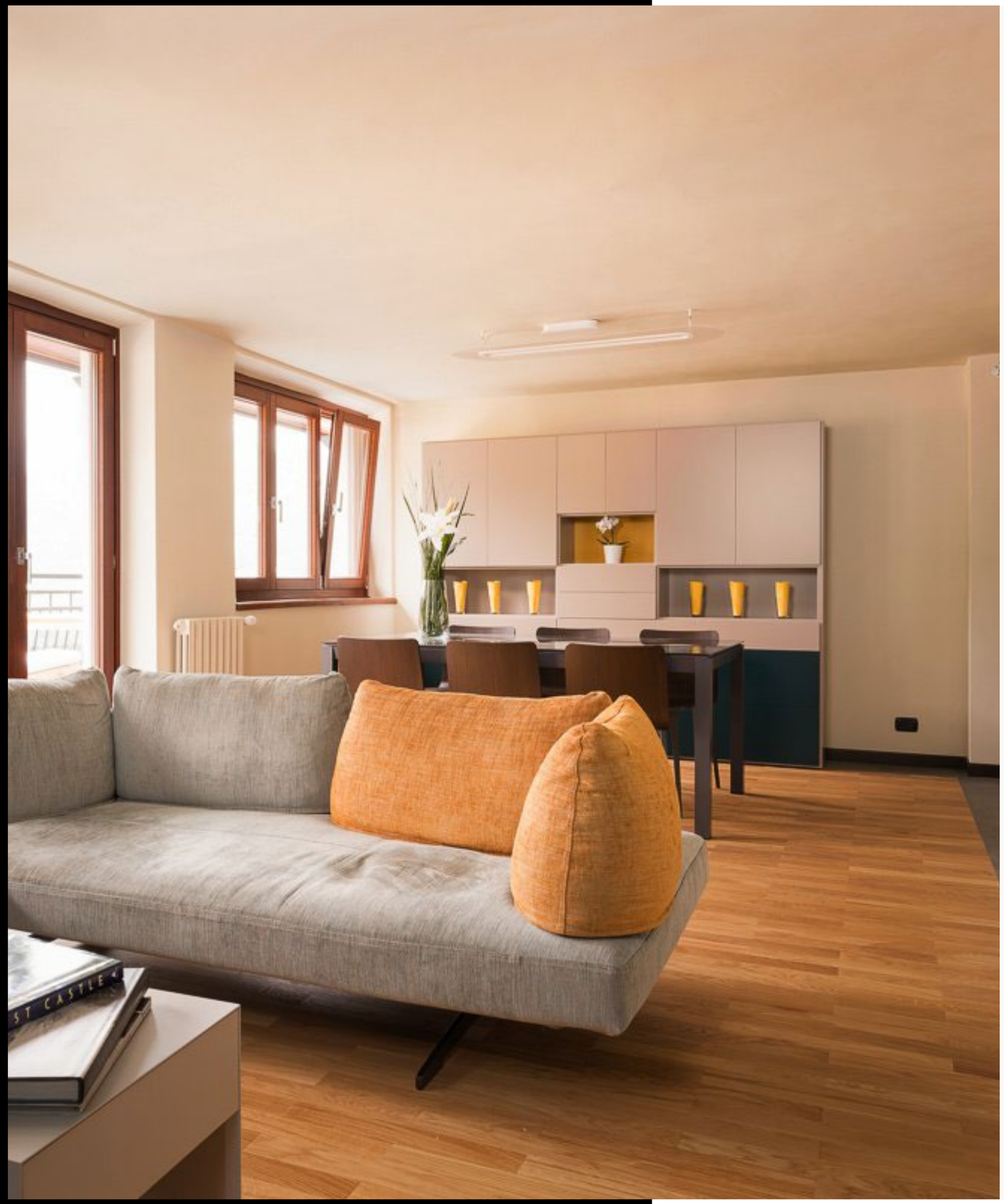
KIT VENDO CASA VELOCEMENTE

Consigli utili per vendere casa: 6 step per farlo in modo veloce e conveniente

FAIRHOME

VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO



Tutti sanno che vendere casa non è proprio un gioco da ragazzi.

