

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!

