



VITERBO - Nuovo appuntamento con il viaggio nella vendita di un immobile, attraverso l'esperienza professionale di Gian Paolo Pingitore, che torna di nuovo su un argomento importante per chi da anni attende: "Stai pensando di vendere casa oggi? Se non vuoi ritrovarti nel 2022 con l'annuncio e le foto ancora sui portali immobiliari consiglio il mio libro: 'Come non farti fregare quando devi vendere casa'. E' la prima guida che ti dice tutto quello che c'è da sapere prima di mettere in vendita, indispensabile se non vuoi perdere del tempo e soldi, in un mercato in cui i prezzi sono costantemente al ribasso".

Il libro completo è in vendita su Amazon (clicca [qui](#)), mentre il capitolo sulla lista dei documenti necessari per acquistare casa, con o senza mutuo, è scaricabile gratuitamente a questo link: www.guidapervenderecasa.it

"Se non vuoi diventare una vittima del mercato di oggi e ti piacerebbe conoscere le mosse giuste da fare, senza consultare tutti gli agenti immobiliari della tua zona, (che poi ognuno ti dice una cosa diversa) allora questo libro è perfetto per te. Dopo quasi dieci anni di esperienza e molti errori commessi, devo ammetterlo - sottolinea Pingitore - penso di aver capito quali sono i pensieri che non ti fanno dormire la notte se si parla di vendere la tua casa.

Quasi sempre il cruccio dei venditori riguarda l'individuazione del giusto prezzo, la scelta dell'agenzia, il modo in cui operare, se con incarico o senza incarico, ed infine l'incertezza su quali documenti devono davvero essere in regola.

A fronte di queste paure, spesso i proprietari di casa decidono di sentire più agenzie, nella speranza di trovare una strada che possa portare alla vendita, in realtà questa scelta spesso non fa altro che aumentare la confusione e l'incertezza su quale sia la soluzione migliore al problema. Purtroppo sentendo più campane non ci si capisce nulla, agenti che dicono un

prezzo, altri che valutano casa di più, molti che lavorano senza provvigione (campano di aria), parecchi sono disposti a lavorare senza incarico, altri vogliono l'esclusiva, altri fanno le foto del palazzo e poi telefonano per fare un appuntamento, molti dicono che hanno 'un dottore che viene da Milano e che la comprerebbe domani' ecc-ecc.

Se hai provato a farti fare delle consulenze da più agenti immobiliari sai di cosa parlo - precisa l'agente immobiliare - . Insomma, più volte mi sono messo nei panni di una persona che vuole vendere casa e, mi rendo conto che, non è affatto facile prendere una decisione in un settore di cui non si è esperti. Si dovrebbe chiamare un esperto infatti, ma nella mia categoria non è semplice trovare una guida.

Comprendo i mille pregiudizi e la freddezza delle persone nei miei riguardi quando vado a fare una consulenza e capisco alla perfezione la parziale mancanza di fiducia nei miei confronti da parte dei clienti".

Il libro scritto da Pingitore si pone come obiettivo quello di dare una conoscenza di base ad una persona che vuole vendere casa, basandosi sui punti cruciali: l'individuazione del prezzo, incarico in esclusiva o no, raccolta documenti necessari, scelta del giusto e fidato agente immobiliare.

"Vedo moltissime persone perdere del tempo inutile, affidando un incarico verbale ad agenti che non vanno oltre una foto in vetrina e un annuncio gratuito sui portali. Mi imbatto spesso in coppie giovani continua - che fanno dei programmi per il futuro contando di vendere ad un prezzo ed invece dopo anni si rendono conto che il valore della casa è ben inferiore rispetto alla valutazione fatta dall'agente immobiliare 'amico del mio amico' o dal geometra di famiglia, che non capisce nulla ne del mercato nè delle variazioni della domanda e, per questo, fa valutazioni basandosi sui materiali o sul rapporto al mq (e non è un'offesa per i geometri, si tratta semplicemente di un lavoro diverso).

Nella mia esperienza quasi decennale, ho avuto parecchi clienti che hanno perso anni dietro 3/4 agenzie che ogni mese avevano persone interessate e portavano offerte vincolate all'accettazione del mutuo. Purtroppo i vincoli si riferivano a pratiche neanche presentate in banca e gli acquirenti non avevano busta paga o reddito necessario. In pratica giravano a vedere case che mai avrebbero potuto comprare.

Per non parlare dei documenti che ci vogliono per stare in regola e non rischiare di perdere

soldi o di incappare in problematiche legali. Negli ultimi mesi i documenti necessari si sono praticamente triplicati, a volte è necessario aggiornare e risolvere problematiche che appartengono addirittura ai tempi dei vecchi proprietari che hanno venduto a te. Molti venditori hanno perso il doppio della caparra incassata perché l'agenzia non aveva controllato la piantina catastale.

Ecco perché ho scritto questo libro.

