

L'agente immobiliare, operatività.

L'agente immobiliare recepisce gli aspiranti venditori, valuta le loro richieste, seleziona a monte gli immobili che ritiene eccessivamente "fuori mercato" e dopo ricerca i probabili acquirenti. Per far questo al meglio, occorre avere validi collaboratori, predisporre adeguate azioni pubblicitarie, essere professionalmente preparati perchè le complesse normative oggi richiedono aggiornamenti continui.

1°) Stima dell'immobile da vendere

È una fase delicata perché la richiesta del proprietario non sempre coincide con la stima dell'agente immobiliare, porre in vendita un immobile ad un prezzo non in linea con i valori di mercato, significa pianificare una serie di visite che inesorabilmente "andranno a buca", perché il potenziale acquirente di norma, prima di acquistare vuole rendersi conto di che cosa gli offre il mercato e programma una serie di appuntamenti al fine di visionare una quantità più o meno rilevante di immobili, diviene quindi esperto sui valori reali relativi ai prezzi.

È quindi opportuno che proprietario e agente immobiliare si accordino su un prezzo equo, tale da snellire i tempi di vendita dopodichè sicuramente tutto andrà per il meglio.



2°) Incarico

L'agente immobiliare dovrà porre in essere tutta una serie di operazioni volte a reperire un probabile acquirente ed è importante che tra il proprietario e l'agente immobiliare si stabilisca un rapporto di fiducia che farà sentire

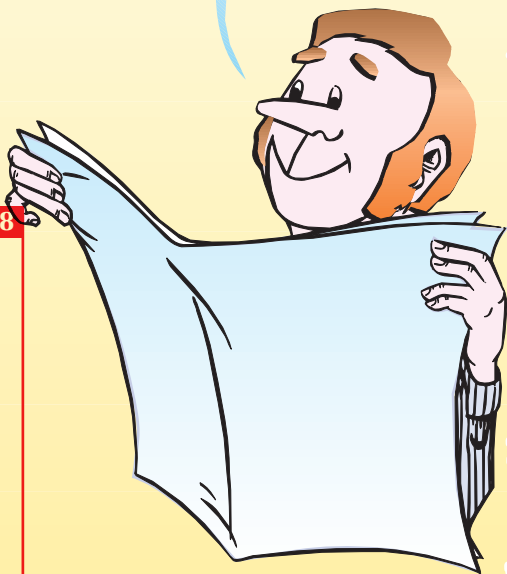
quest'ultimo, pienamente coinvolto e responsabilizzato; l'incarico a vendere potrà essere conferito, senza esclusiva di vendita o con l'esclusiva della vendita, vediamo le differenze.

Zona mare - Euro...

In palazzo d'epoca, terzo piano con vista mare, 3 camere, salone cucina, ottime condizioni. Ascensore

Zona Centro - Euro...

Appartamento con piccolo giardino, 2 camere, sala, cucina, bagno. Termoautonomo. Completamente ristrutturato. Subito disponibile



A) Senza esclusiva di vendita

Ovvero alla ricerca dell'acquirente possono concorrere altre agenzie immobiliari e il proprietario stesso, una corsa senza esclusione di colpi (anche bassi!), spesso con la conseguenza che "la mano sinistra non sa cosa fa' la destra", ad esempio non è raro che lo stesso cliente visioni più volte lo stesso immobile con agenti immobiliari diversi e a prezzi e con considerazioni talvolta contrastanti, spesso tutto ciò non fa che creare complicazioni e ritardare la compravendita.

B) Con esclusiva di vendita

È senza dubbio il metodo migliore perché l'agente immobiliare ha la consapevolezza della responsabilità dell'incarico, se non riesce a reperire l'acquirente fa' perdere del tempo prezioso al venditore ed è quindi importante che sia convinto di potercela fare soprattutto nei tempi stabiliti che di norma per un appartamento tipo, per esempio di due o tre camere da letto, sala e servizi, si stimano in massimo tre o quattro mesi, salvo situazioni e casi particolari.

In questo caso quindi la durata dell'esclusiva è bene che non superi il tempo anzidetto dei 3 o 4 mesi ed è auspicabile che sullo stampato non sia previsto alcun rinnovo automatico alla scadenza, una eventuale proroga temporale potrà essere successivamente concordata dalle parti. In un rapporto di esclusiva gli investimenti pubblicitari e le energie profuse saranno maggiori e garantiti.

3°) Pubblicizzazione dell'immobile

È una fase importante perché, scegliendo i dovuti veicoli pubblicitari, si ha l'opportunità di arrivare ad una ampia platea di potenziali acquirenti, tanto più ampia quanto più importanti e mirati sono i mezzi pubblicitari utilizzati i cui costi sono di norma sempre a carico dell'agente immobiliare.

Il venditore che ha concesso l'esclusiva di vendita è buona norma che abbia garantita la pubblicizzazione periodica del proprio immobile.

4°) formalizzazione accordo

Una volta messi in relazione i contraenti ed espletate le dovute indagini di natura tecnico giuridica si passa a formalizzare l'accordo tramite la proposta di acquisto/preliminare, documento questo, che dovrà essere registrato.

Le verifiche che inizialmente l'agente immobiliare effettua sono in un secondo tempo devolute con maggior competenza al notaio rogante.

È sicuramente auspicabile per una buona preparazione del preliminare un filo diretto con lo studio notarile al fine di verificare e chiarire a monte eventuali problematiche esistenti; una stretta collaborazione tra agente immobiliare e notaio evita perdite di tempo ed è propedeutica ad un buon contratto di compravendita.

La trattativa

È una fase delicata, dove l'agente immobiliare di solito svolge un ruolo importante che è quello di "avvicinare le parti", queste devono sentirsi a loro agio, la tensione di solito è massima, l'affare si può concludere ma basta una parola di troppo, un modo di fare magari un po' arrogante e tutto salta! Ecco che l'esperienza dell'agente immobiliare entra in gioco, si smussano gli angoli, si quantificano i costi generali, si analizzano i pro e i contro e infine sulla base dell'offerta si incomincia a trattare, importi, anticipi, tempi di consegna.

Tutto segue un copione ben preciso e alla fine con un po' di buona volontà, l'accordo è concluso!

