

VENDERE CASA DA SOLI: GLI ERRORI PIÙ COMUNI

3 Ottobre 2024



Vendere casa non è certo semplice. I passi da compiere per portare a termine la compravendita con successo ed entro tempi ragionevoli sono tanti e richiedono numerose competenze, oltre a una buona capacità organizzativa.

Il modo migliore per non commettere errori e semplificarci la vita consiste nel mettersi nelle mani di esperti del settore che si occupino di tutto, dalla valutazione immobiliare all'espletazione delle pratiche legali e burocratiche. Utilizzando [piattaforme dedicate](#) è possibile effettuare in autonomia la valutazione online dell'immobile e controllare l'andamento del mercato immobiliare, per poi, in un secondo momento e se lo si desidera, richiedere una valutazione sul posto e contattare un'agenzia operante nella propria zona.

Naturalmente, è anche possibile fare tutto da soli. In questo caso, però, a meno che non si sia già acquisita sufficiente esperienza nel settore delle vendite immobiliari, gli errori sono letteralmente dietro l'angolo. Scopriamo insieme quali sono i più comuni e come fare per evitarli.

Prezzo di vendita sbagliato

Gli errori legati al prezzo di vendita sono molto comuni tra chi decide di vendere in autonomia una casa, un appartamento o qualsiasi altro tipo di immobile di sua proprietà. Si può parlare di errore quando il prezzo stabilito è molto diverso dal valore di mercato dell'immobile.

Il valore di mercato può essere calcolato moltiplicando il prezzo al metro quadro stabilito dall'OMI per la superficie commerciale dell'immobile e i giusti coefficienti di merito. Chi non ha esperienza e non sa come calcolare il valore dell'immobile, può lasciarsi guidare dal proprio istinto, sovrastimando o sottostimando il valore della propria casa, e riducendo drasticamente le possibilità di venderla bene e in tempi rapidi.

Per evitare errori, è possibile ricorrere alle valutazioni online, da effettuarsi gratuitamente tramite piattaforme dedicate. Questa soluzione restituisce un valore sufficientemente affidabile, il quale può essere ulteriormente perfezionato da un esperto, tramite valutazione sul posto.

Errori nella preparazione della documentazione

Per vendere un immobile, è necessario preparare una serie di documenti che, prima della stipula della compravendita, dovranno essere consegnati al notaio. Nel caso in cui tali documenti non fossero pronti o presentassero degli errori, la vendita dell'immobile dovrebbe essere rimandata oppure potrebbe saltare. In quest'ultimo caso, il venditore si troverebbe a dover restituire all'acquirente il doppio della caparra.

Prestare attenzione a questo punto è dunque fondamentale e, almeno in questo caso, sarebbe preferibile evitare il fai da te e chiedere aiuto a un esperto.

Immobile presentato male

Un altro errore che può commettere chi si accinge a vendere autonomamente la propria casa consiste nel non valorizzarla dal punto di vista estetico. Non solo le case nuove e ben tenute, ma anche quelle più datate e da ristrutturare, se presentate bene, possono attrarre i giusti acquirenti e accelerare la vendita.

I metodi a cui ricorrere sono svariati e vanno dalla tinteggiatura delle pareti alle piccole ristrutturazioni, fino ai servizi di home staging. Questi ultimi, in particolare, sono pensati per valorizzare al massimo l'immobile – sia per le visite sia per il servizio fotografico –, evitando eccessive personalizzazioni e ricorrendo a tessuti, luci e arredi scenici.

Promozione inadeguata

Quando si desidera vendere qualcosa è necessario promuoverlo al meglio, così da raggiungere il giusto target. Le case non fanno eccezione.

La promozione degli immobili può essere effettuata sia ricorrendo a risorse online, come siti di annunci e pagine social, sia sfruttando i metodi offline, come riviste di settore e i classici cartelli da appendere davanti all'edificio.

Chi non ha esperienza può commettere i seguenti errori:

- non scegliere il canale giusto, ossia quello più adatto per raggiungere il target di riferimento;
- limitarsi a pubblicare un solo annuncio su un solo sito, anziché sfruttare più canali e pubblicare annunci con una certa frequenza;
- non curare il contenuto degli annunci.

Difficoltà nella gestione delle visite

Per finire, i non esperti possono commettere errori nella gestione delle visite, le quali richiedono molto tempo a disposizione, ottime capacità organizzative e la capacità di distinguere tra semplici curiosi e potenziali acquirenti.