

LE NOSTRE GUIDE

VENDERE E ACQUISTARE **CASA**



toscana
One

GUIDA ALLA VENDITA



Se hai deciso di vendere casa rivolgendoti al mercato estero e della seconda casa, ti spieghiamo passo dopo passo cosa possiamo fare per aiutarti: dalla costruzione dell'immagine dell'immobile ai canali dove lo pubblichiamo, dalla procedura legale che conduce alla vendita al personale che parla le lingue, fino ai servizi post vendita e di gestione turistica.

- INCARICO DI VENDITA
- DOCUMENTI NECESSARI
- VALUTAZIONE
- MARKETING
- APPUNTAMENTO DI VENDITA
- FEED BACK
- LA VENDITA
- POST VENDITA
- GESTIONE TURISTICA
- I COSTI

Incarico di vendita

Teniamo al tuo immobile e siamo molto chiari fin dal primo momento su quello che faremo nel corso del tempo che ti condurrà alla vendita della tua casa. L'incarico, che può essere in esclusiva o libero, contiene tutte le condizioni di vendita: prezzo, modalità e termini per il pagamento della caparra e del saldo, descrizione della proprietà, servizi utilizzati per il marketing, condizioni e provvigioni.

La durata dell'incarico la stabiliamo insieme e ti consigliamo quali sono i tempi che servono per condurti alla vendita in base al tuo immobile.

Documenti necessari

- Planimetria catastale aggiornata
- Visura catastale aggiornata
- Estratto di mappa per le case con terreno
- APE attestato di prestazione energetica necessario anche per pubblicizzare il tuo immobile
- L'atto di provenienza (l'atto del notaio quando hai acquistato, oppure, la dichiarazione di successione se hai ereditato l'immobile, etc.)
- Relazione tecnica

È importante avere questi documenti dal momento stesso in cui metti in vendita l'immobile per essere precisi nel fornire tutte le informazioni che i clienti ci chiederanno.

Nel caso tu non abbia planimetria, visura, estratto di mappa e APE possiamo aiutarti tramite il nostro ufficio tecnico a reperirli.

Valutazione

L'individuazione del giusto valore è un elemento essenziale che ti permetterà di ottenere il massimo senza perdere tempo e opportunità di vendita. Gli elementi che concorrono al prezzo sono innumerevoli ed è l'esperienza pluriennale dei nostri professionisti che riesce ad arrivare ad un prezzo reale: comparando immobili, zone, condizioni e tutti gli elementi utili.

- Ubicazione
- Posizione
- Vista
- Superficie (Mq)

- Finiture interne ed esterne
- Numero di camere da letto e bagni
- Balconi / terrazza / giardino
- Piscina privata o condominiale
- Stato di manutenzione

Marketing

Il punto di partenza è il servizio fotografico: la comunicazione più efficace è data dall'immagine e il futuro acquirente farà la sua prima scelta dalle foto o dal video del tuo immobile.

Prima del servizio fotografico è utile che la casa venga riordinata e preparata al meglio e che gli spazi esterni si presentino in ordine.

Per immobili di un certo prestigio sarà coinvolto un fotografo professionista.

L'ufficio marketing si occuperà di preparare l'inserimento sul nostro sito e sui portali italiani ed esteri con campagne mirate e personalizzate.

L'ufficio back office risponde tempestivamente alle richieste che arrivano principalmente via mail fornendo tutte le informazioni sull'immobile e organizzando gli appuntamenti di vendita.

Appuntamento di vendita

Accogliamo il cliente organizzando un vero e proprio tour di immobili che dura, a volte, anche più di un giorno. Quando entriamo in contatto con il futuro acquirente approfondiamo le sue necessità e lo indirizziamo verso la casa più giusta per lui. Le visite vengono organizzate con anticipo e in base all'arrivo in Toscana dei nostri clienti.

Feedback

Ti teniamo aggiornato non solo sulle visite effettive, ma anche sull'andamento del tuo immobile sul web dandoti il modo di capire quello che sta succedendo e se il prezzo a cui è pubblicizzato il tuo immobile è un prezzo congruo.

La vendita

PROPOSTA D'ACQUISTO

È la prima fase della vendita: quando il cliente decide di acquistare renderà ufficiale la sua proposta attraverso un documento preparato dal nostro Ufficio Legale nel quale farà la sua proposta d'acquisto del tuo immo-

bile. Detta proposta conterrà l'offerta economica, i tempi in cui si andrà a concludere la vendita, modalità di pagamento. Per rendere ufficiale la proposta, questa sarà corredata da un assegno o bonifico a titolo di caparra confirmatoria.

