



SIMONA BERLO
IMMOBILI

Ottobre | Novembre | Dicembre 2022

La prima rivista per chi
vuole vendere casa!

Vendere casa

a Genova e nella Riviera ligure



con successo

Non riesci a vendere casa?

I principali motivi sono 4.



Hai fatto bellissime foto da settimanale da design col tuo nuovo telefonino al tuo appartamento (o alla tua villa). Hai pubblicato l'annuncio su internet. Hai ricevuto qualche visita di persone che sembravano interessate.

Eppure sono passati mesi e non hai ancora ricevuto una proposta di acquisto. Sei preoccupato, il tempo scorre e ti domandi "perché non riesco a vendere casa?" Il motivo c'è e non si tratta certo di sfortuna, te lo posso garantire! Mi preme ricordarti che sono i primissimi giorni di commercializzazione di una casa in vendita che possono fare la differenza.

Come fare? Cerca di non commettere i 4 errori che ti mostro qua di seguito:

1. PREZZO DI VENDITA DATO SOGGETTIVAMENTE, NON OGGETTIVAMENTE.

Spesso, quando definisci il prezzo di un bene a te caro, non utilizzi oggettività ma soggettività. Ti spiego meglio: la casa ereditata porta sempre dei ricordi legati a qualcuno, a momenti magici, a gioie particolari ed indelebili nel cuore e "inquina" quello che è l'oggettività necessaria per riuscire a stabilire il giusto prezzo di mercato per la vendita del tuo appartamento.

Hai fatto una valutazione errata del prezzo di mercato del tuo appartamento. La maggior parte delle case oggi non viene venduta perché il prezzo di vendita richiesto è più alto di quello di mercato. La tua casa può essere presentata bene con buone foto e un annuncio completo ma se il prezzo non è quello corretto allora i possibili acquirenti verranno a vedere il tuo immobile, ma non lo compreranno.

Ti assicuro che un prezzo di vendita sbagliato brucia il tuo immobile. So che è fastidioso sentirselo dire ma la prima causa per cui non hai ancora venduto casa è il prezzo fuori mercato. Ho incontrato tanti proprietari che hanno tentato di vendere casa al prezzo sbagliato: hanno perso tempo, denaro ed entusiasmo prima di chiedere a me e ai miei collaboratori una valutazione del valore di mercato reale che gli ha permesso poi di chiudere la vendita con successo in tempi brevissimi.

Per fissare il giusto prezzo di vendita **NON** puoi basarti su questi elementi:

- Il parere del vicino di casa che ti assicuro avrà sempre venduto meglio o acquistato meglio di te. Hai mai parlato con un vicino che ti ha confessato di non aver fatto un affare? Mai.
- Il valore affettivo che tu attribuisce alla tua casa.
- Il prezzo al quale la signora del quarto piano ha venduto casa 2 anni fa.

2. NON PRESENTI IL TUO IMMOBILE NEL MODO CORRETTO.

Le fotografie sono il primissimo biglietto da visita del tuo appartamento o della tua villa. Attenzione agli errori: fotografie perfette di ambienti disordinati sono assolutamente controproducenti. Ben prima di fotografare la tua casa devi preoccuparti di presentarla bene. Le fotografie devono valorizzare le caratteristiche del tuo immobile. Dovrai essere in grado di catturare l'attenzione del tuo acquirente in 7 secondi! Poi passerà oltre. È difficile essere autocritici quando la casa da vendere è la propria.

3. TRA TE E IL TUO POSSIBILE ACQUIRENTE NON C'È COOPERAZIONE.

Per vendere casa è fondamentale cooperare con i possibili acquirenti per evitare attriti. Questa è la parte più difficile da gestire del processo di vendita, per i venditori che decidono di non affidarsi ad un mediatore immobiliare professionista. L'emotività di entrambe le parti gioca spesso brutti scherzi. **Per questo la trattativa immobiliare gestita da un agente ha più probabilità di portare alla chiusura della compravendita rispetto al tentativo di accordo tra privati.** Come si comporta un venditore collaborativo?

