

## 1 – Verifica la situazione all'Ufficio Tavolare e al Catasto

Prima di mettere in vendita un immobile, è importante controllare la sua situazione presso l'Ufficio Tavolare e il Catasto.

Queste verifiche permettono di **evitare sorprese** in fase di rogito, possibili ritardi nella compravendita e costi aggiuntivi non previsti.

## 2 – Evita le valutazioni “fai da te”

L'amico esperto, il vicino che ha venduto bene, gli annunci online o i valori trovati su Internet possono dare un'idea generale, ma non bastano per stabilire il corretto valore di mercato di un immobile. **Il prezzo dipende da molti fattori e il mercato è mutevole.**

Una valutazione poco accurata può portarti a vendere a un prezzo inferiore al reale potenziale dell'immobile.

## 3 – La fretta non è una buona alleata

Vendere rapidamente può sembrare conveniente, soprattutto quando si presenta un acquirente deciso e pronto a chiudere subito.

Tuttavia, **la fretta non è sempre una buona alleata.** Prima di accettare una proposta, è importante essere certi che il prezzo sia corretto, che la valutazione dell'immobile sia realistica e che siano state **considerate eventuali altre opportunità.**

Anche davanti a un compratore molto interessato, prendersi qualche giorno per valutare con attenzione può fare la differenza. Una vendita immobiliare coinvolge spesso **cifre importanti e merita una decisione ponderata**, non dettata dalla pressione del momento.

## 4 - Avere in mano tutte le carte “giuste”

Negli anni potresti aver apportato **modifiche alla casa**: una veranda sul poggiolo, una parete spostata, due stanze unite, una porta chiusa o altri piccoli interventi.

In alcuni casi, soprattutto se l'immobile è di proprietà da molto tempo, potresti non sapere se tutte **le modifiche sono state correttamente autorizzate** e aggiornate nella documentazione.

Per questo, prima di mettere in vendita la casa, è consigliabile rivolgersi a un geometra o a un tecnico abilitato per verificare la conformità dell'immobile rispetto agli atti e alle planimetrie.

Individuare eventuali difformità prima della trattativa permette di evitare ritardi, costi imprevisti, richieste di riduzione del prezzo o, nei casi peggiori, **la perdita dell'acquirente.**

## 5 - Non dimenticarti che il fisco è in agguato

Quando si vende casa, è importante conoscere in anticipo anche le possibili conseguenze fiscali dell'operazione.

Ad esempio, bisogna valutare se la vendita può generare una **plusvalenza tassabile**, se sono state rispettate le regole legate alle agevolazioni "prima casa" e quali sono i termini da rispettare nel caso in cui si intenda acquistare un nuovo immobile

Allo stesso tempo, potresti avere **diritto a benefici o crediti d'imposta** che, se non richiesti correttamente, rischiano di andare persi.

Informarsi prima su questi aspetti consente di **evitare sorprese** e di affrontare la vendita con maggiore consapevolezza.

## Perché affidarsi a un agente immobiliare

La figura dell'agente immobiliare ti libera dai mal di testa e dall'ansia di dover pensare a tutti questi aspetti. Ti consente di arrivare al giorno della vendita rilassato e con la consapevolezza di aver venduto la casa al miglior prezzo.

Affidarsi ad un agente immobiliare non vuol dire avere un costo in più, ma piuttosto tante certezze in più, essere guidato tra tutti gli aspetti burocratici e non dover sopportare il fastidio di visite e continui contatti con estranei, spesso solo curiosi e perditempo. **Pensaci bene.**