PRELIMINARE DI VENDITA

Il contratto preliminare disciplina gli accordi per arrivare alla sottoscrizione del contratto definitivo, ovvero l'atto di compravendita (rogito), che, una volta stipulato, conclude il processo di compravendita dell'immobile. Si tratta di un accordo siglato tra le parti in cui l'acquirente si impegna a versare entro una determinata data l'importo stabilito per l'acquisto dell'immobile, anticipando una somma del totale. Tu, invece, ti obbligherai a non impegnarti con nessun altro e a consegnare l'immobile libero, pronto per l'accesso dell'acquirente al momento del saldo finale.

LA REGISTRAZIONE DEL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

Ci occuperemo di effettuare la registrazione obbligatoria presso l'Agenzia delle Entrate, entro 30 giorni dalla firma per accettazione.

L'ATTO DI COMPRAVENDITA: ROGITO

Con questo atto, che viene stipulato davanti al notaio, avviene il passaggio di proprietà dal venditore all'acquirente.

Il notaio effettuerà un controllo generale della proprietà e redigerà un contratto che sarà definitivo e che conterrà degli elementi obbligatori per legge:

- dati del venditore e del compratore (nomi, date e luoghi di nascita, codici fiscali)
- descrizione dell'immobile, indirizzo, numero civico, estremi catastali
- prezzo concordato per la vendita
- conformità dell'immobile (relazione tecnica);
- conformità degli impianti;
- certificazione di agibilità;
- dichiarazione che l'immobile è libero da persone, ipoteche, servitù, diritti di terzi, ecc., oppure la specifica delle eventuali servitù, ecc., gravanti sullo stesso;
- dovrai aver fatto redigere l'APE (attestato di prestazione energetica) prima di arrivare all'atto

TRASCRIZIONE DELL'ATTO DI COMPRAVENDITA

Entro 20 giorni dalla firma, l'atto viene trascritto dal notaio presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari di competenza.

Il costo della trascrizione dell'atto è completamente a carico dell'acquirente.

Dopo l'avvenuta trascrizione, potrai ricevere dal Notaio una copia autenticata dell'Atto di Compravendita.

Servizi post vendita

I nostri servizi post vendita incrementano il numero dei futuri acquirenti che, parlando un'altra lingua e abitando lontano, possono contare su un valido aiuto sul posto delegandoci a risolvere problemi e soddisfare esigenze. Vedi **SERVIZIO POST VENDITA** (cliccando rimanda alla pagina POST VENDITA)

Gestione turistica

Il servizio gestione turistica permette, a chi acquista, di mettere a reddito il proprio immobile. VEDI **GESTIONE TURISTICA** (cliccando rimanda alla pagina POST VENDITA)

Costi a carico del venditore

- Redazione dell'APE attestato di prestazione energetica (il costo dipende dal geometra che sceglierai)
- Relazione tecnica (il costo dipende dal geometra che sceglierai)

PROVVIGIONE DELL'AGENZIA

Il 90% della nostra attività è con clientela estera: è necessario avere contatti e relazioni continue con legali e procuratori che assistono il cliente e tutto ciò è estremamente oneroso.

Il marketing che mettiamo a disposizione del proprietario venditore è di livello massimo curando nei dettagli sia le foto, sia le planimetrie che la presentazione dell'area dove è posto; la ricerca documentale, inoltre, impegna i nostri tecnici per fornire al potenziale acquirente un legal pack corretto e completo.

Questo permette al venditore proprietario di vedere accelerata la tempistica di vendita del proprio immobile ampliando la vetrina da locale ad internazionale con un notevole flusso di clientela estera che, fra l'altro, non

ha problematiche di finanziamento per l'acquisto. Tutto questo impone alla nostra agenzia delle commissioni diverse per il proprietario venditore, sia come calcolo che come importo, ma che riteniamo corrette per il tipo di servizio che offriamo e, soprattutto, per il successo che otteniamo dalle nostre campagne promozionali che si concludono con la vendita dell'immobile affidatoci, in tempi più celeri della media.

- valore immobile fino a 50.000 (euro 4.500 inclusa iva)
- valore immobile da 50.000 a 70.000 (euro 5.500 inclusa iva)
- valore immobile da 70.000 a 100.000 (euro 7.000 inclusa iva)
- valore immobile da 100.000 a 300.000 (6% + IVA)
- valore immobile da 300.000 a 500.000 (5% + IVA)
- valore immobile da 500.000 a 1.000.000 (4,5% + IVA)
- valore immobile oltre 1.000.000 (4% + IVA)