Un immobile può rimanere invenduto anche per mesi, non trovare il giusto acquirente o peggio ancora essere venduto a un prezzo minore del suo reale valore.

Ci sono documenti e aspetti legali da considerare, come atto di provenienza, convenzione edilizia, agibilità. Ma non finisce qui, devi anche capire come e dove posizionare la tua casa nel mercato, in modo che raggiunga gli acquirenti ideali e non rimanga in stallo per mesi.

Non è un caso che noi di FairHome, sul mercato immobiliare da molti anni, abbiamo messo su un metodo e diverse strategie per aiutare a vendere casa in modo rapido e al giusto prezzo. Avere un professionista che ti consiglia e ti guida nelle diverse pratiche e documenti è senza dubbio comodo.

Tuttavia, se hai deciso di vendere la casa da privato, senza rivolgerti ad agenzie immobiliari, questa guida è per te. L'abbiamo realizzata condensando tutti i passi fondamentali da fare per vendere casa da soli. Dentro c'è tutta la nostra esperienza.

Cominciamo.

STEP 01
I DOCUMENTI

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

Niente paura. Sembra che siano infiniti e che nessuno possa mai sapere esattamente quanti siano e se ne mancano alcuni, ma in realtà i documenti da avere prima di vendere casa sono:

- atto di provenienza;
- convenzione edilizia, se presente;
- titoli edilizi abilitativi e agibilità;
- certificato di destinazione urbanistica, quando necessario;
- documentazione catastale: visura e planimetria;
- certificazione degli impianti, quando necessari;
- attestato di prestazione energetica;
- regolamento di condominio;
- spese condominiali.

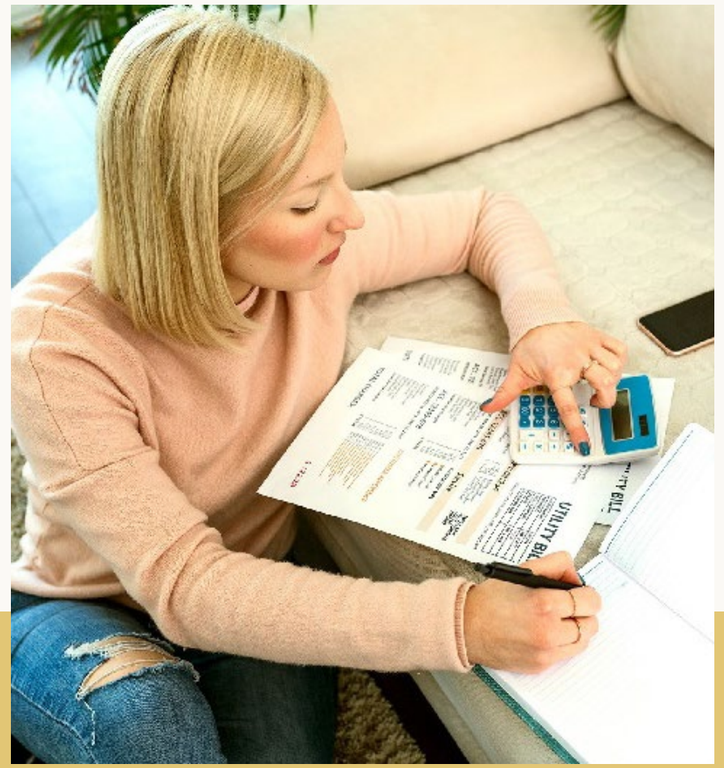
Importante è poi confrontare questi documenti con lo stato di fatto e di diritto dell'immobile, ovvero con la realtà che si rileva al momento del sopralluogo, che può corrispondere oppure differire da quello che risulta dal progetto o dai progetti edilizi depositati al Comune. Questo è importante per evitare problemi e difformità che possano impedire o rallentare la vendita della casa. Tutto deve essere in regola e aggiornato allo stato attuale.

