



10

CONSIGLI



DIFFERENT HOUSES
home staging | real estate

Dieci consigli
per **vendere** e
comprare casa

Stai per comprare o vendere casa?

So come ti senti e capisco perfettamente quello che stai provando.

Per aiutarti ad affrontare al meglio questo momento così importante, ho messo nero su bianco un distillato nella mia esperienza di quindici anni di lavoro come agente immobiliare.

Nella sezione **BLU** di questo e-book troverai i miei consigli per **VENDERE** casa.

Nella sezione **GIALLA** di questo e-book troverai i miei consigli per **COMPRARE** casa.

Buona lettura!

Marco Sicari

Different Houses

www.differenthouses.it

PS. per un consiglio personalizzato scrivimi qui:
info@differenthouses.it





1

Assicurati
del valore
REALE
del tuo
immobile

**Come lo
vedi tu...**



**...e come
lo vedono
gli altri**



1

Assicurati del valore
REALE del tuo immobile

Può sembrare un'ovvietà,
ma le case si vendono
SOLO a prezzo di mercato.
Se pensi di trovare
qualcuno che s'innamorerà
e sarà disposto a pagarla il
doppio del suo valore, sei
un incurabile ottimista.

Ogni casa ha il suo prezzo e
SOLO a quel prezzo verrà
venduta.

Certo, puoi puntare
sull'eccezione, ma hai le
stesse probabilità di
vincere alla lotteria...

Immagino quello che stai pensando:
comincio con un **prezzo** più alto,
tanto a calare sono sempre in tempo.
Niente di più sbagliato.

Ecco perché:

- *Giulio cerca casa, digita su un portale una fascia di prezzo, il tuo appartamento non è in quel range e quindi lui non lo vedrà mai.*
- *Giulio trova la tua casa su internet, valuta il prezzo, lo trova troppo alto e ne compra un'altra.*
- *Giulio ha visto la tua casa. È amore a prima vista, ma il prezzo è troppo alto. Dopo due mesi intercetta ancora il tuo annuncio col prezzo ribassato e si fa qualche domanda; è sempre amore, ma un po' più tiepido. Prende tempo, dopo ancora due mesi il prezzo viene abbassato di nuovo. Si domanda "ma quanto vale davvero questa casa? sarà un buon affare? c'è qualche cosa che non va?". L'entusiasmo di Giulio adesso è basso basso, e intanto ha visto la foto di un altro appartamento che gli ha scaldato il cuore; e funziona così anche per Andrea, per Laura, e anche per te....*



1

Assicurati del valore
REALE del tuo immobile

Rivolgiti senza dubbio a un
professionista, ma con
qualche accortezza!

Gira pagina che ti racconto...

■ Quanto vale davvero la tua casa?

È raro che durante un sopralluogo a un appartamento il proprietario mi domandi quanto vale. Più spesso, mi comunica quanto vorrebbe ricavare dalla vendita. Di solito ha sfogliato qualche pagina internet, ha telefonato ai numeri trovati su qualche cartello visto in zona e poi ha aggiunto qualcosa a quelle cifre, perché il suo appartamento è più bello o più luminoso o meglio esposto, tanto è vero che a suo tempo lo aveva scelto tra molti altri.

Morale? La nostra mente tende a ignorare i difetti e a valorizzare i pregi. L'ultima persona che può valutare un appartamento è il suo proprietario.



1

Assicurati del valore
REALE del tuo immobile

Diffida di chi ti fa
valutazioni palesemente
elevate.

Non suggerire tu cosa vuoi
ricavare dalla vendita, ma
lascia che sia l'agente a
fare la propria valutazione.

Scarta la valutazione più
alta e quella più bassa.
Tieni buone quelle
intermedie.

■ La sopravvalutazione

L'agente immobiliare tende a sopravvalutare l'immobile perché il proprietario è invogliato a dare fiducia a chi fa la valutazione più alta. Si tratta di una **tentazione** dalla quale un buon professionista rifugge, ma è pur sempre una tentazione.

Per spiegarti questa dinamica, ti svelo un retroscena attraverso un esempio:

*Mario Rossi fa **acquisizioni** per un noto gruppo immobiliare. Ha 26 anni e prende un compenso fisso per ogni incarico ottenuto. Gli hanno insegnato a sopravvalutare le case del 20% al fine di ottenere mandati per un **periodo più lungo della media** con la promessa della possibilità di un maggior ricavo. L'agenzia mette poi in pubblicità l'appartamento magnificandolo **eccessivamente**. L'acquirente è invogliato a fare una visita, ma, immancabilmente **deluso** dal sopralluogo, rinuncerà poi all'acquisto. L'agente immobiliare porta però un discreto numero di persone e conquista la fiducia del proprietario, che vede movimento e lo scambia per un buon lavoro dell'agenzia. Il tempo passa e l'agente comincia a proporre il **ribassamento** del prezzo, fino a portarlo al suo vero valore di mercato. In questo modo, l'acquirente Mario Rossi ha riscosso il suo compenso e **forse** l'agente concluderà l'affare, ma ha ignorato gli interessi del proprietario a suo vantaggio. Concentrato unicamente sul suo profitto personale, ha allungato enormemente i tempi di vendita a scapito dell'**interesse del proprietario**. E questo genere di atteggiamento perdurerà probabilmente in ogni fase della trattativa.*



2

Perché dare
l'incarico a
un'agenzia

**Meglio il
fai da te...**



**...o la mano del
professionista?**



2

Perché dare
l'incarico a un'agenzia

***Il fai-da-te è un vero
percorso a ostacoli.
Si può fare, rischiando
un po'.***

Ma ne vale la pena?

Non è indispensabile rivolgersi a un'agenzia per la vendita del tuo appartamento. Puoi esporre un cartello, fare inserzioni su alcuni portali, mostrarlo ai possibili acquirenti, preparare una proposta, fare le visure on-line, eccetera, eccetera. Il web è pieno di possibilità e offre molte informazioni utili.

Tieni conto, però, che seguire la vendita è un vero e proprio **lavoro**, molto più impegnativo di quanto possa sembrare e spesso disseminato di incognite e di insidie.

Bisogna agire con cautela e saper sciogliere tutti i **dubbi** che sorgeranno nel corso della trattativa.

