

# Vendere casa

a Genova e nella Riviera ligure



con successo

# L'EVOLUZIONE del ruolo dell'agente immobiliare

## Agente immobiliare 1.0 VS Agente Immobiliare 2.0

Ti è capitato di soffermarti a pensare come il tempo passi in fretta, e come noi cambiamo abitudini senza quasi accorgercene? **Basti pensare all'utilizzo che oggi facciamo di smartphone, tablet e dispositivi elettronici.**

Gestiamo conti correnti online, concludiamo pagamenti, prenotiamo vacanze e voli aerei, facciamo shopping mentre siamo comodamente seduti sul divano, in tutta normalità. In passato non era così. Non c'erano i social, non si parlava di shopping online, nè di profilazione del cliente al fine di compiere azioni mirate per la compravendita.

In un contesto simile, grazie al cambio di velocità di acquisto da parte della nostra nuova generazione e della tecnologia, la quale ha reso più veloce ed efficiente molte attività, l'evoluzione del ruolo dell'agenzia immobiliare ha conosciuto la necessità di andare oltre i classici servizi e le solite attività, per definire il profilo di un nuovo consulente immobiliare a 360°.

Ciò di cui si avverte il bisogno è di una figura che non si limiti alla semplice mediazione tra le parti di una compravendita, **ma che sappia fornire un servizio al passo con i tempi.** Che non sia solo in grado di gestire le varie fasi di trattativa, **ma che sappia anche semplificarla, con i giusti mezzi.**

**Da ciò deriva soprattutto l'importanza della giusta e continua formazione professionale:** l'agente deve farsi trovare preparato.

Proviamo a soffermarci su tre fattori di cambiamento che ci sono stati, così da capire dove stiamo andando e a che velocità:



01

### Firma digitale e virtual tour

In passato si poteva solo immaginare la possibilità di raccogliere incarichi di vendita e proposte di acquisto a distanza, firmati legalmente ed in pochi istanti. La tecnologia per le visite virtuali era per pochi, con apparecchiature ingombranti, alti costi di realizzo e tempi molto lunghi.

Oggi, invece, tutto questo è possibile.

02

### Annunci su portali e siti online

In passato il "sensale" sostava davanti attività commerciali e in posti strategici della città fornendo informazioni sugli immobili in vendita senza essere preparato in materia.

Oggi c'è la rete che consente di sfruttare le potenzialità dei social network e degli altri strumenti del web marketing, per ampliare i rapporti con potenziali acquirenti. **Le pubblicazioni su portali sono la maggiore fonte di pubblicità** e richiedono formazione continua, al fine di comunicare in modo strategico, efficace e veloce.

## Consulente Immobiliare a 360°

03

### Professionalità e preparazione

Oggi la figura dell'agente immobiliare non è più vista come semplice accompagnatore del cliente a "vedere gli immobili". Non ci si improvvisa semplici conoscenti degli immobili, ma si raccoglie preventivamente tutta la documentazione, così da poter essere più preparati e precisi durante tutto il processo di compravendita. La figura dell'agente immobiliare oggi è quella di un professionista.

Ora che sei a conoscenza di come i tempi si siano evoluti e di quanto è valida ed importante la figura di un agente immobiliare, non ti resta che scegliere il migliore al quale affidare il tuo immobile!

# Posso vendere una casa con il mutuo in corso?



**Si. Con l'acquisto di un immobile diventi a tutti gli effetti proprietario, anche se per l'acquisto si è dovuto ricorrere ad un prestito bancario.**

La banca non ha alcuna titolarità sul bene immobiliare, ha soltanto iscritto un'ipoteca per garantirsi, in tutti i casi, la restituzione della somma del prestito e degli interessi. Dunque, se decidi di mettere in vendita l'immobile comprato con mutuo, **sarà fondamentale la restituzione integrale del prestito restante, contestualmente con la vendita**, così da risolvere ogni pendenza debitoria e cancellare l'ipoteca iscritta sull'immobile.