- Facilita le visite degli acquirenti in termini di tempo: è flessibile nei giorni e negli orari di visita. Questo non significa necessariamente programmare visite di domenica ma dare qualche disponibilità diversa negli altri giorni.
- Fornisce le risposte a dubbi e richieste dell'acquirente, senza farlo aspettare troppo, e anche tutti i documenti sul tuo immobile. I quali comunque sono da fornire per legge al tuo acquirente, e al suo notaio.

4. NON HAI SCELTO UN AGENTE IMMOBILIARE PROFESSIONISTA.

Può capitare che l'agenzia immobiliare scelta non sia quella adatta per occuparsi della vendita del tuo immobile. Se l'agente immobiliare scelto è quello giusto allora sa perfettamente come valutare la casa da vendere e presentarla, sa come creare la collaborazione ottimale tra venditore e acquirente. **Un professionista immobiliare, o un'agenzia immobiliare, deve essere prima di tutto affidabile ed esperto nel marketing immobiliare perché è proprio quello l'elemento principale di ricerca che il tuo potenziale acquirente userà.**

Il mio consiglio è quello di sfruttare le informazioni che ti fornisce internet per iniziare a capire di chi stai parlando. Sul sito dell'agenzia puoi controllare qual è lo standard delle case commercializzate e anche quali sono quelle vendute. Puoi anche leggere le recensioni dei clienti che hanno venduto e acquistato appartamenti e ville. Queste sono solo alcune delle verifiche che puoi fare per iniziare la ricerca del tuo agente immobiliare di fiducia.

Cambio di destinazione d'uso di un immobile. Come si fa?

Perché cambiare la destinazione d'uso di un immobile? Questa soluzione può essere utile qualora il possessore dell'immobile abbia necessità di utilizzare un ufficio come abitazione, o viceversa, per i più disparati motivi. In certi casi, regolamentati dalla legge, questo cambio è possibile. Ma come funziona il processo che porta al cambio di destinazione d'uso di un immobile?

La destinazione d'uso di un immobile.

La destinazione d'uso è l'insieme delle modalità e delle finalità di utilizzo di un certo edificio.

La destinazione d'uso può essere di diversi tipi:

- Residenziale
- Commerciale
- Industriale

A volte l'edificio è creato per un utilizzo, ma nel tempo mutano le esigenze per il proprietario. Per esempio un appartamento diventa ufficio, un garage diventa un magazzino, ecc. Per modificare la destinazione d'uso bisogna ottenere delle autorizzazioni dalla pubblica amministrazione, vediamo quali sono.

La conformità del cambio rispetto al Piano Regolatore.

La prima cosa da fare per avviare il processo di cambio della destinazione d'uso dell'immobile è **verificare che nell'area interessata il Piano Regolatore Generale (PRG) preveda la possibilità di un cambio di destinazione d'uso.**

Se l'immobile oggetto del cambio di destinazione d'uso si trova in un condominio che cosa accade? **Occorre verificare che nel regolamento condominiale non vi siano restrizioni.** Alcuni regolamenti di condominio possono contenere clausole che vietano la modifica della destinazione d'uso di un immobile. **In tal caso occorre chiedere l'autorizzazione all'assemblea** prima di procedere al cambio. Solo dopo aver ottenuto le autorizzazioni necessarie si potrà procedere all'intervento che comporta inevitabilmente anche il cambio di categoria catastale dell'immobile.



Realizzazione di opere: si o no? Ecco cosa cambia.

Se il cambio di destinazione d'uso dell'immobile è previsto dalla regolamentazione urbanistica comunale, **il secondo passo è capire se c'è o meno la necessità di realizzare opere per effettuare il cambio di destinazione dell'immobile.** Ci sono due possibilità:

1. Cambio di destinazione senza modifiche strutturali.

A volte è possibile effettuare il cambio di destinazione d'uso di un immobile senza svolgere opere pesanti di ristrutturazione edilizia, che vadano a modificare il volume e la sagoma dell'immobile. Se non vi è necessità di svolgere grandi lavori, **il proprietario può presentare una SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività).**

2. Cambio di destinazione con modifiche strutturali

In altri casi, per attuare il cambio di destinazione d'uso si rendono necessari dei lavori di ristrutturazione importanti, che vanno anche ad interessare parti strutturali dell'edificio. Se il cambio di destinazione d'uso **prevede modifiche strutturali o distributive, allora andrà chiesto un Permesso di Costruire vista l'importanza dell'intervento da realizzare.** Per capire se e quali interventi sono necessari per realizzare il cambio di destinazione dell'immobile, ci si deve rivolgere ad un esperto geometra, ingegnere o architetto. Questi professionisti conoscono le normative urbanistiche pubbliche e locali e dopo aver valutato la vostra richiesta sapranno prospettare quali interventi sono necessari e vi aiuteranno a presentare una corretta richiesta all'Ufficio del Territorio.