Una guida pratica ed utile che ti mette in guardia sulle chiacchiere degli agenti immobiliari che vogliono soltanto strapparti una firma sull'incarico, per poi chiamare le agenzie vicine e chiedere se hanno un cliente. Così steccano la provvigione mentre tu fai programmi per comprarti la casa nuova una volta venduta la tua.

Riceverai i consigli giusti per saper distinguere un professionista vero da un 'mercante' dell'immobiliare (mercante, come chiamo io quelli che pensano di essere ancora nel 1998 quando le case si vendevano parlando al bar o allo stadio).

I tempi sono cambiati ed alcuni mezzi che in passato funzionavano oggi non hanno seguito.

Chiamo questo periodo 'era post crisi' perché secondo me il periodo peggiore è passato, nel 2013 abbiamo toccato il fondo con il numero di compravendite più basso di sempre, ora piano piano ci stiamo riprendendo e si comincia a vedere la luce in fondo in tunnel. Le dinamiche interne alle compravendite però si sono completamente stravolte.

I clienti e gli acquirenti sono più diffidenti, molto più diffidenti, le persone non spendono più di quanto si sono prefissate, molte volte neanche 1000 euro in più vista la molta incertezza sul futuro, la casa non è più un buon investimento perché negli ultimi anni i prezzi si sono dimezzati, ed ora, anche se lentamente, continuano a scendere.

Il dialogo mentale delle persone che acquistano è questo: 'se compro oggi non so tra dieci anni cosa mi ritrovo per le mani'.

Esistono però delle soluzioni.

Nonostante le persone hanno meno tempo da dedicare alla ricerca delle case perché la vita è più frenetica, si possono però raggiungere con i mezzi moderni, ad esempio sulle applicazioni dei telefonini, con i video e gli audio, con l'email-marketing mentre sono nel traffico, o la sera dopo cena mentre si connettono a Facebook, tutto questo richiede soldi ed investimenti.

Le banche hanno riaperto i rubinetti ma a modo loro e le perizie ora controllate dunque non si può prendere, salvo alcuni casi, l'80% del vero prezzo dell'immobile.

Offrire un servizio di consulenza creditizia che indirizza veramente il cliente verso l'istituto bancario più adatto alla sua condizione economica vuol dire far risparmiare tempo e soldi.

Nonostante l'impegno che metto tutti i giorni per salvare i proprietari che vogliono vendere oggi da questo mercato 'malato' devo ammettere che gli acquirenti scelgono molto più lentamente per via della forte offerta che giustamente porta le persone dire: 'se non compro questa ne uscirà una più conveniente'.

Da queste dinamiche se ne esce padroneggiando le arti della negoziazione. Insomma, di fronte a questi cambiamenti il professionista dell'immobiliare non può più pensare di vendere le case 'con le conoscenze' oppure al bar, come si faceva negli anni 90.

Per sopperire alla mancanza di vendite alcuni si sono inventati la 'collaborazione' tra le agenzie, ma, ovviamente, da buoni italiani, hanno frainteso il termine collaborazione con: 'se mi entra uno che cerca casa in ufficio mi metto a guardare gli annunci dei colleghi così, se c'è qualcosa di interessante, li chiamo e porto questo mio cliente a vedere la casa e mi prendo la provvigione dall'acquirente'.

Ovviamente con la collaborazione professionale si può raggiungere la vendita, ma per collaborazione professionale intendo veri e propri consulenti di parte che hanno un incarico di acquisto (o di vendita) in esclusiva conferito dall'acquirente. Anche se qui non si può parlare di mediazione, per lo meno parliamo di una collaborazione sana tra due professionisti di parte.

Purtroppo alcuni hanno scambiato questa cosa della collaborazione con: 'mentre fumo una sigaretta sulla porta dell'agenzia e qualcuno guarda la vetrina, io lo faccio entrare e chiamo tutte le agenzie per dirgli che ho un cliente che vuole comprare, così gli fisso 10 appuntamenti per vedere delle case che neanche io ho visto'.

Questo è un pochino diverso.

Però per alcuni la collaborazione è questa: 'sto con il sedere sulla sedia e guadagno, il massimo guadagno con il minimo sforzo', e si vantano pure di questa cosa.

La chiamano 'la nuova era della collaborazione' così si sentono americani (dato che il modello è americano) poi litigano per 1000 euro di provvigione, perché l'altro collega non aveva controllato i documenti oppure per il togliere 2000 euro dal prezzo di proposta per farci un

pochino di più di provvigione dato che è a metà.

Ma investire nel lavoro ed usare mezzi a pagamento per raggiungere gli acquirenti ed i venditori senza girare per altre agenzie ad elemosinare richieste o case in vendita?

Se nella mia categoria si dedicassero fondi economici, tempo e risorse per migliorare ed alzare il livello del servizio offerto invece di cercare la strada più semplice (all'apparenza) e meno dispendiosa per giungere alla vendita, ci sarebbero meno dinamiche legali e sicuramente meno clienti diffidenti e freddi nei nostri confronti.

Le soluzioni e le dritte per non farti perdere tempo nella vendita e per saper distinguere un professionista da un mercante le trovi nel libro".