

Giugno 2019

VENDERE CASA A FIRENZE

Scopri come vendere la tua casa
nel minor tempo possibile ed al
miglior prezzo di mercato!



E' un buon momento per vendere casa a Firenze?

Conviene più vendere da soli o con un agenzia?

La tua casa è pronta per essere venduta?



**PROPERTY
IMMOBILIARE**

PREFAZIONE

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam,

quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur."



Pasquale Fonzo

Titolare di Property Immobiliare

I nostri clienti

" Team professionale, disponibile, puntuale e paziente!!!

*Un gruppo di **ragazzi giovani e competenti** che non smetterò mai di ringraziare abbastanza per aver **contribuito a realizzare il mio sogno!!!***

Consiglio quest'agenzia a tutti...non potreste capitare in mani migliori!!! "

Viviana Perri



Trovi altre **recensioni** sulla
nostra pagina Facebook!

Nostra cliente
Novembre 2018

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:

CLICCA QUI



Il nostro TEAM



Nome Cognome

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam."

Nome Cognome

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam."



Nome Cognome

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam."

Nome Cognome

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam."



Nome Cognome

"Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam."

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:

[CLICCA QUI](#)





CAPITOLI DELLA GUIDA

**E' Il Momento Giusto Per Vendere
Casa a Firenze?**

**Vendere Da Soli o Con Un
Agenzia?**

Consigli Per Vendere La Tua Casa

Documenti Necessari

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:

CLICCA QUI





E' Il Momento Giusto Per Vendere Casa a Firenze?

C'è ancora la crisi immobiliare?

Come tutti sanno, **nel 2008 è iniziata la crisi** ed il settore immobiliare ne ha sofferto molto.

I prezzi delle case sono crollati, le compravendite sono diminuite e molti **proprietari di casa sono stati costretti a svendere i propri immobili.**

E' stato un brutto periodo per il mattone e molti se lo ricordano ancora oggi...

Adesso vogliamo **rispondere a due domande** che ci vengono poste molto spesso e a cui una volta per tutte vogliamo dare una **risposta chiara e concreta**:

- **E' finita la crisi immobiliare in Italia?**

Sì!

Il 2018 è stato l'anno che ha segnato la **ripresa del mercato immobiliare** italiano. Le **compravendite sono aumentate** e i **valori degli immobili sono in continua crescita** anche quest'anno!

- **OGGI è un buon momento per vendere casa a Firenze?"**

Sì!

Con l'aiuto degli analisti di immobiliare.it, andremo a capire perché oggi è un **ottimo momento per vendere casa a Firenze.**

[propertyimmobiliare.it](https://www.propertyimmobiliare.it)



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI





Vendere Casa a Firenze

La crescita del mercato immobiliare fiorentino!

Questo **grafico**, indica il **prezzo medio per metro/quadro** delle abitazioni in vendita a **Firenze**, aggiornato a Maggio 2019.



A **Maggio 2019**, sono stati richiesti in media 3.808€ al metro quadro, con un **aumento del 4,38%** rispetto a Maggio 2018.

Negli ultimi 2 anni, il **prezzo** medio all'interno del comune di Firenze ha raggiunto il suo **massimo nel mese di Maggio 2019**.

Cosa vogliono dire questi dati? Che se vuoi **ricavare il massimo** dalla vendita della tua casa, non devi **sperare altro tempo!**

Perché adesso **puoi vendere la tua casa al miglior valore di mercato**.

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI





Vendere Da Soli o Con Un Agenzia?

Si può vendere casa da soli?

Certo che si può vendere casa da soli, e non devi escludere a priori questa opzione.

E' giusto che tu conosca tutte le opzioni che hai a disposizione, prima di fare la scelta giusta e vendere la tua casa.

Vendere casa da soli ha i suoi vantaggi economici: risparmiaresti in media circa il 3% del valore dell'immobile.

E' essenzialmente per questo motivo che alcuni provano o hanno pensato di vendere casa da soli, senza affidarsi ad un team di professionisti.

Ma conviene davvero vendere da soli?

Dipende.

Sei sicuro di aver **valutato correttamente il tuo immobile?**

Puoi **garantire serenamente che sia tutto** perfettamente in regola ed **esente da non conformità?**

Chi risponde in caso di errore? (tieni presente che i professionisti sono assicurati per questo tipo di eventi).