Quali sono i costi da sostenere?

I costi da sostenere principalmente sono tre:

- 1) lavori materiali: comportano dei costi inevitabili per gli interventi da avviare nell'immobile.
- 2) le parcelle dei professionisti sono un'altra voce di spesa. Possono variare molto a seconda che servano solo le pratiche urbanistiche o catastali o che si debba anche seguire la reale esecuzione dei lavori.
- 3) gli oneri di urbanizzazione vanno corrisposti solo se dovuti in base al tipo di intervento.

L'area tecnica presente in agenzia potrà rispondere alle vostre necessità e darvi un parere per decidere al meglio sul da farsi.

Open House: velocizzare e ottimizzare i tempi di vendita

Parliamo di una tecnica innovativa di marketing immobiliare, che sta riscuotendo un forte successo anche in Italia e solo in alcune agenzie selezionate: l'open house immobiliare.

Nata nel mercato anglo-americano, questa tecnica consiste nell'aprire la casa in vendita, rendendola accessibile al pubblico (si tratta, in pratica, di organizzare un open day, nel quale i potenziali clienti possono controllare tutto prima di inviare una richiesta ufficiale).

L'apertura può avvenire, a seconda delle esigenze del proprietario o di chi vi abita, in determinati giorni e orari, durante i quali i potenziali acquirenti possono visitare l'appartamento, accompagnati da uno o più agenti, creando un evento ad hoc e coinvolgendo tutti gli abitanti della zona.

L'open house immobiliare permette di velocizzare i tempi di vendita, in quanto sono gli stessi "clienti" a richiedere la visita, attirati da un cartello posto all'ingresso o in giardino (abbiamo anche visto come ci siano altri metodi per facilitare la vendita, come quello dell'home staging).

Come organizzare un Open Day Immobiliare?

Occorre innanzitutto individuare i giorni in cui sia l'immobile, sia gli agenti immobiliari che si occupano della vendita, sono disponibili. Verrà preparata un'accurata brochure informativa dell'immobile e verrà consegnata prima ancora di visitare la proprietà, in questo modo i potenziali acquirenti avranno già un'idea ben definita di cosa andranno a vedere, in modo tale da avere tutte le informazioni per poi sottoscrivere una proposta di acquisto.

L'evento potrà essere promosso in vari modi: il più semplice (e comune) prevede che venga esposto un cartello – con la scritta "open house" o qualcosa di analogo – all'ingresso o in una zona ben visibile

dalla strada. Diverse volte si distribuiscono volantini nelle zone circostanti per aumentare il flusso di persone e contatti ed invitarli all'evento.

In alternativa, è possibile utilizzare anche i social network per pubblicizzare la giornata di open house immobiliare, in modo tale da raggiungere un pubblico ben più ampio.

Come ottenere risultati da un open house immobiliare

Ovviamente, non basta organizzare un open day e aprire la casa al pubblico per venderla in poche ore! Per aumentare le possibilità di successo, occorre "preparare" l'immobile in vista del suddetto evento:

- In primis, **tenendo la casa perfettamente pulita** e sgombrata da oggetti inutili: eliminate i mobili in eccesso e gli oggetti personali, lasciando soltanto il necessario.
- In secondo luogo, **scegliendo un arredamento mirato** e prestare attenzione all'estetica: un immobile ben allestito risulta, a primo impatto, gradevole e dunque più appetibile.
- **Eseguendo, se possibile, dei lavori di manutenzione**, in modo tale da mostrare l'abitazione nelle sue migliori condizioni. Non dovrete effettuare una vera e propria ristrutturazione: basteranno piccoli interventi qua e là, come rinfrescare l'intonaco delle pareti, cambiare un vetro rotto, sostituire una mattonella e via di seguito.