Bene, questi sono i documenti da preaparare. Ma cosa succede quando trovi l'acquirente giusto per la tua casa e sei in procinto di fare il rogito di compravendita?

Succede che avrai bisogno questi ulteriori documenti:

- documento di identità e codice fiscale dell'acquirente in corso di validità;
- certificato di residenza (o autocertificazione), certificato di stato civile o estratto dell'atto di matrimonio di parte venditrice e parte acquirente;
- attestato dell'amministratore di regolare pagamento delle spese condominiali;
- contratto di locazione, nel caso l'immobile sia occupato;
- conteggio del mutuo residuo, se sussiste mutuo sull'immobile.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO



EXTRA TIPS

SPESE E TASSE

Chi paga le spese del notaio quando si vende casa?
Siamo sicuri tu te lo stia chiedendo. Di solito queste spese (che possono variare dai 1500 ai 2000 euro e più, a seconda della zona e del prezzo dell'immobile) sono a carico dell'acquirente.

Quali tasse ci sono da pagare quando si vende casa?
Dipende se si sta vendendo prima o dopo i 5 anni dall'acquisto e se si tratta della prima o seconda casa.

Prima e seconda casa acquistata da più di 5 anni: non serve versare nulla sia per la prima che per la seconda casa quando si è acquistato da più di 5 anni.

Prima casa acquistata da meno di 5 anni: bisognerà **versare IRPEF sulla plusvalenza**, ovvero sui soldi in più guadagnati rispetto all'acquisto. Si è esenti dal pagarlo nel caso in cui: l'immobile è la residenza anagrafica, è stato donato, è stato ereditato.

Seconda casa acquistata da meno di 5 anni: la plusvalenza generata dalla sua vendita sarà soggetta a tassazione.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

STEP 02

VALUTARE IL TUO IMMOBILE

Quanto vale l’immobile che vuoi vendere? Questa è una domanda importante alla quale bisogna dare una risposta quanto più aderente alla realtà possibile.

Vediamo insieme come fare una corretta valutazione della casa che vuoi vendere e accorciare i tempi di vendita.

Partiamo dai parametri fondamentali da tenere in considerazione:

- la zona
- la tipologia di immobile
- la superficie
- il piano e presenza di ascensore o meno
- lo stato di conservazione
- numeri di locali

Questi sono i parametri base da considerare. Se la zona geografica è dinamica un immobile non rimane molto sul mercato e se ciò accade probabilmente significa che il prezzo richiesto è troppo alto. Per vendere in modo rapido e senza svendere, è necessario conoscere l’andamento attuale del mercato di riferimento.

Se al contrario ci si posiziona con un prezzo troppo basso, si rischia di svendere al privato o, ancora peggio, all’investitore che poi rivenderà, guadagnando, a un prezzo corretto più elevato.

Oltre a questi, ci sono poi altre caratteristiche posizionali chiamate “intrinseche” da prendere in considerazione:

- panoramicità;
- esposizione;
- ventilazione e salubrità degli ambienti;
- livello delle finiture e degli impianti tecnologici;
- qualità architettonica e distribuzione degli spazi.

Non si possono poi tralasciare altre caratteristiche chiamate “estrinseche”:

- vicinanza a servizi e trasporti pubblici;
- servizi commerciali di base;
- vicinanza al centro urbano;
- salubrità della zona;
- densità edilizia e contesto sociale.