## Come avviene la vendita di una casa con mutuo in corso?



**La vendita di una casa con mutuo in corso è possibile dopo aver trovato contestualmente una soluzione con la banca erogante.**

La presenza di un prestito ancora in corso, garantito da ipoteca, rappresenta una circostanza che influenza il compimento della compravendita. Si tratta di una condizione che può essere affrontata e risolta facilmente. **Ci sono due possibilità:**

- nel primo caso il compratore potrebbe accollarsi la parte di mutuo residuo subentrando al debitore originario e scalando l'importo in questione dal corrispettivo dovuto al venditore, in accordo però anche con l'istituto bancario.
- nel secondo caso, il più frequente, viene estinto il prestito contestualmente alla compra-



vendita, versando il dovuto dell'immobile. Questo procedimento è stato semplificato grazie alla Legge Bersani entrata in vigore nel 2007, ed è caratterizzato da una maggiore celerità rispetto al procedimento originario e dall'assenza totale di oneri a carico del mutuatario, poiché sarà la banca a cancellare l'ipoteca nel più breve tempo possibile.

**In questo caso è necessario procurarsi i conteggi per l'estinzione anticipata del finanziamento.** Si tratta di una dichiarazione scritta, rilasciata dalla banca mutuante, nella quale è specificato a quanto ammonta il debito residuo alla data del rogito notarile e le modalità di pagamento.

Abbiamo appena accennato alla possibilità di vendere casa anche con mutuo, argomento che negli ultimi periodi è stato oggetto di molte domande e curiosità da parte dei clienti verso noi agenti immobiliari.



**Per noi agenti immobiliari è una prassi normale che viene eseguita tutti i giorni con semplicità, da personale apposito e formato, per far sì che tutto proceda in maniera fluida e trasparente.**

**Il nostro consiglio è di affidarsi sempre a un'agenzia immobiliare seria, che sappia come trovare automaticamente una soluzione in maniera rapida e senza intoppi.**

# VENDO SE TROVO NON TROVO SE NON VENDO

Strategie per vendere il proprio immobile e comprarne uno nuovo.



Hai una casa di proprietà e, sebbene ci hai vissuto per anni, adesso è arrivato il momento di cambiare. Magari hai bisogno di una stanza in più, o ne hai una di troppo, forse devi cambiare zona o finalmente hai modo di realizzare il sogno di spostarti in una villa con giardino, ma... **per acquistare la nuova proprietà è necessario utilizzare il ricavato della vendita di quella attuale, magari estinguendo il mutuo per poi accenderne uno nuovo.**

La buona notizia è che la maggioranza delle compravendite avviene per il cambio casa, la cattiva notizia è che la grande maggioranza delle persone che si trovano nella tua situazione **commette lo stesso errore: mettersi alla ricerca della nuova abitazione prima di aver venduto l'attuale.** Forse ti stai chiedendo: *“ma dove vado a vivere se vendo la mia e poi non ho nulla da ricomprare?”*

È una domanda naturale se non si conosce a fondo come funziona il mercato immobiliare. Ecco tutto ciò che eviterai seguendo quanto ti stiamo per consigliare:

## 1.

**non perderai il tuo prezioso tempo andando a vedere case su case, contattando agenzie, tecnici o altri esperti, per poi ritrovarti a non essere pronto a comprare non appena trovi la giusta offerta;**



## 2.

non correrai il rischio di trovarti tra l'incudine e il martello ossia:

- versare una caparra per bloccare la casa che hai scelto col rischio di perdere soldi o dover abbassare il prezzo della tua proprietà
- mettere in vendita la tua per poterti impegnare a comprare la nuova e magari accettare un'offerta, per poi sentirti dire che l'altra, anche se promessa verbalmente a te, non è più disponibile;

## 3.

**non essere competitivo nel momento in cui vorrai fare un'offerta di acquisto, in quanto non potrai dimostrare al venditore di essere pronto a saldare il prezzo. Non sarai tentato di vendere al primo offerente la tua casa in quanto non avrai fretta.**