Vantaggi di un open house immobiliare, per chi cerca e vende casa.

L'open house immobiliare è una tecnica di promozione che offre vari e interessanti vantaggi sia a chi cerca casa, sia a chi sta cercando di vendere il proprio appartamento.

I potenziali acquirenti potranno, infatti, visitare l'immobile in tempo reale. Non dovranno né prenotare un appuntamento, né memorizzare il numero e contattare l'agenzia incaricata. Inoltre, se un potenziale cliente si trova a passare da quella zona, potrà entrare subito. Tutti gli acquirenti potranno vederla senza correre il rischio di farsela scappare qualche minuto prima.

Il venditore, invece, potrà scegliere un'unica giornata per far visionare la propria abitazione: ciò significa avere l'opportunità di preparare in anticipo la casa, facendo sì che appaia al meglio, e avere tutto il tempo necessario per avvertire gli eventuali affittuari o inquilini.

Inoltre, potrà ricevere più offerte sul suo immobile e quindi avere più possibilità di scelta per la vendita. In conclusione, scegli con attenzione il professionista per vendere il tuo immobile, ed affidati a un'agenzia che offre anche questo tipo di servizio!



Comprare casa all'asta

VANTAGGI E SVANTAGGI

Le aste giudiziarie: un canale alternativo al mercato normale.