Infine tieni in considerazione anche le caratteristiche “produttive”:

- esenzioni fiscali;
- detraibilità/deducibilità delle spese di manutenzione;
- limiti alla locazione;
- vincoli conseguenti alla locazione;
- presenza di diritti di terzi;
- condizioni manutentive delle parti comuni;
- tipo di impianti di riscaldamento e consumi energetici.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

EXTRA TIPS

ASPETTI NON IMMEDIATAMENTE VISIBILI

Parliamo di tutti quegli aspetti che non saltano subito all’occhio, ma che vanno analizzati.
Possono infatti esserci:

- criticità da risolvere come opere abusive da sanare o non sanabili;
- eventuali vincoli e servitù;
- pendenze condominiali;
- potenzialità dell’immobile in quanto a capacità edificatoria o di trasformazione.

Non è semplice individuare il prezzo giusto del proprio immobile.

L’agente immobiliare ha la sensibilità di “aggiustare” i dati di partenza tenendo conto delle caratteristiche specifiche che possono costituire dei comodi, quindi aumentare il valore dell’immobile, o degli scomodi, e quindi diminuire il valore. Inoltre si avvale di strumenti specifici e metodologie difficilmente utilizzabili dal privato.

STEP 03
VALORIZZARE LA CASA

“Se una donna è mal vestita si noterà l’abito. Se è vestita impeccabilmente si noterà la donna” - Coco Chanel

Compreresti mai una casa che si presenta disordinata, sporca e male organizzata? Probabilmente non ne saresti attratto per niente, e il tuo giudizio potrebbe cambiare ed essere influenzato negativamente.

Presentare al meglio gli ambienti dell’immobile che vuoi vendere è un passaggio fondamentale per attirare acquirenti e velocizzare la vendita.

Per farlo è fondamentale seguire **“la regola delle 6 ERRE”**

1. RIDURRE

Togli il superfluo e rendi lo spazio più aperto e ampio. Questo permetterà all’acquirente di visualizzare al meglio gli spazi della casa e di immaginare già la sua vita al suo interno. Lascia solo l’arredo essenziale ed elimina gli oggetti troppo personali.

2. RIPULIRE

Una casa ben pulita è fondamentale. Pulisci a fondo gli ambienti, elimina il calcare dai rubinetti, lucida la porta di ingresso. Prima della visita elimina i cattivi odori soprattutto se in casa ci sono degli animali, puoi anche accendere delle candele o incensi profumati per creare la giusta atmosfera.

3. RINFRESCARE

Pareti pulite e tinteggiate a fresco valorizzano la casa. Se la tinteggiatura è vecchia e sporca oppure se è di un colore troppo acceso, meglio ritinteggiare. Evita i colori troppo forti che fanno apparire gli ambienti piccoli e poco luminosi e prediligi quelli chiari che fanno apparire gli ambienti più grandi. Il segreto è l’equilibrio.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

4. RIARREDARE

Cerca arredi che si allineino al gusto comune, standardizzati e conosciuti da tutti. Un arredo moderno è sempre gradito. Su un arredamento neutro è importante creare punti di colore: per farlo puoi utilizzare un tappeto, dei cuscini colorati o altri oggetti decorativi.

5. RIVALUTARE

Focalizza l’attenzione sui punti di forza curando i particolari. La luce per esempio gioca un ruolo molto importante nella scelta di una casa, studiare la giusta illuminazione ti aiuterà a valorizzare alcuni dettagli per rendere la tua casa più attraente.

6. RIPARARE

Effettua piccole riparazioni in modo da presentare al meglio l’immobile e sottolinearne il buono stato. Controlla che le porte e le finestre si aprano e si chiudano bene, sostituisci le lampadine bruciate. Se necessario ripara ringhiere e persiane. Se ci sono delle sedie rotte, meglio ripararle o toglierle, cambia la tenda del bagno.

EXTRA TIPS
FATTORE EMOZIONALE

Quando si sceglie la casa da acquistare uno degli elementi che più spingono sono proprio le emozioni. Immaginarsi già a vivere all’interno di uno spazio è segno che ci si sente già a proprio agio in quell’ambiente e questo gioca un ruolo importantissimo.

Non sottovalutare questo aspetto e gioca d’anticipo ricreando un ambiente pulito e confortevole. La pratica dell’**Home Staging** è per questo un’ottima strategia per ricreare ambienti e suggestioni.

