

Guida gratuita

Guida gratuita

**Ecco 7 fondamentali
cose da sapere prima di vendere
la tua casa a Roma!**



Introduzione

Ciao e grazie per aver scaricato questa guida gratuita.

Di seguito ti metterò a conoscenza di 7 fondamentali azioni e cose da sapere per poter vendere bene e senza sorprese la tua casa.

Si tratta di 7 utilissimi consigli dati dalla mia esperienza sul campo di agente immobiliare professionale.

Mi chiamo Pina Menna e la mia agenzia opera a Roma nel settore immobiliare dal 2005 con sede in via Federico Delpino 101-103, ed è collegata inoltre con decine di altre agenzie su tutto il territorio Romano.

Sono due i motivi principali per cui ho sviluppato questa guida e diffuso gratuitamente.

1. Negli ultimi due decenni ed oltre, il mercato immobiliare italiano è stato invaso in maniera indiscriminata da agenti immobiliari, grazie a quella che tutti ormai conosciamo come la bolla immobiliare, ciò a discapito della qualità del servizio e le vere esigenze del cliente.
2. Sono fermamente convinta che questi miei consigli, racchiusi in questa guida gratuita, possano essere utili per la vendita della tua casa e che anche tu, come decine di altri clienti, riterrai opportuno consultarmi per una consulenza GRATUITA, per la vendita del tuo immobile.

Ecco 7 fondamentali informazioni da conoscere prima di mettere sul mercato la tua casa!

1) Vendi solo se hai un valido motivo.

I motivi per i quali vale la pena vendere oggi sono principalmente 3.

- 1) Trasferirsi in una casa più grande o più piccola.
- 2) Voglia di monetizzare per comprare o lasciare qualcosa ai tuoi figli.
- 3) Liberarti del mutuo o di quell'immobile lasciato in eredità a te e ai tuoi fratelli e sorelle.

Il mio consiglio per te:

decidi prima se hai un valido motivo, altrimenti rimanda la vendita.

2) Fai valutare la tua casa da un' agente immobiliare.

Sembra una cosa banale chiedere una valutazione da parte di un professionista del settore, ma ti assicuro che sono ancora tante le persone che mettono in vendita casa dandole un prezzo basato solo sul valore affettivo o tenendo conto del prezzo di acquisto di qualche anno prima. Non lasciarti affascinare da valutazioni troppo alte ma dai credito a chi saprà darti una stima esatta **motivandola e presentandotela in forma scritta** con dati oggettivi e comparabili con il mercato odierno.

Il mio consiglio per te:

fai fare almeno 3 valutazioni scritte e considera i dati oggettivi.

3) Valutazioni e perizie tecniche da parte di geometri architetti ed ingegneri.

Anche in questo caso ti sembrerà un'ovvietà ma come ti spiegavo nel paragrafo precedente, ancora oggi c'è una miriade di persone che chiede una valutazione del proprio immobile ad un tecnico (geom. ing. arc. appunto). I tecnici, chiunque essi siano, sanno benissimo come, quanto e cosa ci vuole per realizzare e costruire una casa, ma hanno ben poca conoscenza del mercato immobiliare.

Pensaci bene se dovessi far progettare e costruire una bella villetta la faresti progettare ad un' agente immobiliare? Certo che no! Un agente immobiliare non ha le conoscenze e le competenze tecniche per progettare e costruire un' immobile.

Allo stesso modo un tecnico (per quanto bravo nel suo campo) non può conoscere ed accedere a dinamiche e dati certi ed oggettivi sull' andamento del mercato immobiliare non ha nessun metro di paragone su:

- Effettivo numero di richieste per il tuo immobile.
- Budget potenziali acquirenti.
- Possibilità accesso al credito degli acquirenti.
- Andamento del mercato locale.
- Comparazione con immobili compravenduti simili al tuo negli ultimi 3/6/9/12 mesi.

Davvero come puoi dedurre stiamo parlando di due mestieri completamente diversi.

Il mio consiglio per te:

evita pareri tecnici (a meno che tu non debba ristrutturare la tua casa).

4) Verifica tutta la documentazione.

Se la casa che hai deciso di mettere in vendita non possiede tutti i requisiti necessari perché la vendita si perfezioni potresti avere brutte sorprese.

Potresti trovarti nei guai se il tuo immobile proviene da una donazione o i documenti urbanistici e catastali non sono conformi.

Il mio consiglio per te:

fai fare una verifica da un professionista del settore con rinomata esperienza (ti ricordo io mi chiamo Pina Menna e questo è il mio telefono 06-2572998).