Ti faccio qualche esempio:

L'acquirente ha ricevuto l'ok dalla banca per il finanziamento? È effettivamente in grado di far fronte ai suoi impegni nei tempi previsti? Ha preso una decisione consapevole? Che fine fa la caparra se sopravviene qualche problema? E il proprietario sta facendo i passi giusti per mettersi al riparo di complicazioni? Sa cosa succede quando la proposta è vincolata all'accettazione del mutuo? Sa che cos'è la "clausola del salvo buon fine"?



2

Perché dare
l'incarico a un'agenzia

Uno dei blocchi psicologici maggiori per l'acquirente è quello di sentirsi un estraneo in casa d'altri, mentre il primo passo per un possibile acquisto è proprio quello di sentirsi già a casa propria.

■ I vantaggi del fai da te

L'unico apparente vantaggio del fai da te si traduce essenzialmente nel risparmio dei costi di agenzia. Ma è proprio così?

Ti rispondo con un esempio. Ho venduto un appartamento di mia proprietà e ho affidato l'incarico a un agente di mia fiducia. Eppure, sono un agente immobiliare e faccio questo lavoro da un numero infinito di anni. Scarsa fiducia nelle mie possibilità? Un calo di autostima?

No, sono *intimamente convinto* dei vantaggi della mediazione. Ecco perché:

- Un cliente non esprime MAI le sue perplessità al proprietario. Il proprietario tende a descrivere l'appartamento con entusiasmo e l'interlocutore difficilmente pone obiezioni. Si fa una sua idea dopo la visita e spesso la cosa finisce lì. Un buon consulente immobiliare, invece, accoglie i dubbi e se possibile suggerisce una soluzione. Il proprietario inoltre tende a magnificare quello che per lui è importante ma le esigenze di un acquirente possono essere molto diverse. Un mio cliente-proprietario ha ribadito per tre volte durante una visita l'efficienza dell'impianto di allarme. Il risultato? Il cliente-compratore mi ha confessato in seguito di aver pensato che l'appartamento fosse a rischio di furti. Questo ti fa capire quanto sia importante uno sguardo esterno. Occorre sapere cosa è importante per l'acquirente, porre l'attenzione su ciò che può soddisfare le sue esigenze, spostare l'attenzione sul particolare giusto. Per questo, ti do un ulteriore **consiglio**. Se abiti nella casa che stai vendendo, esci per un attimo dall'appartamento e lascia lavorare l'agente.



3

Esclusiva sì,
esclusiva no

**Troppi
agenti
=
Pochi
risultati**





3

Esclusiva sì,
esclusiva no

***I trucchi del
mestiere?***

***Non devono esserci
trucchi ma solo
mestiere.***

Perché dare un'esclusiva? Ecco le risposte più ricorrenti:

- *Preferisco dare l'incarico a tante agenzie, così multiplico le possibilità di vendita.*
- *Non dò l'incarico perché non voglio vincoli.*
- *Ho già sparso la voce tra gli amici.*
- *Tratto sulla provvigione o non la pago affatto.*
- *Mi piace conoscere gli acquirenti.*
- *Sono bravo a fare le trattative (sottotesto: sono convinto di essere più bravo di qualsiasi agente immobiliare)*
- *Voglio provare prima da solo, così, perché mi va.*
- *Ho messo un annuncio su internet e mi hanno già chiamato 27 persone in 2 giorni.*

A un corso di formazione che ho tenuto a Milano a un gruppo di agenti immobiliari, i colleghi mi hanno riferito che queste obiezioni sono le più ricorrenti tra i clienti restii a dare un incarico in esclusiva. Nell'aria rarefatta della sala, nel silenzio che era calato, sentivo il loro sguardo su di me, la loro aspettativa di assistere ad un gioco di prestigio e vedere il coniglio uscire dal cilindro, di sentire una risposta magica.

Nella pagina successiva ti riporto una breve sintesi di quell'incontro di formazione per darti qualche elemento di riflessione.



3

Esclusiva sì,
esclusiva no

Un dato è oramai
universalmente
riconosciuto: una casa non
si vende da sola.

Questo non significa che
un brutto appartamento
venga acquistato perché
l'agente è un abile
imbonitore. Significa però
che c'è un'ampia fascia di
interrogativi ai quali
l'agente può dare risposta
spostando l'interesse e
accompagnando
l'acquirente verso una
scelta giusta.

Chi trae davvero vantaggio dall'incarico in esclusiva?

Sorprendente. Ho domandato agli agenti perché un proprietario dovrebbe vincolarsi a una sola agenzia e le risposte sono state tutte dello stesso tenore:

- "con l'incarico in esclusiva ho più possibilità di portare a termine la vendita"...
- "Se non ho l'incarico in esclusiva i clienti cercano di scavalcarmi"...

Tutto vero, questi sono i VOSTRI vantaggi, ma il proprietario dov'è? Quali vantaggi ha effettivamente il proprietario? A quel punto è calato il silenzio in sala. Ho percorso tre volte il corridoio tra i tavoli e il silenzio era immutato. Eppure di vantaggi ce ne sono per il proprietario, eccome.

Tutto parte dal fatto che esiste un solo modo di vendere una casa ed è quello di renderla quanto più possibile **visibile**.

Una volta ho fatto un'eccezione. Mi sono trovato a vendere un appartamento senza esclusiva e non riuscivo fare molte visite. Eppure l'appartamento era carino, il prezzo non esorbitante, le foto e l'inserzione erano interessanti, le chiamate per avere informazioni erano numerose. L'appartamento è stato poi venduto direttamente dalla proprietà e ho scoperto casualmente che l'acquirente era un nostro cliente che aveva chiesto informazioni via mail ma poi era andato direttamente nello stabile, dove aveva trovato il cartello della proprietà con il loro contatto telefonico.

Ecco che cosa mi ha insegnato quell'episodio: se non ho un incarico in esclusiva devo nascondere l'appartamento anziché dargli visibilità e questo ne rallenta o impedisce la vendita.



3

Esclusiva sì,
esclusiva no

Un buon consulente immobiliare è chiamato a far coincidere le esigenze delle tre persone in causa: proprietario, acquirente, agente stesso, e che l'incastro di queste esigenze deve essere perfettamente naturale e senza forzature.

■ L'importanza della motivazione

Un'altra considerazione, non secondaria, riguarda la motivazione di un agente. Non immagini come la motivazione possa influire sulla compravendita di un appartamento.