STEP 04
FOTOGRAFARE GLI AMBIENTI

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

“Non avrai mai una seconda occasione di fare una buona impressione la prima volta” - Oscar Wilde

Avete deciso di inserire la casa che desiderate vendere dentro uno (o più) dei tanti portali immobiliari online. Buona idea, ma hai delle buone immagini che rendano realmente giustizia agli spazi del tuo immobile?

All’interno dei portali immobiliari gli annunci più visitati, sono sempre quelli che hanno tante foto ben fatte, da cui è possibile farsi un’idea di tutta la casa. Anche qui, potete confermare chiedendo a voi stessi: “sarei attratto da una casa di cui ho poche foto fatte male?”. Probabilmente no, o almeno, dovrebbero esserci delle caratteristiche strutturali e una descrizione che vi attirino al tal punto da spingervi a fare il passo successivo e tentare una visita.

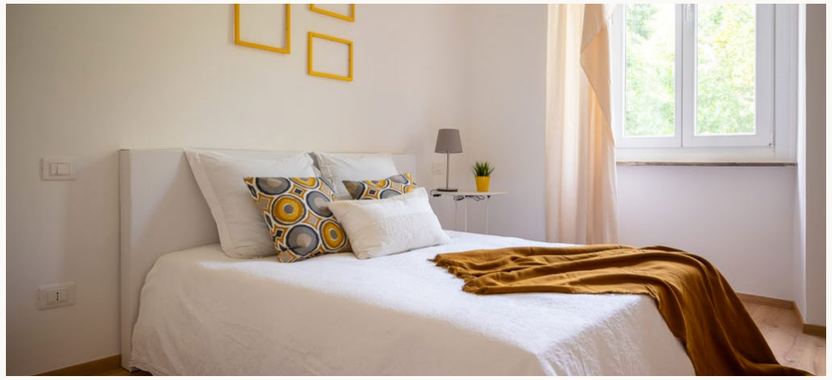
Avere delle belle immagini per vendere il proprio immobile è fondamentale. Armatevi di macchina fotografica e seguite questi consigli.

- Osservate con attenzione l’ambiente che dovete fotografare e cercate di individuare quale possa essere la migliore prospettiva, per fare in modo che i potenziali acquirenti riescano ad avere un’immagine il più possibile reale di quell’ambiente. Il punto di vista può essere all’altezza degli occhi dell’osservatore oppure angolare, per abbracciare una porzione di spazio più ampia.

- Attenzione alla luce, sia quella naturale, che non deve essere eccessiva, sia quella artificiale, che bisogna valutare quando è bene utilizzare, in modo da riprodurre i colori degli ambienti il più possibile vicini alla realtà.

- Cavalletto, grandangolare luminoso (non utilizzate un obiettivo grandangolare troppo “spinto”, rischiereste di falsare lo spazio e quindi di dare un’immagine erronea degli ambienti) e faretto con intensità variabile sono gli strumenti di base per una buona fotografia d’interni.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO



EXTRA TIPS

POST-PRODUZIONE FOTO

Rappresentare in modo realistico gli ambienti è molto importante. Una volta fatte le foto, un passaggio altrettanto fondamentale è quello della post-produzione, ovvero della parte in cui si aggiustano e ritoccano le foto.

Nella fotografia di interni, nella maggior parte dei casi c'è molta differenza tra la quantità di luce che proviene dall'esterno e quella interna all'immobile, differenza che la macchina fotografica, al contrario dell'occhio umano, non è in grado di registrare.

Per questo è meglio lavorare le vostre foto con programmi appositi per equilibrare luce e altri dettagli. Nel caso non siate esperti, chiedete consiglio a un professionista.

STEP 05
LA DESCRIZIONE DELL'IMMOBILE

Nel mare magnum degli annunci immobiliari il tuo bellissimo immobile potrebbe rischiare di annegare. Scherzi a parte, la verità è che tra le cose che influiscono nella vendita, sicuramente le parole con cui descrivi il tuo immobile hanno un grande peso.

