

10 consigli per vendere al meglio la propria casa



la vendita di una casa è spesso una vera e propria battaglia in un mercato che ha visto aumentare e di molto l'offerta disponibile e che ha reso gli acquirenti molto più diffidenti e allo stesso tempo consapevoli del valore dei propri soldi. Ecco **10 consigli per saper scegliere gli alleati giusti**, dotarsi degli strumenti adeguati e uscirne così vittoriosi

1) scegli accuratamente un agente immobiliare. Affidarsi ad un agente immobiliare di riprovata affidabilità ed esperienza, magari affidandosi al consiglio di parenti ed amici

2) opta per un mandato in esclusiva. Sebbene molti venditori siano spaventati dall'idea di affidare ad una sola agenzia il proprio mandato di vendita è innegabile che questo garantisca un'attenzione a 360 gradi e un servizio migliore

3) calcola la commissione dell'agente. E' importante prima di affidarsi un mandato di vendita, accertarsi di quali siano le commissioni dell'agente e chiarire tutto per evitare spiacevoli sorprese una volta conclusa la vendita dell'immobile

4) fissa un prezzo giusto per la casa. In un mercato con un'offerta così ampia, fissare un prezzo fuori dal mercato vuol dire accendere una serie ipotetica sulle possibilità di vendita dell'immobile

5) organizza tutti i documenti relativi all'immobile. E' sempre meglio avere a disposizione tutti i documenti relativi alla casa, per dimostrare al potenziale compratore che è tutto in ordine

6) fai dei lavori di manutenzione. Sebbene molti acquirenti preferiscano comprare un immobile da ristrutturare per poi modellarlo a proprio gusto, è innegabile che piccoli lavori di manutenzione sono indispensabili per presentare al meglio la casa

7) non esagere con i lavori. E' necessario lasciare la casa più libera e neutrale possibile perché sia l'acquirente a dargli il proprio tocco personale

8) elimina il disordine. L'acquisto spesso è come un colpo di fulmine. un appartamento disordinato è il miglior antidoto contro l'innamoramento

9) mantieni contatti costanti con il tuo agente. Mantieni i contatti costanti con il tuo agente immobiliare per sapere come evoluziona il processo di vendita, facendoti consigliare sui pregi e difetti del tuo immobile e sulle reali possibilità di piazzarlo sul mercato

10) ripensa la tua strategia. Con la crisi si sono allungati notevolmente i tempi di vendita, ma se un immobile rimane troppo tempo sul mercato il problema può essere il prezzo o la necessità di renderlo più attraente