

VENDERE CASA

nella VALLE DELL'IRNO e a SALERNO

La prima rivista

per chi vuol vendere casa
nella Valle dell'Irno e a Salerno

CON SUCCESSO

**CASAREALE**
AGENZIA IMMOBILIARE

OTTOBRE
NOVEMBRE
DICEMBRE
2024

IL PREZZO, QUESTO SCONOSCIUTO

**COME COMPRENDERE IL VALORE
CORRETTO DI UN IMMOBILE**



Per ogni proprietario, la casa è investita da una carica di emotività che difficilmente si ritrova in altri beni materiali.

Il Potenziale acquirente (oltre la nostra) sta guardando decine di case tra cui scegliere quella migliore per lui. Nella nostra mente, invece, noi pensiamo che sia l'unica.

In genere, il primo passo da compiere è stendere una seria Analisi Comparativa con le case simili attualmente sul mercato e quelle vendute nei sei mesi precedenti.

Questi immobili si chiamano, in gergo, comparabili e non è necessario ti procuri l'emicrania dell'analista. Ti mostro subito come procedere.

Il margine di trattativa medio per il totale delle transazioni immobiliari, in Italia è circa del 16% (Fonte Istat e Nomisma) con un tempo di vendita medio di più di sette mesi.

Questo significa che, mediamente, un immobile immesso sul mercato a 150.000 Euro viene venduto ad un prezzo di 126.000 Euro dopo parecchi mesi.

Se un immobile non viene "prezzato" correttamente ne derivano a cascata una serie di devastanti conseguenze che non ti puoi permettere di sottovalutare:

- La tua casa rimarrà sul mercato per un tempo inaccettabile;
- Aiuterai la vendita delle case dei tuoi vicini, per raffronto più interessanti;
- Ti troverai sempre a rincorrere il mercato verso il basso;
- Sosterrai i costi di un immobile invenduto che erodono il capitale che incasserai chissà quando;
- Attirerai i clienti peggiori, quelli che non hanno fretta e ti faranno perdere un sacco di tempo;
- Non appena abbasserai il prezzo anche di un solo Euro, i potenziali acquirenti ti aspetteranno al varco in attesa di altre riduzioni;
- Riceverai offerte solo al ribasso, da gente che non ha urgenza di comperare e cerca solo affari;
- Il valore del tuo immobile diminuisce comunque dell'1% anno, secondo il coefficiente di vetustà;
- Vivrai in uno stato di stress e tensione continua perché non capirai come mai nessuno la compra.

**DEVI
VENDERE CASA,
NELLA VALLE DELL'IRNO
O A SALERNO?**

089.820005

Se fossi in te inizierei a raccogliere informazioni dai principali portali immobiliari: immobiliare.it, casa.it, idealista.it. Puoi utilizzare i filtri per selezionare le case in vendita con caratteristiche simili alla tua come metratura, numero di camere e di bagni, accessori.

Verranno selezionati degli immobili, naturalmente con varietà di prezzi. In alto a destra di solito trovi un filtro che ti permette di ordinarli secondo vari criteri. Scegli quello di prezzo, dal meno costoso al più caro. **Stampa o salva la lista di annunci ed inizia a seguirli per capire se qualcuno di questi viene venduto nelle successive settimane.** Se questo accade, quell'immobile era sicuramente a prezzo di mercato ed è stato venduto al prezzo dell'annuncio o piuttosto vicino.

Intanto, potresti anche chiedere altre informazioni a qualcuno che ha acquistato o venduto da poco nella zona della tua casa. Se conosci qualche agente immobiliare, chiedigli pure. Potresti ricostruire un piccolo storico delle compravendite di zona e sarà molto più facile rendersi conto di qual è il reale prezzo di vendita degli immobili come il tuo.