5) Metti in conto eventuali spese che potresti pagare come venditore.

Di certo ti sarà capitato di trovarti nella situazione in cui un' amico un tecnico o tuo cugino ti hanno detto “ ma quale venditore! Tu non devi pagare niente, le spese sono tutte a carico dell' acquirente”.

Ecco questo è vero, solo in parte.

Infatti tutte le spese legate alla documentazione della casa sono a carico del venditore. Di seguito te ne elenco alcune con i relativi costi.

- Di sicuro € 100,00 per far redigere l' APE (attestato prestazione energetica).
- Se l'immobile proviene da una successione è necessaria l' accettazione tacita di eredità, costo più o meno € 400,00.
- Eventuali rettifiche atti precedenti.
- Cila Dia eventuali.
- Reperimento documentazione mancata presso uffici competenti.

Il mio consiglio per te:

fai fare un check di tutta la documentazione inerente l'immobile, in modo da sapere in anticipo eventuali spese a cui andrai in contro.

6) “Scegli una sola agenzia immobiliare”.

L'errore che commettono molti “potenziali venditori” è quello di affidare la vendita della propria casa a più agenzie immobiliari, illudendosi che la vendita sarà più “veloce”. Questo è un' errore irreparabile.

Nella mia carriera di agente immobiliare sovente mi è stata prospettata questa possibilità, ma la mia risposta è sempre stata la seguente:

“Affidare la vendita della propria casa a più agenzie immobiliari è un po' come portare la propria automobile con i freni rotti a più meccanici, per quanto possano essere più o meno bravi l'uno dall' altro che tipo di riparazione potrebbe venir fuori da un lavoro fatto a più mani?”

Ecco la stessa cosa potrebbe presentarsi per la vendita di casa tua, più agenti messi in concorrenza più diminuiscono le possibilità di vendita (ed al massimo prezzo possibile) del tuo immobile. Al contrario se ti **affidi ad una sola agenzia** (che magari fa parte di una piattaforma di condivisione immobili come la mia, aumenterai la possibilità di vendita della tua casa ed in tempi più brevi del 30%) con il vantaggio di avere centinaia di agenti su Roma che potranno collaborare con me per vendere il tuo immobile ed la comodità di avere un unico referente che **tutela i tuoi interessi**.

Il mio consiglio per te:

affidati ad un'unica agenzia immobiliare
cerca recensioni e trova cosa dicono i
clienti che si sono già rivolti a questa
agenzia, solo dopo fai la tua scelta.

7) Verba volant, scripta manent.

In quasi 15 anni di lavoro nel settore immobiliare non ricordo nemmeno più quante volte ho ascoltato storie di clienti (venditori) che pensando di aver trovato l' acquirente per la propria casa si sono trovati poi in situazioni spiacevoli, se non in veri e propri guai, per aver dato retta al potenziale acquirente che non sarebbe mai stato in grado di perfezionare l' acquisto.

Acquirenti potenziali che, non avevano nessuna possibilità di poter procedere, versare caparre e nessuna possibilità di poter accedere ad un mutuo per portare a termine l'operazione.

È stupefacente quanti ancora oggi vanno dietro a chiacchiere credendo al fatto che questo o quello è una persona seria, amico di amici, parenti di parenti, e che basti far visionare il proprio immobile per poter credere di avere una trattativa seria e concreta in mano.

Il mio consiglio per te:

scrivi subito una proposta d'acquisto ed incassa una caparra, anche una piccola somma, ma fai in modo da vincolare e "costringere" l'acquirente a fare il possibile per portare a termine l'acquisto.

Conclusioni.

Questi sono i 7 consigli che ho voluto regalarti in forma totalmente gratuita.

Ricordati che, ci sono molteplici insidie e azioni da compiere quando si mette in vendita un'immobile ed oggi ti ho messo a conoscenza solo di alcune di queste.

P.S. Per ultima cosa voglio dirti che sarei onorata di poter seguire la vendita della tua casa.

Qualora tu dovessi decidere di affidarti ad un'agenzia sarò per me un piacere illustrarti il nostro **sistemavendicasasubito** con tutte e 37 strategie di marketing che io ed il mio team abbiamo studiato per vendere il tuo immobile al massimo prezzo realizzabile ed in tempi brevissimi con il minor stress possibile per te.

P.P.S. Questi sono i miei recapiti.

Via Federico Delpino 101-103

00171 Roma

Tel.: 06-2572998

Cell.: 338-3944684

E-mail: p.menna@apmimmobiliare.com

Web site: www.apmimmobiliare.com