Sono stato per qualche anno direttore di una rivista di settore che pubblicava un listino nazionale dei prezzi delle case via per via. In quell'occasione, per la stesura di un articolo che venne pubblicato poi sul Corriere della Sera, avevamo fatto un sondaggio presso i clienti in cerca di una casa, sulle **caratteristiche** che deve avere un buon agente immobiliare.

Il risultato ci aveva sorpreso, perché la maggior parte degli intervistati aveva scelto le doti di relazione, come la gentilezza e la disponibilità, anziché le voci legate alla professionalità.

La ragione è semplice: chi si appresta a comperare casa ha una forte necessità di affidarsi a qualcuno che sappia guidarlo, consigliarlo.



4

Lascia lavorare
il tuo agente
immobiliare





4

Lascia lavorare il tuo agente immobiliare

Se sei tra quelli che si curano da soli, digitando su Google i sintomi e cercando così il rimedio, ebbene, probabilmente imbiancherai la casa da solo, da solo laverai la macchina, stirerai i panni, e venderai casa.

Niente di male. Ma se ti affidi a un agente, per favore, lascialo lavorare.

Ora ti spiego cosa intendo con un esempio. Ho ricevuto l'incarico di vendere un appartamento sul Naviglio, ma:

- il proprietario voleva essere presente alle visite
- magnificava il proprio appartamento come fosse il più bello mai costruito in città
- spacciava le pareti storte come caratteristica di un'epoca
- teneva il televisore acceso durante le visite (e a un volume fastidiosamente alto)
- riempiva di parole tutti gli spazi lasciati liberi dagli oggetti
- tendeva a ignorare la mia presenza perché lui era un commerciante, il migliore
- teneva un ritmo tutto suo nella visita, mostrandosi per mezz'ora il disegno geometrico delle piastrelle del bagno
- si rendeva disponibile per tutte le evenienze e lasciava il suo biglietto da visita
- voleva fissare le visite quando faceva comodo a lui, cioè dopo le sette di sera, ed era inverno
- chiamava il ballatoio "la terrazza"

Finito il suo show respirava profondamente e mi chiedeva: come è andata?

Quando ho cercato di dirgli che stavamo vendendo il suo appartamento e non lui, pur facendo ricorso alle parole più misurate che era riuscito a trovare, ho avuto l'impressione di aver accarezzato un gatto contropelo. Si incurvò, incrociò le braccia e per un attimo pensai che mi soffiasse contro. Era intimamente convinto dell'inutilità dell'agente e mi aveva affidato l'incarico solo perché sua moglie era amica di clienti ai quali avevo venduto casa poco prima, e si era lasciato convincere, ma gli interessava solo che gli portassi un pubblico per recitare il suo copione, sempre lo stesso. Ho dovuto conquistare i miei spazi uno alla volta. Il primo progresso fu di lasciarmi condurre la visita. Ricordo bene quel giorno perché si era seduto sul divano, alzato il volume del televisore, risposto a malapena al saluto dei clienti e mentre mostravo il bagno si era alzato di scatto, era corso da noi raccontando di come aveva scelto le piastrelle e si era poi riseduto sul divano con una rapidità tanto fulminea da impressionarmi.



4

Lascia lavorare il tuo agente immobiliare

Se avete una casa da vendere, non è indispensabile affidarsi a un agente.

Ma se lo fate, lasciatelo lavorare.

Ecco perché è meglio se lasci lavorare il tuo agente

- **Per vendere una casa occorre prenderne un po' le distanze.** Conoscerne i dettagli non significa doverli raccontare tutti; mostrare ogni cosa al primo incontro può non essere conveniente e talvolta è più strategico ascoltare il cliente e capire quali sono le sue esigenze, chiarire i dubbi, allontanare da lui il sospetto che vogliamo vendere proprio quella casa e proprio a lui a tutti i costi.
- **Cercare di convincere non funziona.** L'interlocutore alza una barriera di protezione e si ottiene l'effetto opposto. Anche concedere tutto al primo incontro può essere controproducente. A volte, per esempio, preferisco inviare la planimetria dopo la visita così da avere un motivo per chiamare il cliente quando l'effetto della visita si è sedimentato. Se ha già le idee un po' più chiare, la planimetria non è più un foglio insieme agli altri, ma diventa un motivo per rimettere la testa su quell'appartamento e valutarlo di nuovo.
- **Un buon agente usa il dubbio come stile,** non dà risposte e non racconta la casa se prima non ha ascoltato le esigenze delle parti in causa, ma lascia prefigurare al cliente la sua vita in quella bolla di spazio, lo aiuta a spostare o cambiare mentalmente mobili, a dipingere una parete o aggiungere uno specchio. Spesso il proprietario non riesce a farlo perché è troppo vicino alla sua casa per vederla a figura intera e non può essere obiettivo.
- L'agente non è più bravo, più bello, più simpatico del proprietario della casa, semplicemente **fa il suo lavoro**. Tra le migliaia di attività che si svolgono contemporaneamente in città, lui è specializzato proprio in quella, conosce le dinamiche che conducono verso la scelta di una casa e cerca di governarle.



4

Lascia lavorare il tuo agente immobiliare

Ricorda che noi non vendiamo case, ma un servizio.

Chi vende casa sei tu.



■ Una questione di fiducia. Reciproca

Per finire, può sembrare un dettaglio banale e scontato ma non lo è affatto: un professionista dà il massimo quando si sente investito della **fiducia** del suo interlocutore. Scatta un senso di responsabilità che aiuta ad impegnarsi per la conclusione dell'affare.

L'agente non è un automa, non è una vignetta animata. È un uomo, spesso una donna, che lavora con la relazione e il suo stato d'animo, la sua motivazione, sono strumenti fondamentali che amplificano la possibilità di vendita. Un agente motivato chiama 50 persone al giorno iscritte nell'archivio delle richieste, un agente demotivato aspetta che qualcuno chiami perché ha letto la pubblicità.