Ricorda che quelli che vedi pubblicati sono prezzi richiesti e non necessariamente quelli reali di mercato. Come ti ho già detto il margine di trattativa è di circa il 16%. Se vuoi essere ancora più preciso, dai prezzi degli immobili in vendita togli almeno quel 15-16% ed avrai un prezzo realistico, con una certa approssimazione di quello che può essere un valore al mq realistico.

Ci sono 3 fattori fondamentali per arrivare a determinare il giusto prezzo di vendita.

1) **Comparazione.** Dovrai preoccuparti di conoscere: quante case simili ci sono sul mercato, quante ne sono state vendute negli ultimi sei mesi, a che prezzo e se ci sono altre case in vendita nella tua zona.

2) **Percentuale di vendite.** Devi conoscere quante di esse ne vengono vendute, almeno negli ultimi sei mesi. Proprio per questo è importante che ti faccia una lista degli immobili simili al tuo e li segua quotidianamente per capire se vengono venduti e in quanto tempo. Per esempio, se si sono vendute 20 case negli ultimi sei mesi e mediamente ve ne sono 200 in vendita, possiamo dire che il tasso di vendite è del 10% nei sei mesi, 1,6% al mese.

Questo significa che se vuoi vendere la tua casa nei prossimi sei mesi, essa dovrà rientrare nel 10% delle top sul mercato, ovvero le venti migliori offerte. Vuoi monetizzare entro un mese? La tua casa deve fare parte della elite dell'1,6% del mercato, ovvero le due o tre migliori case in offerta su duecento. **Capisci cosa significa prezzo aggressivo?**

3) **Condizioni.** Generalmente gli acquirenti non valutano molto le finiture della tua casa per cui non attendersi chissà quali apprezzamenti. Ripensa a quando la acquistasti dieci, venti anni fa. Probabilmente non era così come la vedi oggi. Le hai dedicato tempo, cure. In fondo lei ti rappresenta, è una parte di te. La senti come la tua figlia minore. Se tu oggi dovessi acquistare una nuova casa, non la vorresti personalizzare, modificare, adattare, modellare attorno alle tue esigenze? Lo hai fatto con quella che vendi oggi, probabilmente lo farai con la tua prossima. Non pensi che il futuro acquirente ragioni esattamente nello steso modo?

Tu parli di valore della tua casa. Lui pensa a quanto gli costerà. Lui guarda l'aspetto complessivo del tuo immobile e lo confronta con quello delle altre case recentemente viste o vendute.

Concludendo, quanto esposto sopra è un modo empirico che un proprietario può utilizzare quantomeno per avere un'idea di prezzo realistico per il suo immobile. Esiste un solo ed unico modo per conoscere realmente a quale prezzo si vendono le case nella tua zona: il mercato reale, ovvero i reali dati ricavabili dagli atti notarili di compravendita stipulati negli ultimi sei mesi nella tua zona. Purtroppo sono informazioni che solo i professionisti riescono a reperire con facilità. Io lo faccio regolarmente. Certo, ha dei costi e richiede strumenti professionali e competenze specifiche.

Come si dice? Carta canta! **Naturalmente occorre anche esperienza per capire se un prezzo dichiarato in atto è realistico o gonfiato ad arte.** Comunque, davanti a dati oggettivi, inequivocabili, c'è poco da discutere. Diversamente parliamo di suggestioni che, con i tempi che corrono, possono portarti a farti male, molto male. Ma questo non accadrà, siamo qui per te.

Contattaci subito per avere la tua analisi di mercato certificata. Buona vendita!



IL **ROGITO NOTARILE** PUO' ESSERE UN BEL SOGNO CHE SI AVVERA O UN INCUBO SE NON HAI PRESO QUESTA PRECAUZIONE...

SEI SICURO DI AVERE TUTTE LE CARTE IN REGOLA PER VENDERE CASA?

Qual è il percorso che porta al successo nella vendita di un immobile?