Sai condurre una **trattativa di vendita?**

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI





Quante case hai venduto nell'ultimo anno?
Sai come redigere un corretto **preliminare di compravendita**?
E come impostare i pagamenti per non rimanere "scoperto"?

Come fai ad essere sicuro che **le persone che vengono a visitare casa tua** siano effettivamente acquirenti, o **qualcuno che sta facendo un sopralluogo per "ritornare a visitarti"** quando tu non sei in casa?

Potremmo farti molte altre domande su quali sono le **problematiche** di quando si vende una casa, però senza dilungarci desideriamo solo darti degli **spunti per valutare se vendere da solo o meno**.

Se un **professionista** ti può **tutelare da tutto** questo, **può valere un 3% di quello che realizzerai dalla vendita della tua casa**?

Al di là di quello che sceglierai, ecco **la nostra opinione**.

Se scegli di vendere da solo, segui i **consigli che ti stiamo dando** in questa guida, e sicuramente **avrà più possibilità** che col fai da te senza un minimo di informazioni.

Se scegli di avvalerti di un agenzia immobiliare, prima di decidere con chi lavorare, **chiedi che ti fornisca il piano di marketing** che intende adottare per la vendita della tua casa. Inoltre **fatti dare le referenze che ha ricevuto dai suoi clienti**, e **chiedi quante vendite ha concluso da inizio anno**.

Quindi **valuta bene la modalità di vendita**, e **chi hai di fronte**: farà la differenza tra una **vendita veloce e senza problemi**, ed una **vendita problematica**.

propertyimmobiliare.it



Consigli Per Vendere La Tua Casa

Stabilire il prezzo di vendita

La **prima cosa** che bisogna fare per vendere la tua casa, è **capire quanto vale attualmente il tuo immobile sul mercato.**

Non è così semplice stabilire il prezzo giusto, soprattutto per il proprietario.

Se **troppo alto**, **allungherai molto i tempi** di vendita della tua casa.

Se invece è **troppo basso**, **rischi di perdere decine di migliaia di euro** che altrimenti avresti potuto guadagnare con un prezzo adeguato.

Il nostro consiglio è che se ti affidi ad un agenzia, ti conviene far valutare la tua casa da uno dei loro agenti immobiliari professionisti, che saprà perfettamente quanto vale la tua casa sul mercato.

Attenzione!

Le agenzie in franchising (noti brand che non possiamo nominare...) spesso **tendono a svalutare gli immobili** per cercare di venderli più velocemente! Ricorda di scegliere bene con quale agenzia collaborare.

propertyimmobiliare.it

Chiedi Una Consulenza Gratuita:

CLICCA QUI



Se invece vuoi provare a vendere casa da solo, devi necessariamente effettuare una ricerca di mercato:

il miglior metodo per fissare la corretta quotazione è l'ASM (Analisi Specifica di Mercato): questa tiene conto degli immobili simili al tuo che attualmente sono in vendita in una zona ben definita, di quelli già venduti e soprattutto del parametro DOM (Days On Market - Giorni che è sul mercato).

Tramite un'attenta ricerca e analisi di questi valori, potrai individuare il reale valore di mercato del tuo immobile, evitando di provare a vendere la tua casa con un prezzo troppo alto o troppo basso.

Prepara la tua casa

Dopo aver stabilito un giusto prezzo di vendita, dovresti preoccuparti di come si presenta il tuo immobile all'occhio dei potenziali acquirenti.

Curare ogni dettaglio della tua casa, farà percepire un valore più elevato agli aspiranti acquirenti.

Se segui questi consigli, aumenterai il valore percepito della tua casa e venderai molto più in fretta!

- Elimina i difetti (crepe, piastrelle rotte, serramenti che cigolano, ecc..)
- Esegui le piccole riparazioni (rubinetto che gocciola, il vetro rotto, ecc..)
- Metti in disparte gli oggetti che personalizzano troppo la casa (come le foto).
- Controlla l'illuminazione (tutte le lampade sono funzionanti?)
- Ripristina la tinteggiatura

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



- Quando ci sono le visite la casa deve essere pulita, arieggiata, odor free, illuminata (tieni tutte le luci accese anche di giorno e tutte le persiane e balconi aperti)
- Considera l'idea di avvalerti di un servizio di home staging.

