

*Transazioni In tempi di crisi non è facile vendere casa ma neanche comprarla. I trucchi per scovare offerte e compratori*

# A PESCA DI OCCASIONI

**LE REGOLE PER VENDERE CASA AL MEGLIO...**

- 1 Stabilire un prezzo realistico fin da subito, facendosi aiutare da un professionista: i primi 15 giorni sono i più importanti per riuscire a vendere l'immobile. Se non si ricevono almeno 3-4 visite nel primo mese vuol dire che il prezzo è troppo alto
- 2 Pubblicare un annuncio con più informazioni possibili sulla casa (via, metri quadri, piano, ascensore, cantina, spese condominiali, descrizione, spese condominiali, foto o video di qualità)
- 3 Usare aggettivi semplici, non soggettivi, tipo panoramico piuttosto che interno, luminoso, silenzioso, tipo di esposizione (mono, doppia, tripla)
- 4 Fare manutenzione dell'annuncio: dopo le prime due settimane gli annunci tendono a scivolare in fondo. Apportare qualche cambiamento aiuta a mantenerlo sempre nelle prime pagine
- 5 Selezionare bene l'agente immobiliare e dargli un mandato in esclusiva per 3-6 mesi: si evita che l'annuncio compaia con prezzi diversi, si ha più certezza che l'agente si impegni a pubblicizzare l'immobile e che faccia manutenzione dell'annuncio
- 6 Disporre fin da subito di tutta la documentazione inerente l'immobile da vendere: atto di provenienza, eventuale presenza di un mutuo, visura ipotecaria, planimetria e dichiarazione di conformità. Regolarizzare lavori tipo verande, pareti spostate ecc.
- 7 Mettere il cartello vendesi sul portone di casa: molti preferiscono mantenere l'anonimato, ma gli acquirenti più frequenti sono proprio i vicini o chi vede l'annuncio di passaggio
- 8 Valutare sempre attentamente un'offerta perché non è detto che ne arrivi una migliore. Invece di un secco rifiuto, meglio prendere tempo e cercare di avviare una trattativa

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

di **Teresa Campo**

**M**ercato immobiliare fermo e confuso, prezzi in discesa, prospettive incerte. Che fare per comprare al meglio, considerando che i proprietari quasi sempre sono riottosi ad adeguare i prezzi al trend

di mercato? E come evitare invece di svendere se si è oggi nella scomoda parte del venditore? Proprio verso questi ultimi i consigli forniti da agenzie e portali si sprecano. Si va dalla determinazione del prezzo alla stesura dell'annuncio con tanto di foto e video fino alla scelta dell'agente immobiliare giusto e all'home

staging (una sorta di maquillage dell'abitazione mirata a dare una migliore impressione e quindi a vendere meglio), oggi tanto di moda. Si tratta certo di consigli di buon senso e quindi sempre utili. Ma quali quelli davvero unanimi e quindi imprescindibili?

(continua a pag. 55)



# Occasioni

(segue da pag. 53)

Tutti partono comunque dal prezzo. E' dura per il proprietario rassegnarsi a ridimensionare le pretese rispetto alle quotazioni stratosferiche di qualche anno fa. Il resto lo fa il valore affettivo che toglie oggettività alla valutazione. «Proprio per questo può essere utile affidarsi a un esperto», spiegano dal centro studi di Casa.it che al tema sul proprio portale dedica ampio spazio, spiegando diffusamente la differenza tra prezzo atteso e quotazioni di mercato. E aggiungendo che, statisticamente, le prime settimane sono le più importanti per riuscire a vendere l'immobile: meglio non sprecarle. Certo, a volte il sospetto è che l'agente consigli di ridurre la richiesta per accelerare la vendita e assicurarsi più commissioni, «ma è un sospetto senza senso, perché la differenza è spesso di poche centinaia di euro», spiega Cristina Paghera, agente indipendente milanese. «L'agente invece vede centinaia di immobili e dispone anche di software che forniscono l'indice di competitività di ogni immobile. La verità è che se la casa non si vende tutti perdono, anche il proprietario che tiene l'immobile fermo per mesi e mesi per poi doversi spesso accontentare di un prezzo più basso rispetto alle offerte precedenti.