Di fronte a questa domanda ognuno potrebbe rispondere a modo proprio: ci sarà chi penserà che tutto sommato non è un percorso difficile e basta fare un po' di pubblicità, chi andrà in ansia per via delle variabili su prezzi e modalità di marketing, chi penserà che può far tutto da solo e chi cercherà il miglior agente immobiliare professionista che sappia fare la differenza nell'aumentare il valore del tempo investito e dell'immobile stesso.

I casi sono molti ma solo in una minima percentuale delle azioni di vendita il proprietario si pone una domanda cruciale:

il mio immobile ha i documenti necessari per poter essere venduto?

Si... hai capito bene, anche se hai acquistato la tua casa mediante atto notarile e hai contratto un mutuo per il saldo del prezzo, **la tua proprietà ad oggi potrebbe non avere le, cosiddette, carte in regola per tornare sul tavolo di una compravendita!**

Come è possibile?

Le norme urbanistiche non sono sempre le stesse, cambiano con il tempo. Ad esempio, anni fa non era necessario l'attestato di prestazione energetica mentre oggi non è possibile stipulare un atto di vendita senza averlo.

Oppure potresti aver fatto delle modifiche all'interno del tuo immobile, anche semplici, e queste modifiche potrebbero rendere necessaria una comunicazione mediante pratica CILA ed ART. 20 o ancora potresti aver bisogno dell'elaborato grafico allegato al progetto originale.

Le insidie sono molte e possono non solo compromettere il buon esito della vendita ma addirittura esporre il venditore al risarcimento dei danni al promissario acquirente.

Per fortuna esiste una soluzione alla portata di tutti e in grado di dare lo strumento necessario per far sì che la compravendita avvenga in totale comfort e sicurezza, e si chiama Relazione Tecnica Integrata di Conformità Edilizia e Catastale. Una vera e propria carta di identità dell'immobile che un tecnico appositamente incaricato redige in seguito ad un'accurata ricerca dedicata e che ti permetterà di essere sicuro al 100% di tutta la documentazione occorrente!

Una relazione ben fatta deve comprendere i dati catastali, una descrizione del bene e della sua titolarità, situazione edilizia con riepilogo dei titoli abilitanti, informazioni sull'agibilità/abitabilità, conformità edilizia e catastale, informazioni sull'esistenza di eventuale interesse storico/culturale/artistico del bene, attestazione conclusiva con allegato visure catastali e planimetrie catastali.

Insomma, un bel lavoro che tuttavia può essere effettuato a prezzi convenzionati se ti rivolgi ad un agente immobiliare professionale e competente che avrà certamente provveduto a prepararsi in tal senso con un tecnico affidabile.

Non dimenticare che avere tutti i documenti in regola è utile anche ad essere più autorevole in sede di trattativa con l'acquirente e a prevenire malcontento e sconti...

Cosa aspetti quindi?

Chiama il tuo agente immobiliare di fiducia e chiedi di metterti in contatto con un tecnico che possa metterti al sicuro da ogni ostacolo nella vendita.





LA STRATEGIA DELL'OPEN HOUSE PER VENDERE CASA

AL MIGLIOR PREZZO E NEL MINOR TEMPO.

DEVI VENDERE CASA
NELLA VALLE DELL'IRNO
O A SALERNO?

CHIAMACI AL NUMERO
089.820005

Questo articolo è stato scritto per evidenziare 3 degli elementi fondamentali per cui non dovresti rinunciare mai ad un potente sistema di vendita come l'Open House.

Cos'è l'OPEN HOUSE?

È un potente sistema di vendita immobiliare preceduto da un'attività di marketing molto importante, che ha l'obiettivo di far convogliare tutte le visite di potenziali acquirenti in un unico evento studiato nei minimi particolari, in cui possono partecipare persino 20, 30, 40 persone in un solo giorno.