Se puoi, chiedi ad un professionista di visitare il tuo immobile per darti un consiglio su come presentarlo al meglio ai potenziali acquirenti.

Vuoi chiederlo a noi? [CLICCA QUI](#)

Non sottovalutare i consigli che ti abbiamo appena dato:
**NON HAI UNA SECONDA POSSIBILITA' DI FARE UNA
BUONA PRIMA IMPRESSIONE!**



propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
[CLICCA QUI](#)



Pre qualifica i clienti

Cosa vuol dire pre qualificare i clienti?

Con prequalificare i clienti, si intende stabilire fin dalla prima telefonata se il potenziale acquirente che ti ha contattato può essere davvero interessato alla tua casa oppure se è solo un "turista" che vuole vedere la tua casa per ritornare in un secondo momento...

Oppure semplicemente può capitare che il potenziale acquirente ha delle esigenze particolari, che magari la tua casa non ha (per esempio, la classe energetica A, il riscaldamento centralizzato piuttosto che autonomo, etc).

Quindi pre qualificando i clienti, potrai risparmiare molto tempo evitando appuntamenti inutili.

Come faccio a pre qualificare i clienti?

Capisci la loro motivazione e quale tipo di immobile desiderano acquistare.

Alcune domande molto semplici ti aiuteranno a capirlo: Che tipo di casa state cercando? In che tempi vi serve? Nel caso la mia casa vi piaccia, avete bisogno di vendere un'altra casa prima di poter acquistare la mia? Se facendo queste domande capisci che NON può essere un buon acquirente per la tua casa, diglielo chiaramente.

Se invece ti rendi conto che può essere un buon acquirente, è il momento di fissare l'appuntamento!

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



Parla con le persone giuste

Che cosa si intende con "le persone giuste"?

Semplice: è inutile far venire solo la mamma a vedere la casa, se poi chi ci viene ad abitare è il figlio; ed è inutile far venire solo il figlio, se chi mette i soldi per l'acquisto è la mamma...

Quindi per evitare di perdere tempo con appuntamenti inutili, è necessario che siano presenti tutte le persone interessate nell'acquisto della tua casa.

Per assicurarti che ci siano tutti gli interessati, è sufficiente chiedere quando fissi l'appuntamento: "A parte lei, c'è qualche altra persona che è coinvolta nella decisione di acquisto della casa?".



propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



"Il proprietario di casa non deve mai interferire con le visite"

Questa è una regola aurea per la compravendita di immobili.

Attenzione!

Questa regola non vale perché il proprietario non è in grado di far vedere la propria casa, spiegarne i dettagli e rispondere alle domande dei visitatori.

Ma vale perché per l'acquirente tu sei la persona meno indicata per dargli una visione oggettiva dell'immobile e del suo valore, visto che sei colui che incasserà il suo assegno.

Questo purtroppo è un altro dei principali svantaggi nel vendere casa da solo, perché la probabilità di vendere diminuisce.

Come risolvere questo problema?

SOLUZIONE EFFICACE

Chiedi la consulenza di un professionista per le visite al tuo immobile e per tutto il resto della compravendita.

SOLUZIONE ALTERNATIVA

Segui i consigli che ti stiamo dando e limiterai il più possibile il danno derivato dalla tua posizione di proprietario.

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



7 CONSIGLI PER GLI APPUNTAMENTI

1. Quando hai la visita, tieniti pronto per far firmare il contratto nel caso l'acquirente sia interessato.
2. Fai capire che comprare la tua casa sarà una esperienza semplice e senza problemi.
3. Non elogiare troppo la tua casa.
4. Fai il possibile per mettere a proprio agio il potenziale acquirente.
5. Se si tratta di una coppia, fai in modo che le due persone non si dividano mai nella visita al tuo immobile.
6. Durante la visita della tua casa, non fare mai affermazioni, limitati a fare solo domande.
7. Alla fine di ogni visita chiedi:

"Questa casa potrebbe essere quella che acquisterà?"