Quindi:

- Se hai deciso di affidarti a un agente, il consiglio è di mettere l'agente nelle **migliori condizioni** per portare a conclusione il tuo affare. Se abiti l'appartamento, cerca di renderti quanto più possibile disponibile a mostrarlo ai potenziali clienti. Ma lascia che sia l'agente l'interlocutore del cliente: come ti sentiresti tu in un negozio di scarpe con due commessi che non ti mollano un attimo?
- Se il cliente ti fa domande direttamente, valorizza il **ruolo** dell'agente. Fagli capire chiaramente che è lui il tuo referente e valorizza le sue competenze.
- Non dare documentazione, planimetrie, consigli tecnici. Non parlare di quanto la casa sia godibile e bella e di come si trovi facilmente parcheggio anche se si è in centro città. Anche se tutto quello che racconti è vero, può risultare non credibile. Lascia che sia l'agente a raccontare la casa con i tempi giusti e senza eccessi di enfasi.

Insomma: lascia lavorare l'agente.



5

La prima
impressione
è quella
che conta

Prima...



...e dopo!





5

La prima impressione è quella che conta

Bastano pochi minuti per decidere se una casa è quella giusta oppure no. È una scelta che si fa con il cuore, prima che con la testa.

L'home staging aiuta a valorizzare l'immobile, per far provare al potenziale acquirente la piacevole sensazione di sentirsi a casa.

■ **Trasforma e vendi la tua casa con l'home staging**

Spesso, molto spesso per la verità, ho visto case in vendita trascurate, malandate e mal fotografate. Quando ho chiesto spiegazioni ai proprietari mi sono sentito rispondere sempre allo stesso modo: "Ma io sto vendendo! Non voglio spendere soldi per sistemare questa casa". E, subito dopo, per rimarcare il concetto pronunciavano queste parole: "Chi entrerà la rimetterà a posto secondo il suo gusto".

Hanno ragione? No, e lo dicono i numeri: chi compra casa nel 90% dei casi lo fa sull'onda dell'emozione. La scelta di comprare o meno equivale a un colpo di fulmine che fa prendere la decisione della vita in meno di due minuti.

Bastano pochi attimi per decidere se una casa è quella giusta oppure no. È una scelta che si fa con il cuore, prima che con la testa.

Che emozioni può trasmettere una casa con i muri scrostati e pieni di macchie lasciate dai vecchi mobili? Quale colpo di fulmine può far breccia nella fantasia di chi vede il salotto della nonna con tanto di divano consunto, parete piena di santini e foto sbiadite? Chi potrà cogliere le potenzialità di una cucina lurida o immaginare la culla di un neonato dove ora c'è la cuccia del cane?

Da allora propongo spesso ai clienti una marcia in più per vendere presto e bene la casa. In gergo si chiama **home staging** e consiste in un restyling di grande effetto, ma economico e super veloce.



5

La prima impressione è quella che conta

Presentare una casa in cattive condizioni è un pessimo affare.

Non ci guadagna chi vende perché il prezzo cala e non ci guadagna chi compra perché non riesce a cogliere le vere potenzialità dell'immobile.

- La prima volta che ho preparato una casa con l'home staging l'ho fatto per scommessa. Un'amica aveva messo in vendita il suo appartamento, un bilocale in una traversa tranquilla a due passi dal centro. Il prezzo era allettante, la zona pure, ma nessuno – NESSUNO – rispose mai all'inserzione che lei aveva pubblicato sui principali portali. Quando mi ha chiesto di darle una mano, per prima cosa abbiamo guardato quell'annuncio. Che squallore... Nell'unica foto che aveva scattato, la casa appariva sporca e rivelava anni e anni di incuria. L'inquadratura era fastidiosamente storta e non si capiva quale stanza fosse ritratta in quell'immagine che metteva in primo piano scatole di cartone e vestiti buttati su una sedia. "Con un piccolo intervento di home staging ti faccio vendere questa casa in poche settimane" le ho proposto. In tre giorni ho ripulito tutto, eliminando le tracce del disordine di Lorenza, ho fatto dipingere le pareti con due tonalità di azzurro, ho spostato la disposizione dei mobili e alla fine ho fotografato le due stanze durante una bella mattina di sole. Non c'è bisogno di dire chi ha vinto la scommessa.

Sembra facile, eppure occorre avere un occhio esperto: abitare per tanto tempo la stessa casa fa perdere l'obiettività necessaria a capire cosa si deve cambiare per migliorarla.

- "Va benissimo così, noi ci abbiamo vissuto per trent'anni" mi diceva una coppia di clienti ai quali avevo proposto l'home staging. Quei trent'anni si vedevano tutti, e li vedevano anche le giovani coppie alle quali mostravo il loro appartamento, molto datato e un po' fané. Ci sono voluti sei mesi di visite deludenti per convincerli a svuotare tutto, imbiancare le pareti, mettere un bel divano, lamare il parquet e cambiare le tende. A quel punto ho richiamato alcuni dei clienti che l'avevano già vista. Al secondo tentativo, stupiti del risultato, hanno colto le reali potenzialità di quell'appartamento, hanno fatto una proposta e la casa è stata venduta.



5

La prima impressione
è quella che conta

■ Il make up

Quando propongo un intervento di home staging, seguo una serie di passi. Durante il primo appuntamento si individuano i **punti di forza** e i **difetti** della proprietà. Il nostro approccio è diverso da quello di un architetto o di un arredatore d'interni che invece mira a personalizzare un'abitazione sulle esigenze di uno specifico cliente.

L'obiettivo dell'home staging è invece quello di allestire uno spazio in modo che risulti appetibile al più alto numero di persone, stuzzicando la loro sfera emotiva e provocando un colpo di fulmine.

Le attività principali dell'home staging sono:

- eliminare gli oggetti superflui
- pulire e fare piccole riparazioni
- riorganizzare gli ambienti
- cambiare la disposizione dei mobili
- modificare l'arredamento
- ridipingere le pareti
- noleggiare arredi e accessori
- cambiare le finiture
- fotografare il nuovo look della casa





6

Quale
casa
scegliere





6

Quale casa scegliere

Ecco come definire con esattezza la tua richiesta all'agenzia:

Definisci con attenzione la zona che t'interessa

Cerca di capire con esattezza il numero di locali di cui ha bisogno

Focalizza l'attenzione sulle tue esigenze, ad esempio se cerchi una casa luminosa domanda se lo è prima di fare un sopralluogo

Assicurati che l'appartamento rientri nel tuo budget.