I tre motivi per cui non dovresti rinunciare mai a questo tipo di metodo di vendita sono i seguenti:

- **Massima concorrenza tra gli acquirenti:** ovviamente le persone che vogliono acquistare l'immobile saranno presenti il giorno dell'evento. Le visite si svolgeranno una alla volta e avranno un impatto psicologico molto forte. Immagina di essere una delle persone interessate ad una casa, di visitarla e uscire trovandoti una fila di altre 20, 30 o 40 persone che, come te, sono lì per il tuo stesso motivo. Penseresti mai di fare una proposta d'acquisto più bassa del prezzo richiesto?
- Proprio per quest'ultima domanda, l'Open House **augmenta la velocità di decisione degli acquirenti:** infatti, nel momento in cui la casa ti dovesse piacere, la scelta diventa abbastanza emotiva e veloce. **"Devo acquistare prima che lo faccia qualcun altro"**. Quindi la velocità di decisione si accorcia notevolmente con questo strumento.
- **La negoziazione del prezzo.** La prima domanda che un acquirente pone nel momento in cui è interessato all'acquisto è: **"Quanto è trattabile il prezzo?"**. Bene, la risposta di chi generalmente utilizza l'Open House come metodo di vendita è che nei giorni successivi all'evento verranno raccolte tutte le proposte d'acquisto, che non verrà comunicato a nessuno gli importi delle proposte già presentate e **che verranno poste al vaglio del proprietario per scegliere la migliore**. È sufficiente per ottenere il massimo del prezzo del tuo immobile?



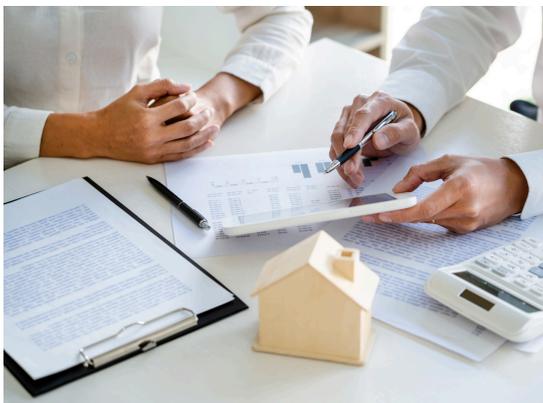
Vuoi ottenere anche tu il massimo del prezzo e nel minor tempo possibile?
SCRIVICI all'indirizzo info@casareale.it
oppure **VISITA** il nostro sito casareale.it

L'IMPORTANZA DELL'ABILITAZIONE DELL'AGENTE IMMOBILIARE: **UN BALUARDO CONTRO GLI ABUSIVI NEL SETTORE IMMOBILIARE**

Il settore immobiliare rappresenta una colonna portante dell'economia italiana, con un impatto rilevante non solo sull'occupazione, ma anche sulla vita quotidiana di milioni di persone. Acquistare o vendere una casa, affittare un immobile o gestire una transazione commerciale sono operazioni delicate e complesse, che richiedono competenza, esperienza e, soprattutto, regolarità. In questo contesto, la figura dell'agente immobiliare abilitato emerge come una garanzia di trasparenza, legalità e tutela per i consumatori, contrapponendosi alla piaga degli operatori abusivi.

Il ruolo dell'agente immobiliare abilitato

Diventare agente immobiliare non è un percorso che si può improvvisare. Richiede un iter formativo specifico, che culmina con il superamento di un esame presso la Camera di Commercio. Questo processo garantisce che l'agente abbia acquisito una solida conoscenza delle normative vigenti, delle tecniche di valutazione e di negoziazione, nonché delle dinamiche di mercato. Inoltre, l'agente abilitato è iscritto al Registro delle Imprese, che certifica il rispetto degli obblighi di legge e del Codice Deontologico.



Il possesso dell'abilitazione non è soltanto una formalità: è un segno distintivo di professionalità. Un agente regolarmente abilitato è tenuto a rispettare norme che regolano la sua attività e che mirano a proteggere gli interessi dei clienti, come la stipula di polizze assicurative per la responsabilità civile e l'obbligo di aggiornamento continuo. In questo modo, il cliente può contare su un interlocutore preparato e, soprattutto, su una figura che opera all'interno di un quadro giuridico chiaro e trasparente.