"SI"

**TIRA FUORI IL
CONTRATTO E
CHIUDI LA
VENDITA!**

"NO"

Cerca di capire cosa non è piaciuto e cerca di migliorare per le prossime visite.

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:

CLICCA QUI



Passaggi fondamentali

Stabilisci un giusto prezzo di vendita



**Prepara la tua casa e
chiedi un consiglio ad un esperto**



**Pre qualifica i clienti e
parla con le persone giuste**



**Risolvi il problema delle visite e
seguì i nostri consigli**

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



Documenti necessari

Rogito notarile

È l'ultima fase della **compravendita** immobiliare, grazie alla quale l'acquirente diventa il nuovo possessore dell'immobile. Il rogito è dunque il contratto definitivo che trasferisce la proprietà immobiliare e deve essere redatto da un notaio.



L'atto verrà firmato in sua presenza e contestualmente verranno dall'acquirente versate al venditore le somme per il saldo prezzo, ed al notaio quelle per le imposte di registro ipotecarie e catastali e per la parcella relativa alla stipula.

Vi ricordiamo, infine, che tutte le spese del rogito sono completamente a carico della parte acquirente che ha il diritto di scegliere il notaio di fiducia.

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



Documenti necessari per arrivare al rogito senza brutte sorprese!

Nuovo certificato di agibilità 2019:

Tale certificato, attesta il rispetto delle condizioni di sicurezza, igiene, risparmio energetico degli edifici e degli impianti installati negli stessi edifici.

Per avere una copia o per redigere un nuovo certificato, ci si deve rivolgere al proprio Comune.

La visura ipotecaria:

certifica l'assenza di ipoteche, pignoramenti o decreti ingiuntivi sulla casa. Questo documento è possibile richiederlo gratuitamente all'Agenzia delle Entrate per via telematica tramite Entratel o Fisconline dell'Agenzia.

La planimetria catastale: è la piantina in scala della casa, registrata al catasto. Se col passare del tempo sono stati fatti interventi di ristrutturazione importanti, devi aggiornare la planimetria catastale. Per farlo, devi rivolgerti ad un tecnico autorizzato, che farà una nuova piantina e la registrerà presso il catasto.

APE (Attestato di Prestazione Energetica):

è un documento che indica le caratteristiche energetiche ed il consumo del tuo immobile. Senza la certificazione della tua classe energetica (A,B, F, ecc.) non puoi nemmeno iniziare a pubblicizzare la tua casa! Perché al tuo annuncio dovrai necessariamente allegare questo certificato.

Atto di provenienza: Questo documento è necessario per dimostrare chi è il vero proprietario della casa e come se ne è entrati in possesso. Se non trovi più questo documento, richiedilo allo studio notarile dove è stato redatto.

propertyimmobiliare.it

Chiedi Una Consulenza Gratuita:

CLICCA QUI



CONCLUSIONI

Caro lettore,

speriamo che questa Guida su come **“Vendere Casa a Firenze”** ti possa essere d'aiuto nel momento in cui **decidi di vendere una casa**.

L'argomento è molto esteso e quindi non pretendiamo di averlo esaurito in questo contesto. Inoltre, **ogni caso è diverso dall'altro** e perciò **potresti avere ancora avere dei dubbi** riguardo la vendita della tua casa.

Avere dubbi e perplessità è normale, vendere la propria casa è una questione delicata, dove gli errori costano molto caro.

Se NON vuoi fare errori con la vendita della tua casa, affidati a dei professionisti che hanno numeri e referenze da poterti dare tranquillamente.

Non hai capito perfettamente qualcosa che abbiamo spiegato in questa guida? **Ti chiariamo subito ogni dubbio!**

Per contattarci puoi scriverci alla nostra **pagina Facebook**, inviare una **email** o contattarci al **telefono**:

Chat Facebook: m.me/property.immobiliare.firenze

Email: property.immobiliare@gmail.com

Telefono: **055 417271**

propertyimmobiliare.it



Chiedi Una Consulenza Gratuita:
CLICCA QUI



Ti è stata di aiuto questa guida?

Rimani aggiornato sulla nostra
pagina Facebook!



Segui, leggi,
commenta
e condividi.



**PROPERTY
IMMOBILIARE**