Un giorno un “ragazzo” intorno ai quarant’anni, amministratore di una nota società, un tipo deciso, con poco tempo a disposizione e tante cose da fare, mi chiese un appartamento nel Quadrilatero. “Voglio andare a lavoro a piedi”, mi disse. Poi disegnò un cerchio sulla cartina e mi confermò che voleva vivere in quel pezzo di città e non altrove. Io presi molto sul serio la sua richiesta, ero alle prime armi e non avevo ancora fatto la tara su tante cose. Per me, soddisfare la sua richiesta era un imperativo. Visto che non c'erano problemi di budget, gli mostrai diversi appartamenti davvero belli. Uno in particolare sembrava disegnato su misura per lui: a cento metri dall'ufficio, piano alto, ben diviso. Il mio cliente lo guardò distrattamente tra una telefonata e l'altra, senza soffermarsi su nessun particolare, senza mostrare il minimo interesse. Io facevo domande e non riuscivo ad avere mai una risposta completa perché venivo sempre interrotto dal trillo del suo telefono. La considerai una causa persa e da lì a poco lasciai perdere quella richiesta. Lo rincontrai per caso un anno dopo e mi disse che aveva appena comprato casa a Lambrate, cioè dall'altra parte della città. Unimmo i tavoli e passammo la serata insieme. Mi disse che si era reso conto dell'irrazionalità del suo comportamento e di aver capito solo dopo molto tempo che, in fondo, l'idea di avere la casa vicino all'ufficio non gli permetteva di staccare mai la mente dai suoi impegni. Una volta elaborate queste resistenze, aveva scelto una bella casa a Lambrate al riparo da ogni tentazione di fare un salto in ufficio dopo cena o nel weekend.

Quello che ho imparato da quell'esperienza, è che la ricerca della casa è un fatto molto più complesso di quanto si possa pensare in un primo momento. Fare una scelta del tutto razionale o del tutto emotiva, porta di solito a ripensamenti e cattivi affari.

Generalmente si passa dall'aver un **desiderio** a realizzare l'effettiva **necessità** con un po' di esperienza sul campo ed è un percorso talmente comune da essere diventato una regola.



6

Quale casa scegliere

Cercare una casa è un vero e proprio lavoro; organizzati.

Non fare mai richieste di questo tipo: "cerco un appartamento - qualsiasi zona - da 50 a 150 mq - spesa da 200.000 a 1.000.000 di euro". Pensi che si possa davvero prendere in considerazione una richiesta del genere?

Una signora alla quale avevo proposto un'ampia mansarda sul Naviglio, se ne era innamorata a tal punto da tradire l'emozione anche nel timbro della voce e voler fissare un appuntamento per fare una proposta il giorno seguente. All'incontro c'erano anche il fidanzato, il padre e la madre che in coro, senza neanche aver visto l'appartamento, le sconsigliavano l'acquisto. Lei, senza ascoltare ragioni, decise invece di sottoscrivere la proposta e lasciare la cauzione. Dieci giorni dopo era di nuovo in agenzia, sempre in preda alle sue emozioni, anche se stavolta erano di natura diversa. In uno stato di totale apprensione mi disse che si era pentita dell'acquisto perché l'investimento era al limite delle sue possibilità e che tra una spesa e l'altra avrebbe probabilmente sforato il budget. D'accordo con la proprietà le abbiamo restituito il deposito cauzionale ed è finita lì, ma avrebbero potuto esserci conseguenze ben più onerose per lei.

- La maggior parte delle persone si lancia alla ricerca in modo del tutto **casuale**, chiamando numeri letti sui cartelli o su internet senza alcun criterio.
- La nostra centralinista continua a dare e ridare informazioni anche se sono già chiaramente scritte sugli annunci, e ci sono persone che ci chiamano quattro volte per lo stesso appartamento, che fissano due volte un appuntamento per lo stesso immobile perché lo hanno trovato in pubblicità su portali diversi e hanno guardato con tale **approssimazione** l'annuncio e le foto da pensare che fossero due appartamenti diversi.
- E che dire delle decine di persone ogni mese, che dopo averci richiesto un appartamento, vengono chiamate da noi e ci rispondono che ci hanno **ripensato** e che hanno sospeso la ricerca?



7

Come cercare
la tua casa





7

Come cercare la tua casa

L'acquisto di una casa è un fatto che deve necessariamente tenere conto delle **emozioni**: quella casa ci accoglierà quasi tutti i giorni e probabilmente per un periodo piuttosto lungo. Pensa a quanto può influire sulla qualità della tua vita vivere in un ambiente che ti piace davvero.

Trova un compromesso. Fatti aiutare dalla **ragione** ma ascolta, ti prego, soprattutto il tuo **cuore**.

Il grande contenitore delle offerte è ovviamente **internet**. Molto spesso gli annunci sono corredati da foto e non è difficile farsi un'idea dell'appartamento che andrai a visitare. Gli annunci, su alcuni portali, possono essere pubblicati sia da privati che da agenzie. Quali scegliere? Quale criterio seguire? Quale conviene? Ecco il mio consiglio:

PRENDI LA CASA CHE TI PIACE.

Al di là dell'enunciazione tanto logica da sembrare paradossale, mi capita molto spesso che qualcuno rinunci ad un appartamento che gli piace molto, anche se in budget, perché viene ritenuto troppo caro rispetto all'andamento del mercato.

Un cliente che ha visto con me una decina di appartamenti (e non ho idea di quanti ne abbia visitati con altre agenzie e con privati), veniva ogni volta in ufficio con block notes, calcolatrice e pagine stampate da internet con schede raccolte in buste trasparenti, facendo domande tecniche su dettagli tipo "quanto pagherò di Imu", "quanto influisce la categoria catastale sul calcolo della tassa dei rifiuti", e così via. Alla fine ha scelto un appartamento che i suoi calcoli davano come il migliore compromesso possibile tra qualità e prezzo.

Per favore, se per caso sarò io a trovarti casa evita questo metodo o finirai sul mio prossimo e-book!

Non ho più avuto modo di incontrare quel cliente dopo il rogito, ma so che aveva rinunciato a un appartamento che gli piaceva molto perché una funzione algebrica ne aveva scelto un altro per lui.

Quando entri in un appartamento e ti senti a casa, se rientra nelle tue possibilità, non perdere tempo, fai le verifiche del caso e comperatelo subito, anche se costa qualcosa in più rispetto al mercato. **Non cambiare l'auto, ma non rinunciate a un appartamento che ti è davvero piaciuto!**



7

Come cercare la tua casa

■ Acquisto da privato o da agenzia?