Ora che hai visto alcuni tra i principali problemi che si verificano quando decidi di andare a vedere immobili da acquistare senza prima aver venduto il tuo, **ecco la soluzione che noi ti consigliamo e che negli anni ci ha sempre permesso di aiutare i nostri clienti a realizzare il delicato progetto del cambio casa.** La corretta strategia è quella di seguire la nostra procedura di vendita programmata:

- ▶ **Mettere in vendita il tuo immobile al massimo prezzo di mercato, supportato dal nostro gruppo in tutto e per tutto, scegliendo la migliore offerta possibile, ottenendo il massimo dal tuo immobile.**
- ▶ **Stabilire, in modo chiaro e limpido che, dal momento in cui avrai incassato la prima caparra confirmatoria, passeranno da 6 a 10 e mesi.** Ciò ti permetterà, con la certezza di aver venduto e aver messo la tua proprietà al riparo da ogni svalutazione e speculazione, di cercare la tua nuova abitazione e scegliere la migliore, avendo un grande potere contrattuale.
- ▶ **Non ti resta che iniziare la tua nuova vita.**

I nostri Agenti Immobiliari, specializzati nel in questo tipo di lavoro, ti seguiranno passo dopo passo fino all'atto definitivo, gettando le basi per accompagnarti, **in totale comfort e sicurezza, a coronare il tuo progetto.**

# PIANO ATTICO E CONDOMINIO

## Come funziona?

La maggior parte delle controversie tra condòmini riguarda la corretta ripartizione delle spese. Non sempre, infatti, le tabelle millesimali trovano corretta applicazione.

I maggiori problemi con l'attico riguardano **non solo la ripartizione delle spese in caso di lavori, ma anche la responsabilità per gli eventuali danni da infiltrazioni** causati ai proprietari degli appartamenti immediatamente sottostanti. L'attico è l'unità immobiliare posta all'ultimo piano di un edificio. La sua particolarità è quella di costituire una rientranza rispetto alla facciata del fabbricato. Tale arretramento comporta, in genere, la possibilità di godere di una terrazza perimetrale.

### • Terrazza dell'attico: chi paga la manutenzione?

**Poiché la terrazza a livello che normalmente si trova intorno all'attico funge da copertura dell'intero edificio condominiale, essa va equiparata al lastrico solare.** Nello specifico, poiché la terrazza è a beneficio solamente del proprietario dell'attico, si tratta di un lastrico solare a uso esclusivo.

Secondo il Codice Civile, **quando l'uso dei lastrici solari non è comune a tutti i condòmini, quelli che ne hanno l'uso esclusivo sono tenuti a contribuire per un terzo alla spesa delle riparazioni o ricostruzioni del lastrico;** gli altri due terzi sono a carico di tutti i condòmini dell'edificio o della parte di questo a cui il lastrico solare serve, in proporzione del valore del piano o della porzione di piano di ciascuno. Insomma: il proprietario dell'attico, godendo dell'uso esclusivo della terrazza/lastrico solare, deve contribuire in misura maggiore alle spese di manutenzione. **Gli altri condòmini non sono esclusi dalla partecipazione ai costi, in quanto la terrazza, fungendo da copertura del fabbricato, svolge un ruolo di fondamentale importanza per tutto l'edificio.**

### • Infiltrazioni dall'attico: chi paga?

Se dall'attico dovessero propagarsi infiltrazioni d'acqua al piano inferiore, non vi sarebbero dubbi sulla **responsabilità esclusiva del proprietario**, il quale sarebbe tenuto a risarcire i danni e a provvedere alla manutenzione. Si pensi a una perdita proveniente dai tubi del bagno sito nell'attico: è il proprietario dell'immobile a doversi accollare ogni responsabilità.