**Per questa ragione un'offerta non andrebbe mai rifiutata,** pena il rischio di non vederne altre. Meglio avviare una trattativa, proponendo per esempio uno sconto inferiore, condizioni di pagamento più agevoli o altro, o almeno prendersi un po' di tempo per decidere». I segnali certi per capire se quello del prezzo è un nodo insormontabile lo fornisce ancora Casa.it: «poche visite nel primo mese, più di un'offerta a un prezzo più basso, molti appuntamenti ma nessuna offerta, casa sul mercato da più di sei mesi». Fondamentale per vendere bene, e anche qui concordano tutti, è che il proprietario fornisca fin da subito di tutta

la documentazione necessaria alla vendita: visure, planimetrie, conformità degli impianti, accatastamento... Scoprire all'ultimo che la veranda non era stata condonata o che è necessario un cambio di destinazione rischia di far perdere la vendita o di dover concedere un forte sconto. Da valutare sono anche le offerte legate alla vendita di un altro immobile, pericolose, ma anche quelle legate all'ottenimento di un mutuo perché si rischia di perdere mesi se alla fine non viene concesso. Chiedere qual è la quota di finanziamento richiesto.

**Occhio anche alla formulazione** dell'annuncio da pubblicare, naturalmente, che deve essere semplice e oggettivo. Bando quindi a termini come meraviglioso e affascinante in cambio di definizioni più concrete come luminoso, panoramico, mono o doppia esposizione, affaccio interno, ascensore, piano e così via. Piantina e foto completeranno il tutto. Meno importante, anche se di moda, il cosiddetto home staging dell'appartamento: se il prezzo è buono la casa di vende anche se non si presenta un granché. Più utile invece fare molta molta pubblicità all'immobile, anche con i vecchi annunci sul portone (a comprare sono spesso vicini e passanti) e fare costante manutenzione dell'annuncio online. Pubblicare degli aggiornamenti, magari una foto in più, fa tornare l'annuncio nelle prime pagine dei portali, le più viste.

Infine: agente sì o agente no? I portali immobiliari hanno certo reso più facile la vendita diretta, ma seguire una trattativa richiede appunto tempo, pazienza, conoscenza del mercato. Sicuramente da evitare è piuttosto il mandato non in esclusiva: si rischia di inflazionare l'immobile, di presentarlo con prezzi diversi e che nessuno dei vari agenti si impegni al massimo (pubblicità, visite, cura dell'annuncio) per timore che in ultimo la vendita la chiuda il concorrente.

**In un mercato debole** il compito è certo più facile per chi compra. Ma come accennato i proprietari non si rassegnano a calmierare i prezzi, e la paura

è quindi di pagare troppo per qualcosa che magari tra un anno varrà di meno. Non solo: la caccia all'affare è un miraggio duro a morire.

Ma per comprare bene la cosa fondamentale è dedicare molto tempo alla ricerca e non avere fretta: per questo meglio partire anche un anno prima, rispetto a quando se ne avrà bisogno, nella ricerca della casa. Gli annunci sui portali sono centinaia, specie per le tipologie standard di case. Analizzarli attentamente consente di valutare meglio se il prezzo è conveniente e comunque di scovare le rare occasioni. «Non solo, ho conosciuto dei veri e propri sistemisti», aggiunge Paghera, «per esempio chi annota ogni giorno gli annunci di suo interesse completi di data di pubblicazione, per cogliere il momento giusto per fare un'offerta al ribasso. Oppure chi fa sempre un'offerta più bassa del 30%: prima o poi qualcuno accetta. Molto utile è comunque mettere un alert sui siti visitati, in modo da vedere i nuovi annunci prima degli altri».

«Ma molto utile, per immobili dai 200 mila euro in su, è anche dare un mandato di ricerca in esclusiva, per un periodo di non oltre 3-4 mesi», sottolinea Paghera. «A quel punto l'agente davvero ha tutto l'interesse a ricercare l'immobile giusto, anche in carico ad altri agenti con cui dividerà la provvigione, oppure i tanti non pubblicizzati perché i proprietari non vogliono far sapere che stanno vendendo». (riproduzione riservata)

**... E QUELLE PER COMPRARE A CONDIZIONI OTTIMALI**

 <p><b>Non avere fretta:</b> se si ha bisogno della casa, muoversi con largo anticipo, anche un anno prima</p>	 <p><b>Mettere un alert sui siti</b> che si decide di consultare. In questo modo si viene subito avvisati quando sul sito viene pubblicato un annuncio rispondente alla richiesta e quindi lo si riceve prima degli altri</p>
 <p><b>Dedicare molto tempo alla ricerca dell'immobile, tutti i giorni:</b> non basta dare ogni tanto un'occhiata agli annunci su internet</p>	 <p><b>Per case di almeno 200 mila euro di valore,</b> dare mandato di ricerca in esclusiva a un agente, per un tempo di 3-4 mesi: si ha così modo di vedere anche le offerte di chi non pubblicizza l'immobile</p>
 <p><b>Confrontare molti annunci e fare la media dei prezzi:</b> in questo modo si riesce a individuare una fascia delle quotazioni in zona abbastanza precisa</p>	 <p><b>Prendere in considerazione anche immobili in vendita nelle aste giudiziarie o sotto sequestro</b></p>

GRAFICA MF-MILANO FINANZA