

MINI GUIDA

COME VENDERE CASA A FIRENZE E SCANDICCI IN MENO DI 90 GIORNI SENZA SVENDERE

Ecco i passi fondamentali da seguire per vendere una casa, anche senza agenzia, e non rischiare di perdere tempo e soldi:

- 1) Verifica di essere in possesso di tutti i documenti necessari:
 - APE
 - Relazione Tecnica
 - Atto di Provenienza (Compravendita, Assegnazione etc)
 - Documento Identità e Codice Fiscale in corso di validità di tutti i proprietari
 - Planimetria Catastale
 - Visura Catastale
 - Attestazione di Agibilità (non obbligatoria ma devi sapere se è presente o meno)
 - Dichiarazione dell'amministratore per attestare il regolare pagamento delle quote
- 2) Verifica che i proprietari siano nelle condizioni giuridiche per poter vendere (ovvero che non siano incapaci o inabilitati giuridicamente parlando).
- 3) Verifica che non ci siano vincoli che limitino la vendibilità dell'immobile.
- 4) Misura la casa e le pertinenze, calcola la metratura commerciale e cerca di capire quale sia il valore al mq commerciale di zona (considerando lo stato del tuo immobile).
Per trovare il valore al mq commerciale ti puoi basare sui dati OMI e su eventuali compravendite recentemente fatte in zona.
Moltiplica poi i mq commerciali del tuo immobile per il prezzo al mq individuato.
- 5) Evita di basare la tua valutazione solo sui prezzi in pubblicità di immobili simili (molti sono fuori prezzo).
Pretendere di vendere sopra al prezzo di mercato è pericoloso per le tue tasche, per 2 motivi:
 - Attualmente, fatti salvi alcuni casi di immobili particolarmente ricercati, ci sono più immobili in vendita che potenziali acquirenti. Farsi scappare un acquirente motivato e disposto a pagare il prezzo di mercato potrebbe voler dire dover vendere a un prezzo inferiore dopo qualche mese.
 - Un immobile che sta molto tempo sui portali (più di 2/3 mesi) perde di appetibilità. E' un po' come quel paio di scarpe che vedi da settimane in una vetrina... non ci fai più caso e forse le comprerai ai saldi.

In poche parole le i clienti migliori di solito si fanno vivi nei primi giorni... Sono loro che faranno le proposte migliori e d è per questo che il modo giusto per ottenere il massimo è sapere in anticipo quale sia il più probabile valore di mercato.
- 6) Pubblica uno o più annunci (ti sconsiglio quelli gratuiti che hanno scarsissima visibilità).
- 7) Cerca di fare visite in orari "di luce" e presenta la casa al meglio, in ordine, pulita e ben mantenuta. Questo è uno dei metodi per ottenere di più in fase di trattativa.
- 8) Evita le trattative "a voce" e senza caparra, rischi di perdere un sacco di tempo per niente.
Allo stesso tempo dovrai essere in grado di leggere e comprendere a fondo eventuali proposte scritte.

9) Se fai parte di quei venditori che deve anche ricomprare probabilmente hai qualche preoccupazione in più rispetto a chi deve solo vendere...

- Non sai se devi **prima metterti in vendita o prima cercare** una casa che ti piace.
- Fatichi a capire quanto potrai ottenere dalla vendita e quanto in realtà possano valere gli appartamenti che trovi sui portali a **prezzi troppo alti**.
- Hai paura di **rimanere fuori casa** nel caso accettassi una proposta per casa tua e non riuscissi a trovare una casa adatta alle tue esigenze per tempo.

Sicuramente questo tipo di operazione non è la più semplice ma è molto comune. Ci vuole un po' di mestiere ma **fondamentalmente basta fare le cose per bene, lavorando su condizioni e termini (su incarichi, proposte, accettazioni proposte) per non rischiare di trovarsi ad essere inadempienti con antipatiche conseguenze.**

10) Cerca di avere contatti frequenti con tutte le parti coinvolte (notaio, tecnico incaricato banca) per controllare il lavoro svolto ed evitare che i tempi si dilatino, col rischio di risultare inadempienti e perdere soldi.

Se senti di non aver dimestichezza con ognuno dei 10 punti descritti ti consiglio di rivolgerti a un professionista abilitato che potrà seguirti e garantirti in caso qualcosa andasse storto nel percorso di vendita.

SE DECIDERAI DI AFFIDARTI A NOI ECCO QUELLO CHE FAREMO:

- Primo contatto - analisi fattibilità (tecnica e giuridica) e definizione obiettivi
- Misurazione e raccolta documenti (se ti manca qualcosa prezzi vantaggiosi)
- Consigli per presentare la casa al meglio (e aumentare il valore della casa)
- Report di Mercato Scritto e individuazione del Più Probabile Valore di Mercato
- Pubblicazione sui portali (al Più Probabile Valore di Mercato)
- Pubblicazione sul nostro sito web (al Più Probabile Valore di Mercato)
- Proposta immobile ai nostri clienti
- Proposta immobile ai clienti di tutte le Agenzie Partner (più di 200)
- Proposta immobile a soggetti "speciali"
- Proposta "nei dintorni" online e offline
- Gestione visite e feedback ogni 7/14 giorni
- Gestione clienti, colleghi, tecnici
- Gestione pratiche da remoto

Garanzia: Se non vendiamo in 90 giorni ci tagliamo la provvigione del 40% *

***valida solo per immobili messi in vendita al più probabile valore di mercato con una tolleranza massima del 7%**

I nostri contatti:

mail: fiflorsrl@gmail.com tel. 3346844353