

COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

I vantaggi della consulenza di un professionista

Quando inizia un percorso finalizzato all'acquisto o alla vendita di un immobile la prima domanda che ci si pone è se rivolgersi ad un'agenzia o procedere autonomamente.

La scelta è soggettiva, ma analizzando pro e contro il compenso provvigionale, che può sembrare il principale valore risparmiabile, in realtà è un investimento che può far vivere l'esperienza di vendita, acquisto o locazione con serenità, lasciando ai professionisti l'espletamento di tutte le attività necessarie, a partire dalla valutazione dell'immobile secondo valori di mercato, di cui gli affiliati Tecnocasa e Tecnorete sono profondi conoscitori, oltre a disporre di strumenti esclusivi che supportano questa fase delicata con elementi analitici ed oggettivi.

Già il primo approccio all'operazione evidenzia il vantaggio di essere assistiti da un agente immobiliare, la documentazione relativa all'immobile, per chi non è avvezzo, può essere un elemento di difficoltà con il rischio di perdersi in incombenze burocratiche e affrontare un percorso complesso e pieno di insidie, con lunghe file per la richiesta dei documenti.

L'agenzia immobiliare, invece, effettua una serie di controlli per accertare la conformità catastale, l'eventuale presenza di ipoteche o diritti di superficie acquisendo anche le informazioni relative alla provenienza (ovvero come il proprietario ne è venuto in possesso).

Insomma mette l'utente, sia esso venditore o acquirente, al riparo da brutte sorprese e dal rischio di truffe, accertando e raccogliendo la documentazione dell'immobile a tutela dell'acquirente e filtrando le persone che entreranno in casa del venditore, accertandosi prima che l'immobile risponda, il più possibile, alle esigenze espresse, guidando poi entrambi, attraverso l'attività di mediazione, verso la conclusione dell'affare.

Ulteriori vantaggi sono:

- corretta valutazione;
- accertamento dati immobile;
- promozione pubblicitaria;
- selezione acquirenti e gestione appuntamenti;
- gestione del rapporto (mediazione) tra i clienti e verso il notaio per arrivare all'atto di compravendita senza pensieri in caso di compravendita o assistenza ai propri clienti per i contratti e gli adempimenti necessari in caso di locazione.

La modulistica o formulari utilizzati dall'agente immobiliare sono un altro elemento importante da non sottovalutare.

L'assenza di clausole vessatorie, l'assenza di penali, la trasparenza e la completezza di informazioni, costituiscono alcuni degli elementi che le agenzie Tecnocasa e Tecnorete riservano alla propria clientela, grazie anche al ***costante monitoraggio che la società Franchisor esercita con un pool di tecnici e professionisti specializzati.***

E' importante, sempre, sottoscrivere un incarico o una proposta in forma scritta, solo così l'agenzia potrà garantire servizi e attività, per regolare il rapporto tra sé e i clienti e tra i clienti stessi nel momento in cui viene formulata una proposta d'acquisto che una volta accettata dal venditore e comunicato all'acquirente costituisce preliminare che impegna le parti nella compravendita.



L'esclusiva è una condizione non obbligatoria, ma che riserva al venditore servizi esclusivi di promozione ed evita che l'immobile venga proposto da più agenzie, o in proprio dal venditore stesso, rendendo più chiaro all'acquirente la situazione dell'immobile ed evitando il rischio che vedendo lo stesso immobile con più agenzie possa ritrovarsi obbligato con più agenzie in caso di compravendita.