

Visitare una casa: checklist per chi vende

- **Mettere in evidenza i punti forti:** iniziare la visita mettendo in risalto le caratteristiche peculiari della casa. Solitamente sono le stanze principali. Fare strada e aprire le porte. Descrivere le varie camere e fornire le informazioni più importanti. Lasciare alle persone il tempo necessario per farsi un'idea della casa.
- **Essere trasparenti:** presentare tutti i difetti dell'immobile. Di eventuali disfunzioni e mancanze, infatti, è responsabile il venditore. Chi omette la **dichiarazione dei difetti al momento della vendita** rischia conseguenze legali.
- **Rispondere alle domande:** cercare di dare una risposta già durante la visita. Arriva una domanda imprevista? Il venditore può chiedere all'interessato di pazientare e dargli il tempo di documentarsi, offrendo poi di fornire le informazioni richieste in un secondo momento.
- **Fare un riepilogo:** dopo la visita, riepilogare i punti più importanti. Cosa è andato particolarmente bene? Cosa è andato male? Cosa si può migliorare per il prossimo appuntamento? Quali domande sono state fatte?