

## Checklist con i preparativi per chi vende

Se invece si desidera organizzare la visita in autonomia conviene fare attenzione a questi aspetti:

- **Predisporre i documenti più importanti e rilevanti per la visita, tra cui:**
  - **documentazione di vendita**
  - **estratto del registro fondiario**
  - piano catastale
  - certificato CECE (certificato energetico cantonale degli edifici) - se disponibile
- **Organizzare i vari appuntamenti per le visite:** scegliere se fare appuntamenti singoli o di gruppo. Le visite vanno svolte in orari adeguati.
- **Informarsi sul piano di finanziamento:** si raccomanda di informarsi per tempo sul modo in cui i possibili acquirenti intendono finanziare l'immobile. Anche se in questo stadio i finanziamenti non sono stati ancora approvati o erogati, in questo modo si può scoprire chi ha un interesse concreto e chi vuole visitare la casa solo per passare il tempo.
- **Rimettere a nuova l'immobile:** eseguire le eventuali ultime **ristrutturazioni per favorire la vendita**. Pulire a fondo l'immobile e **prepararlo al meglio per le visite**.
- **Preparare le risposte:** gli interessati faranno sicuramente delle domande durante la visita. È bene arrivare preparati.

Chi è comparis.ch

Con oltre 100 milioni di visite all'anno, comparis.ch è uno dei siti web svizzeri più utilizzati. L'azienda confronta tariffe e prestazioni di casse malati, assicurazioni, banche, gestori di telefonia e presenta la più grande offerta online di auto e immobili in Svizzera. Grazie ad ampi confronti e valutazioni esaustive, Comparis porta trasparenza sul mercato, rafforzando così il potere decisionale dei consumatori. Fondata nel 1996 dall'economista Richard Eisler, l'impresa con sede a Zurigo oggi conta circa 175 dipendenti.