**Cosa succede, invece, se le infiltrazioni d'acqua provengono dalla terrazza intorno all'attico?** Rispondono le Sezioni Unite della Corte di Cassazione: quando l'uso del lastrico solare non è comune a tutti i condòmini, sia il proprietario - o l'utente esclusivo del lastrico solare (o della terrazza a livello) - sia il condominio rispondono ai danni. La funzione di copertura dell'intero edificio, propria del lastrico solare, impone all'amministratore l'adozione dei controlli necessari alla conservazione delle parti comuni e all'assemblea di provvedere alle opere di manutenzione straordinaria. Quindi per i danni causati dalle infiltrazioni d'acqua provenienti dalla terrazza, rispondono sia il proprietario dell'attico che il condominio, con le spese che si suddividono come visto in precedenza: un terzo a carico del proprietario, o dell'utente esclusivo del lastrico (o della terrazza), e per i restanti due terzi a carico del condominio.

### • Attico: quando paga solo il proprietario?

Ciò avviene quando il condominio riesce a dimostrare che i danni sono causati dalla **negligenza o dal cattivo utilizzo che il proprietario ha fatto del lastrico.**

Ad esempio, se le infiltrazioni al piano inferiore sono dovute ad alcune crepe nella pavimentazione causate dalla caduta di oggetti pesanti, il condominio potrà facilmente addossare la responsabilità esclusiva delle perdite d'acqua a colui che ha l'uso esclusivo della terrazza. Il concorso di responsabilità tra condominio e proprietario si presume fino a prova contraria.

### • Tetto dell'attico: come si dividono le spese?

L'attico, trovandosi in cima al condominio, è a sua volta coperto da un tetto o addirittura da un lastrico, se la superficie è calpestabile. La copertura dell'attico deve ritenersi bene comune, appartenente all'intero condominio, così come qualsiasi altro tetto o lastrico posto sulla sommità del fabbricato. **Da questo deriva che la sua manutenzione è posta a carico di tutti i condòmini, in proporzione alla quota di proprietà posseduta da ciascuno.**





## Valutazione online o analisi di mercato professionale?

Sono da poco passate le vacanze e come ogni anno, molte famiglie hanno preso la decisione, grazie alla calma e al clima natalizio, di **vendere la propria casa**.

La prima domanda che tutti si pongono è *“E ora a quanto la vendo?”*.

Il dubbio comincia e la tecnologia giunge subito in soccorso. È sufficiente digitare *“valutazione immobiliare”* su Google e, in meno di mezzo secondo, saltano fuori 9.840.000 risultati. Dal dubbio alla soluzione, e tutto in pochi click: **ma siamo davvero sicuri di ciò che leggiamo? Quali mezzi abbiamo per capire se è tutto oro quel che luccica?**

Pochi e forse nessuno (in alcuni casi).

Perché dico questo? Riflettiamoci insieme con i prossimi 3 punti:

### • OGNI CASA È A SÈ

Solo chi ha una conoscenza perfetta del mercato locale, può avere la certezza riguardo al prezzo.

Anche in questo caso con un margine di errore, seppur minimo. Cosa spinge a fidarci del valore letto online? La sensazione che si tratti di una SCIENZA ESATTA. Affidarsi ad un calcolatore ci lascia nella condizione di dire  $1+1=2$ .

A questo proposito mi piace citare una frase: *“Quando il servizio è gratis, il prodotto sei tu”*.

E con “prodotto” intendo le tue informazioni e i dati personali.

Ho una domanda per te: *“Quanto vale la tua privacy su una scala da 1 a 10?”*

La vendita è tutto fuorché una scienza esatta, anzi, non è nemmeno una scienza.

### • DATI VERI O PRESUNTI?

**Come possiamo sapere se i parametri utilizzati sono veritieri e soprattutto se sono stati usati nel modo giusto?** Quali dati sono stati utilizzati? Solo un professionista può e sa utilizzare i dati a sua disposizione cestinando quelli inutili.