Se decidi di fare da solo, **preparati**. Rimboccati le maniche e organizzati, perché il mondo web dei siti e dei portali dedicati alla compravendita immobiliare è talmente ricco di offerte che il limite è dato solo dalla tua organizzazione. Quante case sei disposto a vedere prima di passare all'acquisto? Quanto tempo hai a disposizione? Hai chiara la tipologia dell'appartamento che fa per te? Se trovi la casa che cerchi, sei in grado di redigere una proposta e "fermarla"? Ebbene, se questi requisiti sono soddisfatti sei pronto ad avventurarti nel favoloso mondo web.

Ma se è così facile, perché esistono le agenzie? Se basta mettere un annuncio su un portale e aspettare che qualcuno chiami, se tutto è così dannatamente semplice ed economico, pensa che business sarebbe costruire un portale dove offerta e domanda si incontrano senza provvigioni. L'idea del secolo? Di tentativi ne sono stati fatti molti, ma sono tutti morti o moribondi. Come mai? È la maledizione dell'agente immobiliare?

Provo a darti qualche risposta:



- molte case interessanti sono comunque gestite dalle agenzie e se la casa che cerchi è tra quelle, il passaggio risulta **obbligato**.



- Il privato che non fa capo a un'agenzia, tendenzialmente lo fa per ragioni economiche, cioè vuole ricavare il massimo dalla vendita. Per questo tende a mettere in vendita appartamenti a cifre spesso molto più care del vero valore di mercato e non accetta le valutazioni dell'agenzia. Così sui siti c'è un numero infinito di abitazioni **sovraprezzo** gestiti direttamente dai proprietari e paradossalmente c'è più possibilità di trovare in agenzia la cosa giusta ad un prezzo equo che non da un privato.



- Il privato tende a magnificare il proprio appartamento negli annunci e chi cerca casa fa un sacco di visite a vuoto e poi, sfinito, si rivolge ad un'agenzia. Cercare casa è veramente **faticoso**, un lavoro vero e proprio che richiede tempo e quantità infinite di energie spesso accompagnate da una serie imbarazzante di frustrazioni.



7

Come cercare la tua casa



Mi rendo conto di essere nella totale parzialità, di aver quasi ignorato la reale possibilità che c'è, e c'è davvero, di concludere un buon affare anche facendo da soli.

Con grande sforzo di astrazione, dimenticando per un attimo il mestiere che faccio, provo a riassumere **i consigli per un buon fai-da-te**.

Se vuoi fare da solo, i mezzi che hai a disposizione sono:

- Portali immobiliari
- Cartelli “vendesi” nel ristretto raggio di tuo interesse
- Annunci su giornali specializzati
- Spargere la voce tra gli amici
- Far sapere della tua ricerca tramite i social network
- Non sottovalutare il potere del passaparola

Ancora un paio di dritte:

- Guarda bene gli annunci, fai molte domande prima di visitare l'immobile e risparmierai molto, molto tempo
- Se trovi la casa giusta, senza intermediari, fai comunque redigere una proposta da un professionista. In tutti i casi sii rapido per non perdere l'occasione, ma non precipitoso
- Non lasciare depositi o cauzioni a privati se non dopo aver preso le dovute precauzioni
- Torneremo in seguito sull'argomento nel capitolo dedicato rischi della compravendita.



8

Che
cliente sei?





8

Che cliente sei?

Talvolta l'agente non è il massimo della professionalità, talvolta il cliente non è il massimo della simpatia, però si può fare qualcosa per rendere questo incontro quanto più produttivo possibile.

Eccoci, ci hai pensato, ripensato, e alla fine hai deciso di **rivolgerti ad un'agenzia**. Naturalmente continui a tenere aperti tutti i link, gli amici sanno che stai cercando casa, ogni tanto fai qualche ricerca su internet, prendi un appunto quando vedi un cartello esposto e così via, ma hai fatto anche il grande passo: sei entrato in un'agenzia. Hai visto un annuncio in vetrina, hai spinto la porta a vetri e sei dentro. Un tipo in giacca e cravatta col nodo un po' largo e le scarpe squadrate ti fa un sorriso e tu cominci a domandarti se costui ti sarà davvero d'aiuto. Probabilmente sì, però...

Se domandate in giro ad amici e conoscenti che hanno appena trovato casa, se chiedete loro come andata, probabilmente vi racconteranno aneddoti kafkiani e scenari articolati con colpi di scena e inaspettate evoluzioni. Ce n'è per fare letteratura e so per esperienza che è quasi tutto vero.

Cominciamo col vedere chi sono i clienti. Io li ho suddivisi in tre grandi categorie. Naturalmente ci sono tutte le vie di mezzo e le sfumature.

Ma per semplificare, tra queste, in quale ti riconosci maggiormente?

- 1) **Il cliente tecnico**: entra in agenzia e ti chiede un appartamento di 80 mq, dal terzo piano in su, con ascensore, biesposto e con posto auto spesa fino a 400.000 euro. Ti chiede subito quale sarà la provvigione.
- 2) **Il cliente affettivo**: entra in agenzia e ti dice che si è appena separato dalla moglie con cui è stato sposato per dieci anni e dice di essere un po' giù. Cerca un appartamento intorno ai 60 mq che è esattamente la metà di quello dove vive adesso e che aveva comperato con tanti sacrifici.
- 3) **Il cliente non-cliente**: entra in agenzia e non si siede perché va di fretta, cerca dai 60 ai 120 mq. Se gli chiedi qual è il budget ti risponde "dipende" e ti chiede di fargli qualche proposta.



8

Che cliente sei?

E tu, che cliente sei?

Il cliente non-cliente,
il cliente tecnico,
il cliente affettivo.

O Il cliente perfetto...

