
Acquistare Casa Prima di Vendere?
Rischi e Pericoli



Vuoi sapere come vendere casa e comprarne un'altra?



Bene allora leggi con attenzione questo articolo.

Una delle situazioni pericolose in cui può trovarsi una famiglia che vuole cambiare è quando deve vendere e acquistare un'altra casa.

Nella nostra esperienza abbiamo visto molti proprietari prendere alla leggera la vendita della loro casa e fare una proposta di acquisto senza riflettere e consigliarsi.

Quello che succede in questi casi è che il proprietario basa le sue convinzioni che venderà casa in tempi brevi, dal fatto che ogni tanto una agenzia immobiliare lo chiama dicendo che ha diversi clienti che vogliono la sua casa, oppure che il proprietario

dell'ultimo piano è riuscito a vendere in due mesi o anche che il vicino di casa, quello su pianerottolo per intenderci, gli ha promesso di comprargli casa quando deciderà di venderla.

Per favore non basare le tue convinzioni di vendere seguendo gli esempi sopra esposti. Se lo farai il risultato in ordine cronologico sarà il seguente:

- perdita della caparra
- realizzare una cifra di molto inferiore a quella prospettata per la vendita della tua casa
- richiedere un mutuo più alto
- ansia, stress e dissapori in famiglia

Andiamo con ordine, anche se una agenzia ti citofona o ti telefona dicendo che ha diversi clienti interessati, sappi fin da subito che questo non significa nulla. Ammettendo che sia vero che l'agenzia abbia dei clienti interessati, tu non sai realmente di quanti soldi

dispongono i probabili acquirenti, non sai in quanto tempo possono andare al rogito, non sai se devono accedere ad un mutuo e nemmeno in che percentuale. Insomma non sai nemmeno quanto sono disposti a pagare per acquistare la tua casa.

Se il tuo vicino all'ultimo piano ha venduto casa, la tua casa a che piano è ubicata? Al piano terra o al primo piano? Attento perché in Milano e hinterland sappi che le case che si vendono con difficoltà sono proprio quelle che sono ai piani bassi, il che si traduce nel ricavare meno di quello che ci si aspetta e poi la tua casa rispetto a quelle vendute in zona si presenta in uno stato decente o appena ristrutturata?

Per quanto riguarda il vicino che ti ha promesso di comprarla quando la venderai, ti conviene tastare prima il terreno, perché solitamente i vicini di casa sono quelli che vogliono fare l'affare!!!

Lo so stai pensando che sono tante le cose da considerare, ma questo articolo ha proprio questo

scopo di non farti fare l'errore più grande della tua vita che potresti rimpiangere per molto tempo.

Ora molto semplicemente ti spiego brevemente come vendere casa e comprarne un'altra, cosa suggeriamo ai nostri clienti:

- Prima cosa gli facciamo una reale valutazione di mercato, niente voli pindarici.
- Secondo gli prospettiamo un piano di marketing che soddisfi in parte le sue esigenze e in parte quelle di un probabile acquirente.
- Terzo gli consigliamo di cominciare a visitare appartamenti che fanno al suo caso
- Quarto deve impegnarsi a trovare la casa che stanno cercando e nel caso dovessero trovarla, non procedere mai e poi mai con una offerta, anche se c'è il concreto rischio che possa non essere più disponibile quando venderanno la loro.

- Quinto gli spieghiamo, in fase di incarico, che qualora dovesse arrivare una proposta per la loro casa il tempo di risposta alla proposta sarà almeno di 15 giorni in modo che si possa fare una proposta per la casa vista in precedenza, se è ancora disponibile.
- Sesto gli consigliamo di fare una proposta di acquisto con un assegno di pari importo a quello ricevuto da chi vuole la loro casa al momento della proposta di acquisto. Se ti hanno presentato una proposta con un assegno da 5.000 euro, tu falla di pari importo per la casa di tuo interesse.
- Settimo valutiamo con lui tutte le tempistiche necessarie per poter fare prima una vendita e poi un acquisto in modo tale da poter usufruire dei vantaggi fiscali sulla prima casa oppure per avere sul conto la disponibilità per poter andare al rogito della nuova casa.

Tutto qui! Non fidarti se qualcuno ti dice che la tua casa è un assegno circolare e che venderai

velocemente. Prendi tutte le precauzioni e soprattutto consigliati con un agente immobiliare che sa il fatto suo, per non metterti in situazioni a dir poco imbarazzanti.

Nel caso devi vendere in Milano, puoi contattarci senza impegno e Richiederci una Consulenza Gratuita e senza impegno e sentire il nostro parere. Tel. 02.320622929

PERCHE' SCEGLIERCI NELLA VENDITA DEL TUO IMMOBILE

Immobili di Prestigio - Dharma House è una realtà immobiliare specializzata in Milano, principalmente in Prima e Seconda Cerchia ed è un punto di riferimento per chi deve vendere o affittare in Milano.

Da decenni aiutiamo le persone a comprare e a vendere il loro immobile e nel tempo abbiamo acquisito un'esperienza significativa per garantire il raggiungimento dei risultati sperati.

Ci occupiamo prevalentemente di **compravendite** e **locazioni** sia residenziali che commerciali. Le Stime e Perizie da noi rilasciate sono sempre in forma scritta, e sono redatte secondo parametri reali e corrispondenti al momento di mercato in corso.

Sarà possibile, inoltre, richiedere un dettagliato **Piano Marketing** studiato di volta in volta a seconda dell'immobile mirato al raggiungimento dell'obbiettivo in modo corretto rispetto al mercato.

Immobili di Prestigio garantirà la piena **Privacy** fin dal primo incontro.

VALUTAZIONE E PERIZIA



Le Perizie saranno effettuate da **Valentina Pirina**: Iscritta al Ruolo dei **PERITI ED ESPERTI IMMOBILIARI** Camera di Commercio di Milano n. **2897**.
Regolarmente Iscritta al Ex **Ruolo dei Mediatori Immobiliari** n. **12205** e al **REA di Milano 1744176** presso la Camera di Commercio di Milano.

Per un colloquio conoscitivo potete contattare Valentina al numero verde



Orario ufficio lun-ven 9-19