Serve dunque realizzare una descrizione appropriata, che descriva i punti più importanti senza tralasciare niente.

Qua i passi da seguire per scrivere una descrizione che attiri subito l'attenzione e spinga alla vendita:

- scrivi un titolo accattivante che contenga la tipologia di immobile, l'aggettivo che lo caratterizza e la zona;
- il testo deve essere chiaro e deve descrivere l'immobile in modo analitico e puntuale. Inserisci innanzitutto quelli che ritieni siano i punti di forza che attirano il tuo acquirente ideale e cerca di non dilungarti troppo (gli utenti non leggono tutto l'annuncio);
- Inserisci nell'annuncio le informazioni utili al potenziale acquirente, in modo che possa avere un quadro completo della situazione.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

Le informazioni da inserire assolutamente sono:

- zona
- mq commerciali e mq calpestabili
- ambienti e spazi che compongono l'immobile
- anno di costruzione
- piano e presenza di ascensore o meno
- esposizione e lati liberi
- stato di conservazione
- tipologia degli impianti presenti
- spese condominiali, se presenti
- presenza di cantina e/o box
- Inserisci le informazioni che riguardano la zona: se è ben servita da attività e servizi pubblici, se sono presenti servizi particolari o se si tratta di una zona immersa nel verde.

EXTRA TIPS
INFORMAZIONI RICHIESTE PER LEGGE

Nel tuo annuncio non devi dimenticare di citare alcune informazioni richieste dalla legge e cioè l'indice di prestazione energetica e la classe energetica dell'edificio, informazioni che trovi sull'Attestato di prestazione energetica.

FAIR HOME - VALORIZZIAMO IL TUO MONDO

STEP 06

LA PIANTA DELL’IMMOBILE

Siamo arrivati all’ultimo step o passo fondamentale per vendere la tua cosa velocemente, evitando situazioni di stallo o svendite dell’immobile.

L’ultimo passo riguarda l’inserimento di una pianta/planimetria ben leggibile nel tuo annuncio. Il motivo per cui è importante farlo è che così darai subito la possibilità di individuare gli spazi e la disposizione degli ambienti.

Spesso gli annunci riportano la planimetria catastale come unico elaborato grafico per individuare la disposizione degli ambienti. Questa però il più delle volte non consente una corretta visione, in quanto la planimetria catastale è redatta in scala ridotta e può capitare che la sua compilazione risalga a molto tempo fa.

L’ideale è pubblicare una pianta con la disposizione degli arredi principali in quanto risulta più semplice e immediato rendersi conto di come distribuire le funzioni abitative: non tutti sono in grado di immaginare gli spazi arredati con mobili e complementi e le dimensioni effettive degli spazi.

CONCLUSIONE

Vendere un immobile da soli, senza perdite di tempo, problemi e stalli vari non è semplice. Bisogna conoscere molte cose e fare molta attenzione a dove e come posizionare il proprio immobile.

Il team eterogeneo di FairHome ha per questo fondato più di vent'anni fa, un metodo unico che ha permesso ai nostri clienti di vendere più in fretta e a un prezzo di mercato mediamente più alto.

Usiamo le nostre conoscenze per offrirti un servizio completo, che ti accompagni dalla valutazione e valorizzazione dell'immobile, fino al rogito.

Abbiamo condensato perciò in questo e-book gratuito tutto il necessario per aiutarti a vendere casa velocemente.

Ci auguriamo che ti sia d'aiuto.

Se hai bisogno di una consulenza su uno qualsiasi degli aspetti menzionati in questo e-book, contattaci pure.

Tel: +39 011 641827
Fax: +39 011 641827
E-mail: info@fair-home.it
Sito internet: fair-home.it

Se no, vieni a trovarci in Via XXIV Maggio n° 4 bis – 10024 – Moncalieri (TO).

A presto.