

Cartello fai da te?

Il proprietario dell'immobile che decide di vendere, prende in considerazione la possibilità di fare tutto da solo, riflettendo in questi termini: attacco il cartello al portone del palazzo e aspetto! tutto sommato trovare l'acquirente non dovrebbe essere difficile! Il prezzo di vendita? vediamo.., mah ...! Sfogliando un po' i giornali e avendo visto qualche appartamento in vendita penso di chiedere una certa cifra anzi un po' di più, non per dire ma.... la mia è una bella casa e poi non essendoci l'agenzia immobiliare, si risparmia!!!

Premesso che ognuno può legittimamente pensare e operare nei termini anzi detti, si pongono alcune problematiche:

1 il cartello invita chiunque perché è di per se abbastanza generico, con la conseguenza che le telefonate sono molte ma non si ha l'esperienza a sondare le reali necessità dell'acquirente e quindi diverse saranno le visite ma spesso purtroppo con scarsi risultati, con la conseguenza che il cartello piano, piano, con il passare del tempo, "ingiallisce"!

2 il cartello ha il limite della collocazione, nel senso che si fa notare (e non sempre) solo da chi vi passa davanti e di questi percentualmente solo una piccolissima parte sarà interessata ad acquistare e di questi ancora, solo una minima parte potrà essere interessata a quel particolare immobile;

3 coloro che chiedono di vedere l'appartamento, di solito, non si conoscono, non si sanno le loro reali capacità economiche, né la loro effettiva volontà all'acquisto;

4 passato un po' di tempo, qualora non si sia riusciti a reperire l'acquirente, prima si prova ad abbassare il prezzo e infine, presi dallo sconforto, si cede alle pressanti richieste delle agenzie immobiliari, che come un fiume in piena incominceranno a gestirne la vendita;

5 quest'ultima fase porterà quasi certamente alla tanto sperata vendita, ma in maniera caotica, spesso con prezzi diversi e sistemi che talvolta poco hanno a che fare con una corretta deontologia professionale.

..... mamma mia che faticaccia !!!!!



Vendere da soli / acquistare da soli

Il motivo principale di cercare di vendere o acquistare un immobile da soli è risparmiare il pagamento della provvigione che è di per se indubbiamente un aspetto positivo. A fronte di questo dato positivo ce ne sono diversi altri che vanno tenuti in seria considerazione prima di decidere sul da farsi.

Se l'immobile è stato "testato" da un agente immobiliare, con esperienza, verrà posto in vendita ad una cifra più o meno, in linea con i prezzi di mercato (l'agente immobiliare non ha tempo da perdere e non ha interesse a "gonfiare i prezzi") e poi a seguito dell'usuale trattativa normalmente la vendita si concluderà ad un prezzo equo; diversamente in assenza dell'agente immobiliare spesso l'acquirente incauto cade nella "trappola" del venditore senza scrupoli e sbandierando il fatto che non "essendoci l'Agenzia si risparmiano un sacco di soldi", "rifila" al povero acquirente l'immobile ad un prezzo più alto del suo effettivo valore; l'acquirente guadagna sì qualcosa, ma rimette sicuramente di più! D'altro canto il rischio del venditore è quello di trattare e cercare di vendere a qualcuno che non ha le idee chiare, non tutti sono esperti, magari l'acquirente dovrà ancora informarsi in banca per l'ottenimento del mutuo, saprà poi quanto dovrà spendere per le imposte e per l'onorario del notaio?

L'immobile sarà in regola"? Tutte queste incertezze, possono indurre il probabile acquirente a voler prendere un po' di tempo e probabilmente

in questi casi assalito dai dubbi non acquirerà.

La presenza di un agente immobiliare, che usufruisce di una specifica organizzazione, moltiplica le possibilità di trovare probabili acquirenti e immobili da visionare e con la sua esperienza e professionalità rende più facile l'approccio iniziale tra i contraenti; i dubbi si sciolgono e si chiarisce tutto ciò che c'è da sapere in ordine alle problematiche che ruotano a 360 gradi intorno ad una compravendita immobiliare e credete non sono poche! Scelta e modalità dei pagamenti, tempistiche rilascio immobile, quantificazione completa delle spese, conformità urbanistica, impiantistica, imposte da pagare, scelta del mutuo, condominio, normative legislative in materia e tanti altri argomenti di natura pratica che l'agente immobiliare saprà sicuramente affrontare, tranquillizzando e assicurando le parti sul da farsi.