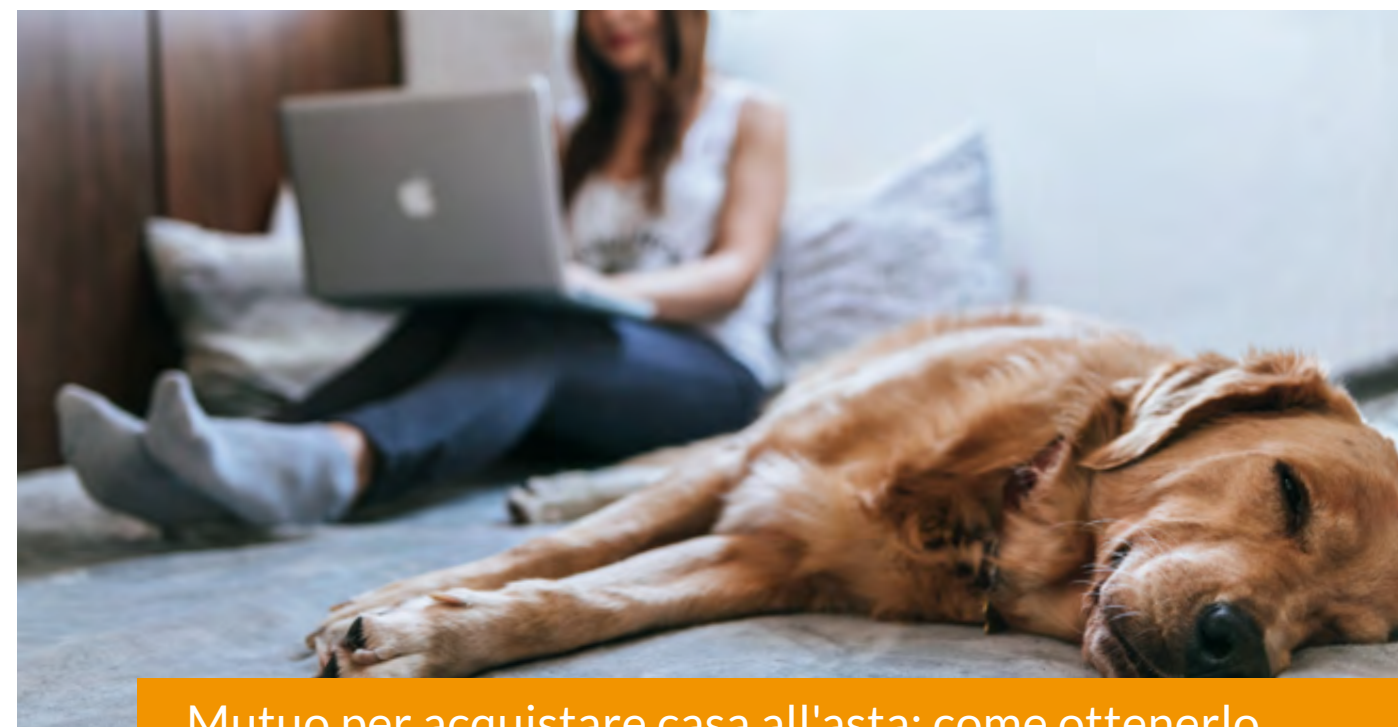


Nelle aste giudiziarie si possono reperire buone occasioni di acquisto a prezzi inferiori a quelli di mercato. Le aste giudiziarie sono infatti il risultato di iter legali cominciati con un fallimento o un mancato rimborso di mutui o prestiti, culminati nel pignoramento di un immobile e nella sua messa in vendita all'asta, in modo che il ricavato vada a stornare parte del debito contratto dal precedente proprietario.

Comprare casa all'asta presenta poi diversi vantaggi, tra cui i prezzi particolarmente bassi. È infatti possibile spuntare prezzi anche del 20% inferiori ai prezzi di mercato.

Nessun rischio dal punto di vista della trasparenza o di possibili truffe, dato che tutte le informazioni sono disponibili sul portale delle vendite pubbliche. Anche le perizie sono poi comprese nel procedimento, che già le prevede, mentre nessuna spesa notarile grava sull'acquirente della casa all'asta, così come nessuna provvigione sarà pagata a nessun agente, dato che l'acquisto avviene nell'ambito di una causa legale.

Occorre considerare però che i prezzi d'asta sono convenienti proprio perché l'immobile è gravato dalle conseguenze legali della causa in corso. Alla luce del decreto che riscrive l'articolo 560 del codice civile, ad esempio, il nuovo proprietario non può entrare in possesso dell'immobile se non a seguito del decreto di rilascio dello stesso, emesso 90 giorni dopo il decreto di trasferimento al nuovo acquirente.



Mutuo per acquistare casa all'asta: come ottenerlo

Tuttavia, se l'immobile non presenta particolari problemi, è sempre possibile aggiudicarselo con un apposito mutuo, che prevede l'erogazione del finanziamento subordinato all'effettivo ottenimento del bene in asta. Il mutuo per l'acquisto di una casa all'asta di per sé non è differente da un qualsiasi mutuo: per richiederlo, come sempre, vanno allegate le informazioni legate al reddito e alle garanzie del richiedente. In più, però, bisognerà inoltrare alla banca la documentazione legata al bando d'asta a cui l'acquirente intende partecipare e all'immobile che intende acquistare. Quindi, va fornita una copia del bando di partecipazione, la perizia del tecnico sull'immobile e la relazione notarile preliminare.

Se il mutuo, però, non sarà sufficiente a coprire l'intero costo dell'acquisto, il mutuatario dovrà provvedere a coprire la parte restante (con liquidi propri o con un prestito o mutuo liquidità). Anche in caso di acquisto di una casa all'asta, il mutuo sarà agevolato se l'immobile risulterà abitazione principale, con gli annessi benefici fiscali.



Quando il mutuo non viene erogato?

L'accordo tra l'ABI (Associazione Bancaria Italiana) e i tribunali italiani nel 2014 è poi fondamentale per quanto riguarda le tempistiche di erogazione del mutuo, che necessariamente si devono intrecciare con quelle di aggiudicazione dell'immobile. Esiste infatti la possibilità di stipulare un contratto preliminare di mutuo tra il cliente e l'istituto di credito in cui si fissano come condizioni per l'erogazione del finanziamento l'aggiudicazione effettiva del bene e il suo trasferimento al proprietario. Trasferimento che, lo ricordiamo, presto potrebbe precedere di 90 giorni l'effettivo sgombero dell'immobile. Se tutto va bene, ad ogni modo, la banca si impegna ad erogare il finanziamento entro i termini fissati dal tribunale per il saldo dell'acquisto. In caso venga meno l'aggiudicazione o l'effettivo trasferimento, il mutuo non viene erogato.