### • COME DECIDERE IL PREZZO?

I parametri con cui determinare il prezzo esulano e si allontanano da ciò che viene percepito dai clienti. Spesso ci si sofferma su qualità soggettive che poco hanno a che vedere con la realtà del mercato immobiliare. E questo perché succede? Perché il mercato immobiliare tiene conto di fattori sia oggettivi che soggettivi messi in relazione tra loro. Fattori che solo un Professionista del settore può conoscere.

**Affidarsi ad un agente immobiliare professionista è la soluzione** per risolvere tutti questi problemi.

# VENDERE la casa ereditata

## Come muoversi nel modo corretto

Se si eredita un immobile, è possibile desiderare di venderlo: è una scelta pratica e può fornire una buona possibilità di guadagno. Per vendere una casa ricevuta in eredità è necessario prestare attenzione ad alcuni aspetti che riguardano in modo specifico questo particolare tipo di compravendita.

Rispetto a un normale atto di vendita di un immobile (di cui comunque vengono mantenute tutte le regole e anche tutte le eventuali agevolazioni e detrazioni fiscali, se si ha diritto), quando si tratta di una casa o appartamento ereditato **gli adempimenti necessari dal punto di vista burocratico sono più numerosi e può essere utile aver presente quali sono i passaggi di questo processo.**

### LA DICHIARAZIONE DI SUCCESSIONE

**Il primo passo da compiere quando si eredita un immobile è quello di presentare la dichiarazione di successione, un documento che notifica il trasferimento del bene agli eredi a fini fiscali.** Va presentato entro un anno dal decesso di chi ha lasciato l'immobile in eredità e dal 1° gennaio è possibile fare la dichiarazione di successione tramite il software dedicato sul sito dell'Agenzia delle Entrate.

La dichiarazione di successione consiste nell'elenco di tutti i beni del defunto e viene utilizzata per determinare l'ammontare delle tasse sull'eredità. Nessun bene ricevuto in eredità può essere venduto se non sono state pagate le imposte relative, di conseguenza questo documento ha un valore molto importante.

### ACCETTAZIONE E TRASCRIZIONE

Per vendere un immobile ereditato è necessario presentare anche altri due atti. **Il primo è l'atto di accettazione dell'eredità**, poiché con la sola dichiarazione di successione gli eredi non accettano di fatto i beni ricevuti. Questo atto può essere di due tipi:

- **accettazione espressa**, quando si dichiara formalmente di accettare i beni (la scelta più sicura se si vuole concludere senza problemi burocratici una compravendita immobiliare);
- **accettazione tacita**, quando l'erede non predispone un atto formale, ma manifesta con i comportamenti la sua volontà di accettare l'eredità.

**Il secondo atto è la trascrizione dell'accettazione dell'eredità** che certifica, per tutti i soggetti coinvolti, che la proprietà dell'immobile in oggetto è passata dal defunto al nuovo proprietario, il quale intende venderlo. La trascrizione può avvenire anche contestualmente al rogito, il quale senza quest'atto non può concludersi. Per far trascrivere dal notaio l'accettazione dell'eredità, bisogna portare:

- il certificato di morte di chi ha lasciato il bene in eredità;
- l'atto di successione.



“

Vendere casa a  
Genova e nel  
Levante ligure

”



Simona Berlo  
Immobili



**SIMONA BERLO**  
IMMOBILI

- Piazza Matteotti 2/5 | Corso Italia 63  
16123 Genova | Deiva Marina
- +39 338 5492662
- simona.berlo@gmail.com



 thinkuplab

- LOGO e IMMAGINE COORDINATA
- GRAFICA e WEB DESIGN
- CONSULENZA GRAFICA

## HAI UNA TUA ATTIVITÀ?

Comunica con noi! Progettiamo insieme  
il tuo logo e la tua immagine coordinata.

**Contattaci!**

[info@thinkuplab.it](mailto:info@thinkuplab.it)

[www.thinkuplab.it](http://www.thinkuplab.it)