I rischi dell'abusivismo nel settore immobiliare

Purtroppo, nonostante le regolamentazioni in vigore, l'abusivismo nel settore immobiliare rappresenta una minaccia costante. Gli abusivi operano al di fuori delle regole, non possedendo i requisiti legali per esercitare la professione e, spesso, non avendo alcuna competenza specifica. Affidarsi a questi operatori non solo è rischioso per chi compra o vende un immobile, ma comporta anche gravi conseguenze sul piano legale e finanziario.

Tra i principali pericoli che si corrono rivolgendosi a un agente abusivo vi sono:

1. Mancanza di tutele legali: Non essendo iscritti alla Camera di Commercio, gli abusivi non sono soggetti al controllo degli organi competenti. Ciò significa che in caso di errori, danni o truffe, il cliente non ha garanzie o strumenti legali adeguati per tutelarsi.

2. Competenze scarse o inesistenti: Gli abusivi non hanno seguito corsi di formazione né superato esami per dimostrare la loro idoneità a operare nel mercato immobiliare. Questo può tradursi in valutazioni errate degli immobili, cattive pratiche contrattuali o consulenze fuorvianti, con conseguenze economiche anche gravissime per i clienti.

3. Rischio di truffe e frodi: La mancanza di trasparenza e regolamentazione rende gli abusivi più inclini a condotte fraudolente. Molti di loro operano senza rispettare le normative sulla privacy, sulla trasparenza delle operazioni finanziarie e sulle responsabilità verso il cliente.

4. Sanzioni legali: Chi si avvale di un agente abusivo rischia di incorrere in sanzioni. Infatti, la legge italiana prevede sanzioni per chi collabora con operatori non abilitati, proprio per tutelare il mercato e i consumatori.

La tutela dei consumatori e del mercato

La lotta contro l'abusivismo non è solo una questione di rispetto delle regole, ma anche di protezione del mercato immobiliare e dei consumatori. Affidarsi a un agente immobiliare abilitato significa non solo scegliere la professionalità, ma anche avere la certezza di operare all'interno di un contesto sicuro e regolamentato.

Inoltre, un agente immobiliare abilitato ha il dovere di aggiornarsi costantemente, seguendo le evoluzioni normative e le tendenze di mercato, per garantire sempre un servizio di qualità.

La figura dell'agente immobiliare, dunque, non è solo quella di un intermediario, ma di un vero e proprio consulente, capace di guidare il cliente nelle scelte più complesse e di rappresentare un punto di riferimento stabile in un settore in continua evoluzione.



Conclusioni

L'abilitazione professionale dell'agente immobiliare è un requisito fondamentale per garantire trasparenza e sicurezza nel settore immobiliare. Scegliere di affidarsi a un agente abilitato significa optare per la legalità, la competenza e la tutela dei propri interessi. Al contrario, rivolgersi a operatori abusivi comporta rischi elevati, sia in termini legali che finanziari, e contribuisce a danneggiare l'intero sistema immobiliare.

Solo contrastando con decisione l'abusivismo e promuovendo la professionalità degli agenti abilitati si può garantire uno sviluppo sano e sostenibile del mercato immobiliare italiano, offrendo al tempo stesso una maggiore protezione ai consumatori e una migliore qualità dei servizi.

GUADAGNA ANCHE TU!
Presentaci qualcuno che vuole vendere casa

089.820005

VUOI VENDERE CASA? **AFFIDATI A NOI!**

***Dal 1994 al vostro fianco,
nella Valle dell'Irno e a Salerno***

- 📍 M. S. Severino (SA), Corso Diaz n. 155
- ☎ 089.820005 - mob. 347.6550927
- ✉ info@casareale.it - 📞 351.8875642
- 📄 N. Rea 484789
- 📑 Ruolo dei Periti e degli Esperti N. SA. - 1356

www.casareale.it