Casa mia, casa tua, casa nostra e la conformità urbanistica

L'art. 19 della legge n. 122 del 30 luglio 2010 di conversione del decreto legge n. 78/2010, sancisce l'obbligo di corrispondenza urbanistico catastale dell'immobile oggetto di compravendita.

Ma questo cosa vuol dire?

Vuol dire che è cosa buona e giusta fare dei controlli per accertarsi dell'effettiva liceità di quanto ci si appresta a vendere. I controlli risultano fondamentali perché in caso di illecito, la compravendita può essere oggetto di annullamento.

Spesso, in quanto agente immobiliare, mi trovo dinanzi a storture nella realizzazione di intere palazzine e non solo di difformità sul singolo appartamento. Come conseguenza sono costretto a dover comunicare ai clienti situazioni di cui spesso non capiscono le motivazioni: "in che senso casa mia è da sanare? In che senso questa veranda è insanabile? Io ho comprato così! I miei genitori hanno acquistato dal costruttore e mai cambiato nulla! Ma la planimetria catastale è giusta!"

Come ripeto sempre, a volte ci troviamo sulle spalle problemi che abbiamo ereditato per svariati motivi, spesso indipendenti dalle nostre volontà e dalla nostra buona fede.

In sostanza, e senza andare nei tecnicismi, avere una planimetria catastale conforme non ti protegge, caro venditore. Nell'atto di compravendita le dichiarazioni sulla regolarità urbanistico-catastale sono le tue. Ingaggia un'agenzia che ti tuteli e sappia come capire cosa non va e come sia possibile sanare la situazione, perché è inutile voltare il viso dall'altro lato: al 90% casa tua ha qualcosa che non va.

A chi rivolgersi

E in questi casi, soprattutto in grandi città metropolitane, non si ha il tempo per controllare, sanare il sanabile e poi procedere alla vendita. **Ed è qui che occorre un maestro della negoziazione, un agente immobiliare di alto livello: gestire le tre fasi contemporaneamente senza perdersi d'animo è una capacità propria dei grandi professionisti.**

Questa casa non è un museo!

Vendere casa, che sia la primaria abitazione, un immobile locato, o una seconda casa per le vacanze, è un passo estremamente importante e delicato, che richiede azioni fondamentali per arrivare all'obiettivo alle massime condizioni di mercato e nel minor tempo possibile.

Si potrebbe pensare che, una volta attirato l'interesse del mercato mediante una forte campagna di marketing e di ricerca attiva di acquirenti interessati, il più è stato fatto ma... non è così: una volta creata la massa critica di richieste di visita, queste vanno sottoposte ad un processo di selezione **che trasforma il paradigma da "più visite riceve la mia proprietà, meglio è!" a:**

"voglio che dalla mia porta entri solo chi veramente vale la pena far entrare!"

Questo significa che si passa dalla cattiva (e deleteria) abitudine di fare appuntamenti con persone che vorrebbero acquistare ma hanno uno o più dei seguenti problemi:

- devono accedere ad un mutuo e non sono neanche passate in banca a verificare la fattibilità;
- devono vendere un altro immobile (magari fuori prezzo) per poter acquistare il vostro;
- devono comprare tra anni e intanto fanno un giro per curiosare;

alla sana (e produttiva) abitudine di fare appuntamenti solo con clienti che:

- sono già stati in banca e sono certi dell'accesso al credito;
- hanno già la provvista economica perché hanno venduto il loro immobile e devono acquistare entro poco tempo;
- assicurano che al sopralluogo sia presente chi deve davvero acquistare, evitando di fare appuntamenti con chi non è il diretto interessato.

Ma come fare per appurare tutte le informazioni che abbiamo descritto senza risultare invadenti e senza rischiare di perdere il giusto acquirente?

Certamente non è un lavoro che si può improvvisare, e solo un professionista che si è preparato e strutturato in tal senso potrà compiere questo fondamentale processo di prequalifica degli acquirenti massimizzando il rendimento del tuo immobile e della tua privacy e tempo libero.



Noi lo facciamo ogni giorno, e sappiamo esattamente come aiutarti.

“

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

www.thinkuplab.it