- Se fosse il **cliente non-cliente** a raccontarti la sua avventura, ti direbbe che ha cercato per due anni senza trovare niente di interessante e che alla fine ha rinunciato perché ha capito che in fondo sta bene dove sta. Se ti riconosci in questa categoria, fermati a pensare, fai il punto della situazione e valuta se la ricerca della casa è un'idea o un'esigenza vera.
- Il **cliente tecnico**, direbbe che gli agenti immobiliari sono tutti degli incapaci, che ha visto 72 appartamenti prima di trovare casa e che ha fatto quindi 71 visite a vuoto con 47 differenti agenzie e che ha preso una casa che non gli piace del tutto, perché stremato dalla fatica. Il cliente tecnico ha un modello in testa e qualsiasi cosa tu gli proponga, lo troverà un po' diverso dalla sagoma esattamente delineata nella sua mente. L'appartamento che immagina, di fatto non esiste e lui vive in perenne stato di frustrazione. Se appartieni a questa categoria, hai solo due scelte: o accetti a priori un compromesso, o prendi un appartamento da ristrutturare completamente.
- Il **cliente affettivo** ti racconterebbe di quanti nuovi, cari amici si è fatto tra gli agenti immobiliari, di quanti posti nuovi e nuovi cortili e prospettive diverse ha avuto modo di vedere, lo troverai molto entusiasta e ancora alla ricerca. Questa categoria mi interessa particolarmente, perché mi piace stare in ascolto e se capisci bene quali sono le sue effettive necessità, spesso capita di soddisfarle. Il punto debole è che arrivati a un metro dal traguardo scattano spesso infiniti ripensamenti. Se appartieni a questa categoria di clienti, asseconda la tua natura, scegli uno o due agenti di fiducia e affida loro la ricerca dell'appartamento. Non disperdere le energie.
- C'è poi una categoria ideale: il **cliente perfetto**. C'è gente che ottiene tutto nella vita senza fare grandi sforzi. È il cliente empatico, quello al quale ti fa piacere di rendere un servizio, quello per cui ti farai in quattro per trovare casa, quello che chiami per primo se ti trovi tra le mani l'appartamento giusto.



8

Che cliente sei?

La richiesta che un'agenzia tiene particolarmente in considerazione, è dettagliata e precisa. Viene da una persona che abbiamo conosciuto fisicamente e che ci ha dato l'impressione di essere determinata nei tempi e nelle modalità di acquisto.

Se un agente vuole, riesce a soddisfare qualsiasi richiesta, anche quella più bizzarra, ma per volerlo, deve avere un motivo per impegnarsi.

La compravendita di un appartamento coinvolge più parti e va a tuo **vantaggio** se tutte lavorano per lo stesso obiettivo.

Ho cercato di svelarti qualche particolare del mercato che stai esplorando, dandoti il punto di vista dell'agente immobiliare con la speranza di poterti aiutare ad avere i migliori strumenti per la tua ricerca.

- Un mio amico che recentemente ha comprato casa, si lamentava della scarsa considerazione che gli pareva di ricevere dagli agenti immobiliari. Questo signore si chiama Flavio, è un affermato avvocato, ha un cospicuo conto in banca ed è stato un ottimo cliente. Ha comprato casa con un mio collega perché in quel momento non avevo l'appartamento adatto a lui. Li ho messi in contatto e in trenta giorni sono arrivati al rogito. Insomma, è un ottimo cliente, eppure molti agenti parevano "snobbarlo".

Che succede nel mondo dell'immobiliare? **Perché** Flavio non ha ricevuto la giusta considerazione?

Succede che, tra mail, telefonate e persone che entrano, le agenzie raccolgono tra le 30 e le 80 richieste al giorno, in alcuni momenti anche di più. In un mese finiscono sul database almeno un migliaio di richieste. Un'agenzia mediamente chiude tra i 2 e i 5 contratti di compravendita al mese. Solo il 5x1.000 circa delle richieste vengono soddisfatte. Tutto qua.

Se l'agente ha la percezione di poter arrivare realmente alla conclusione di un affare, ha un naturale **atteggiamento positivo**, altrimenti tende ad aspettare la chiamata che viene dalle inserzioni pubblicitarie. Lo dico con rammarico, ma molte richieste vengono solo parcheggiate perché mancano di quegli elementi che le rendano gestibili. Se la stessa richiesta è palesemente inviata a 100 diverse agenzie, l'acquirente avrà paradossalmente meno opportunità di fare un buon affare perché avrà molte agenzie che si impegnano ad un minimo livello e nessuna che fa una ricerca approfondita.



9

Hai
trovato
casa!





9

Hai trovato casa!



È passato qualche mese, hai visto molti immobili, magari hai abbassato qualche aspettativa ma poi **finalmente hai trovato la casa giusta**. Che fare adesso?

Il mio amico Flavio, l'avvocato di cui ti ho parlato, mi ha telefonato appena ha visto l'appartamento che gli interessava. Nella sua voce c'era una strana emozione. Flavio è un tipo razionale, asciutto e piuttosto deciso. Ma all'altro capo lo sentivo smarrito. Aveva visto l'appartamento, gli interessava, e doveva passare alla proposta accompagnata da un assegno per il deposito cauzionale. La sua indecisione era dovuta al fatto che quell'azione sarebbe stata irreversibile. Sapeva che cambiare idea significava perdere la cospicua somma lasciata in deposito e si domandava se stava facendo la scelta giusta, se sarebbe stato in grado, anche in futuro, di far fronte al mutuo residuo.

Se non hai avuto questi **dubbi**, i casi sono due. O ti sei disperatamente innamorato della casa, oppure sei un compratore compulsivo, o totalmente incosciente. Se non hai avuto questi dubbi, fatteli venire perché sono alla base di qualsiasi spesa consistente. Se invece questi dubbi li hai, non lasciarti però sopraffare.

Quando Flavio mi ha chiamato, aveva bisogno di qualcuno che lo indirizzasse verso una scelta, che l'aiutasse a superare delle legittime preoccupazioni. La sua preoccupazione era irrazionale, ed è questa parte, quella che sfugge alla ragione, quella fuori dal nostro radar di controllo che facciamo fatica a gestire. Così abbiamo fatto un pezzetto di strada insieme, e ci siamo soffermati, in sintesi, su una serie di domande. Utilizzando delle semplici tecniche di problem solving, abbiamo suddiviso il problema in pezzetti.

Gira pagina e scopri quali sono le domande da farsi.



9

Hai trovato casa!

Chi compra casa, se non è un professionista, lo fa poche volte nella vita ed è perfettamente naturale che viva questa esperienza con qualche stato apprensione.

Le domande da farsi

- Quando hai deciso il budget, lo hai fatto verificando le tue reali possibilità?
- Sei certo di poter ottenere il finanziamento dalla banca? Ti hanno dato l'ok scritto?
- Hai fatto un secondo sopralluogo alla casa? Questa seconda visita ha confermato il tuo interesse?
- Puoi controllare la documentazione prima o contestualmente alla sottoscrizione della proposta?
- Sai quali sono le spese accessorie? Notaio, agenzia, tasse?

