



FI.FLOR
IMMOBILIARE

MINI GUIDA

PER VENDERE CASA IN MENO DI 90 GIORNI

(SENZA SVENDERE)

Scopri passo passo come vendere casa, anche senza agenzia, e non rischiare di perdere tempo e soldi



fiflorsrl@gmail.com

Fabio

 +39 388 158 0633 

Ilaria

 +39 388 158 0633 

Giancarlo

 +39 349 662 5170 



Verifica di possedere i documenti necessari:

- 1
 - APE
 - Relazione Tecnica
 - Atto di provenienza
 - Documento di Identità e Codice Fiscale di tutti i proprietari
 - Planimetria e Visura Catastale
 - Agibilità (non obbligatoria, ma necessario essere a conoscenza della presenza o meno)
 - Liberatoria condominiale (attestazione di aver estinto le proprie spese)

Verifica (con il supporto dello studio notarile) che:

- 2
 - I proprietari non siano giuridicamente incapaci, inabilitati
 - Non ci siano vincoli pregiudizievoli sull'immobile

Conosci la metratura della casa e delle pertinenze. Cerca di capire quale sia il valore medio al mq in zona (considerando lo stato del tuo immobile). Per fare ciò ti puoi basare sui dati OMI e su eventuali compravendite recentemente fatte in zona.

Stima il valore di mercato. Non basarti solo sugli immobili in pubblicità, molti sono fuori prezzo. Provare a vendere al di sopra del 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.



5 I clienti migliori di solito si fanno vivi nei primi giorni. Sono loro che faranno le proposte migliori ed è per questo che il modo giusto per ottenere il massimo è sapere in anticipo quale sia il più probabile valore di mercato e pubblicare uno o più annunci (ti sconsiglio quelli gratuiti che hanno scarsissima visibilità).

6 Cerca di fare visite in orari “di luce” e presenta la casa al meglio: in ordine, pulita e ben mantenuta. 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.

Se devi anche ricomprare probabilmente ti ritroverai così:

- Non sai se devi prima mettere in vendita o cercare
- Fatichi a capire quanto potrai ottenere dalla vendita e quanto in realtà possano valere gli appartamenti che trovi sui portali a prezzi troppo alti.

7 • Hai paura di rimanere fuori casa nel caso accettassi una proposta per casa tua e non riuscissi a trovare una casa adatta. Sicuramente questo tipo di operazione non è la più semplice ma è molto diffusa. Ci vuole un po' di mestiere, ma basta fare le cose per bene, chiedere aiuto ai professionisti per consigli su incarichi, proposte e accettazioni.

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



FI.FLOR
IMMOBILIARE



9 Se senti di non aver dimestichezza con ognuno dei punti descritti, ti consiglio di rivolgerti a un professionista abilitato che potrà seguirti nel percorso di vendita.

SE DECIDERAI DI AFFIDARTI A NOI ECCO COSA FAREMO PER TE



- Report e individuazione del più probabile Valore di Mercato
- Controllo situazione tecnico/giuridica
- Consigli per presentare la casa al meglio (e aumentarne il valore)
- Servizio fotografico professionale e Open House
- Proposta immobile ai nostri clienti (privati e investitori)
- Proposta immobile ai clienti di tutte le Agenzie Partner (oltre 200)
- Pubblicazione sponsorizzata sui portali e siti web
- Gestione visite e feedback ogni 7/14 giorni
- Possibilità di pratiche da remoto con Firma Elettronica Qualificata
- Coordinamento con colleghi, tecnici, banca, notaio



GARANZIA DI VENDITA



Se non vendiamo entro 90 giorni ci tagliamo la provvigione del 40%*

*valida sugli immobili messi in vendita al più probabile valore di mercato +/- 8%

fiflorsrl@gmail.com



Scopri i nostri numeri
in prima pagina



FI.FLOR
IMMOBILIARE



SCOPRI [QUI](#) COSA
DICONO DI NOI!