Tutto qua, se la casa piace, sei in grado di pagarla ed è a posto con la documentazione si può passare **subito** alla proposta. Aspettare significa spesso perdere un'occasione. Prendere tempo ha senso solo quando mancano delle informazioni, ma se si hanno tutti gli elementi di giudizio si può passare decisamente all'azione. È il metro che usano in modo naturale e spontaneo anche grandi uomini d'affari.

Flavio adesso vive nella nuova casa e ogni volta che mi vede continua a ringraziarmi, anche se io non ho fatto quasi niente, l'ho semplicemente aiutato a vincere il senso di solitudine che spesso accompagna queste scelte, anche quando si fanno in coppia. Quindi, cerca di rilassarti. Hai trovato casa e sei già a metà dell'opera. Credimi, fatta la tara tra i tuoi sogni e la realtà del mercato, trovare la casa giusta non è un'impresa impossibile.

Però sei ancora a metà del guado, trovata la casa occorre fare molta attenzione ai passi da compiere per arrivare al **rogito** in maniera sicura. Parleremo di ciò diffusamente nel **prossimo capitolo**.



10

Dalla proposta
al rogito





10

Dalla proposta al rogito

Siamo all'ultimo capitolo. Riassumiamo brevemente cosa abbiamo detto finora:

- Quando ti metti alla ricerca di una casa, **organizzati**. E cerca di capire da subito quella di cui hai effettivamente bisogno.
- Utilizza tutti i **mezzi** a tua disposizione: portali, social network, la rete di amici e, se sei disposto a riconoscere una commissione, consulta qualche agente immobiliare.
- Se hai bisogno di un **finanziamento**, assicurati che la somma che richiedi possa esserti erogata. Capita spesso che il cliente dimentichi di segnalare le rate dell'auto in corso e che un finanziamento accettato verbalmente, venga poi negato in fase di verifica documentale.
- Quando trovi la casa che ti piace, **non esitare**. Se rientra nel tuo budget e i documenti sono a posto, fai una proposta scritta.
- Rivolgiti a un **professionista** che ti segua dalla proposta al rogito. Fai attenzione, perché il percorso può essere molto insidioso....



10

Dalla proposta al rogito

Le 7 regole d'oro

- 1) Prima di lasciare una somma di **deposito cauzionale**, verifica con estrema attenzione la titolarità dell'immobile. Ricorda che non è sufficiente una delega per impegnare una persona nella compravendita; se l'effettivo proprietario non può essere presente a un atto, occorre la procura notarile.
- 2) Verifica con attenzione che la casa non sia stata costruita in **edilizia convenzionata**. In questo caso il proprietario si è avvalso di notevoli agevolazioni, però in cambio non potrà vendere a un prezzo libero, ma ad uno stabilito dal comune di riferimento che talvolta è un terzo del valore di mercato. Questa situazione ha creato numerose cause tra venditore e compratore.
- 3) Poni un'attenzione particolare se compri da **società**. Ricorda che se la società fallisce entro un anno dopo la vendita, puoi perdere il possesso della casa e il ricavato dell'incanto verrà distribuito tra i vari creditori, qualora il giudice dimostrasse la cattiva fede del venditore e il fatto che l'immobile sia stato venduto per evitarne la perdita. Verifica con la massima attenzione la solidità della società venditrice e, quando possibile, quella dei soci. In realtà, se viene usata come abitazione principale il rischio diminuisce ma non si annulla.
- 4) Verifica l'esatta **corrispondenza** tra la planimetria e l'attuale disposizione dei locali. Il notaio non ha l'obbligo di visitare l'immobile per fare verifiche, ma il perito delle banche sì. Se non c'è corrispondenza, non viene erogato il finanziamento e il notaio non può rogitare.



10

Dalla proposta al rogito

- 5) Verifica anche che sull'immobile non ci siano **diritti reali di godimento**, come l'usufrutto gratuito o altro.
- 6) Verifica l'esistenza di un'eventuale **ipoteca**. Un cliente economicamente solidissimo, stava vendendo una casa importante con la nostra agenzia. All'accettazione della proposta, abbiamo fatto una visura ipotecaria storica e non c'era alcuna ipoteca. In venti giorni siamo passati al compromesso, in attesa dell'atto di compravendita che sarebbe stato fatto sei mesi dopo, una volta che l'acquirente avesse venduto un suo immobile. Cinque giorni prima del rogito, il notaio blocca la compravendita perché nel frattempo il fisco aveva messo un'ipoteca cautelativa sull'intero immobile, per un contenzioso col fisco di 10.000 euro sorto con una delle società in capo al proprietario, e la comunicazione non era ancora pervenuta. Nel frattempo l'acquirente aveva venduto il suo immobile e, a catena, si è scatenato un putiferio. Non è fondamentale che non ci siano ipoteche, ma è importante conoscerne l'esistenza per poterle togliere prima del rogito.
- 7) Chiedi di portare al rogito la liberatoria relativa al pagamento delle **spese condominiali**. Sarebbe meglio conoscere anche eventuali lavori già programmati in assemblea. La loro esistenza non impedisce il rogito, ma ti permette di fare una valutazione più accurata dell'impegno economico che ti aspetta. Se sei un musicista, hai un cane, o hai esigenze particolari, consulta prima il regolamento condominiale.



10

Dalla proposta al rogito

Quando compri una casa nuova

Se hai deciso di comprare una casa nuova, ancora da costruire o in fase di costruzione, la cosa, in sintesi, funziona così:

- Se fallisce il costruttore (proprietario del terreno) e l'appartamento non è ancora abitabile, possono esserci serie conseguenze economiche per l'acquirente
- Se fallisce l'impresa di costruzione, quella che effettivamente realizza le opere su incarico del costruttore, la conseguenza è di solito solo il ritardo nella consegna
- Dal 2005 è comunque in vigore l'obbligo da parte del costruttore di stipulare una polizza fidejussoria a garanzia di tutte le somme versate dall'acquirente in caso di fallimento.
- L'acquirente è obbligatoriamente garantito anche per difetti di costruzione per un periodo di 10 anni dopo l'ultimazione dei lavori.

Ecco, adesso sai quasi tutto l'indispensabile per arrivare al compromesso e poi al rogito.