

*Graziano Contarino*

REAL ESTATE AGENT



Come Vendere  
la tua casa se devi comprarne  
un'altra



**MI CHIAMO GRAZIANO CONTARINO E SONO UN AGENTE IMMOBILIARE.**

**IL MIO OBIETTIVO È OFFRIRE UN SERVIZIO STRAORDINARIO, DISTINGUENDOMI PER LA QUALITÀ E L'INNOVAZIONE NEL SETTORE. MI IMPEGNO QUOTIDIANAMENTE A MANTENERE QUESTO STANDARD ELEVATO NEL MIO LAVORO.**

**PER RAGGIUNGERE QUESTO SCOPO, HO INVESTITO NELLA FORMAZIONE CON I MIGLIORI PROFESSIONISTI INTERNAZIONALI DEL SETTORE, ADOTTANDO E PORTANDO IN SICILIA METODI E STRATEGIE DI VENDITA ALL'AVANGUARDIA.**

**LA MIA MISSIONE È FAR COMPRENDERE A UN PUBBLICO SEMPRE PIÙ AMPIO CHE ESISTE UN NUOVO APPROCCIO ALL'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE, IN CUI LE PERSONE SONO AL CENTRO DI OGNI OPERAZIONE, PRIMA DELLE PROPRIETÀ STESSE.**

**COME GESTIRE LA VENDITA  
DELLA TUA CASA SE DEVI  
COMPRARNE UN'ALTRA**

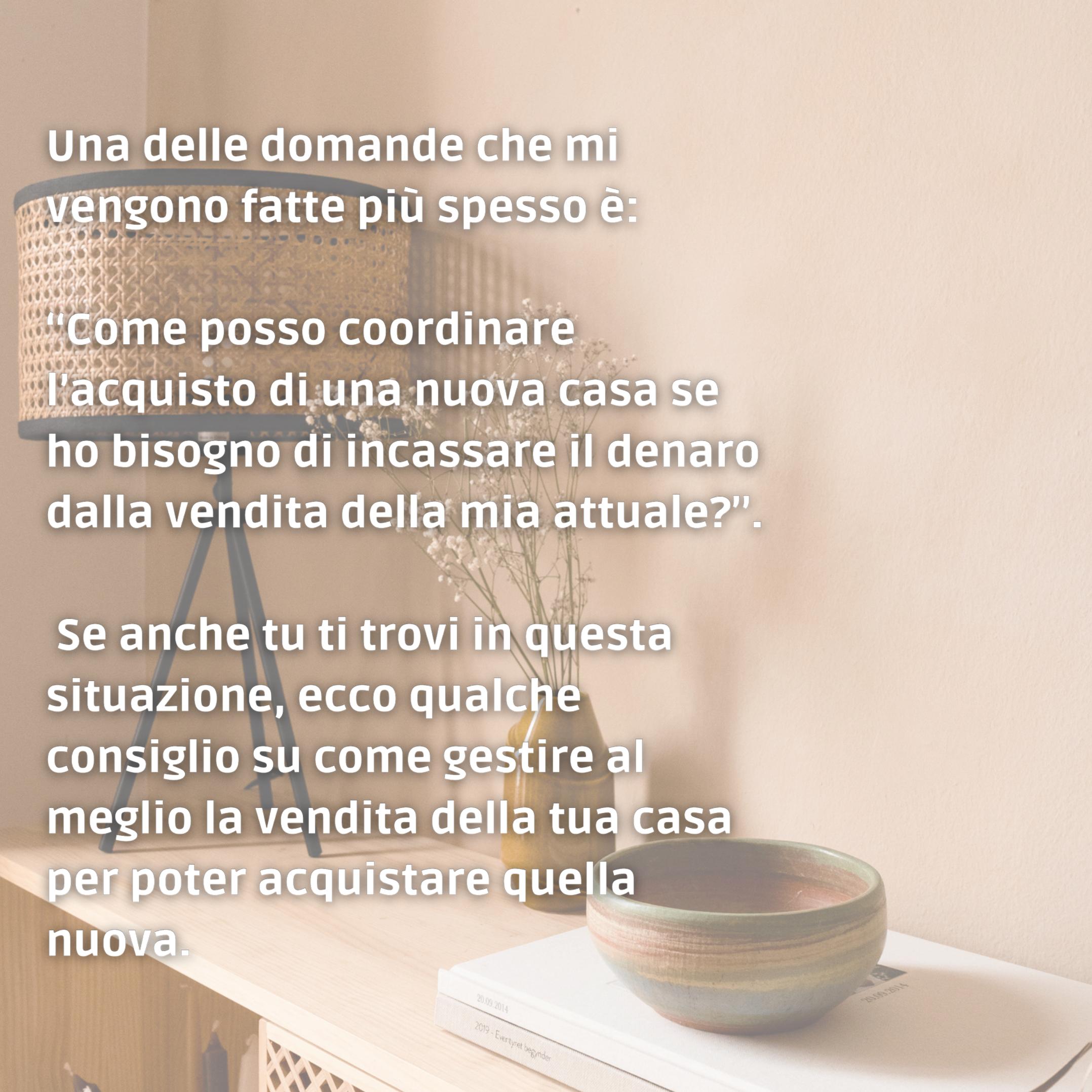
*Graziano Contarino*

REAL ESTATE AGENT

**Una delle domande che mi vengono fatte più spesso è:**

**“Come posso coordinare l'acquisto di una nuova casa se ho bisogno di incassare il denaro dalla vendita della mia attuale?”.**

**Se anche tu ti trovi in questa situazione, ecco qualche consiglio su come gestire al meglio la vendita della tua casa per poter acquistare quella nuova.**



## CI SONO TRE POSSIBILITÀ PER GESTIRE QUESTO TIPO DI OPERAZIONE:

La prima, che applico quotidianamente, consiste nel mettere in vendita la propria casa, trovare un acquirente disposto a versare il 20% del prezzo al momento del contratto preliminare e che possa attendere 6-8 mesi prima di stipulare l'atto notarile definitivo.

**OSSERVAZIONI:** Questo metodo ti offre tempi molto ragionevoli per trovare con calma una nuova casa che soddisfi le tue esigenze. Inoltre, grazie alla caparra ricevuta, hai la possibilità economica di bloccare l'acquisto della nuova casa.

## **LA SECONDA opzione:**

meno consigliata perché più rischiosa, è quella in cui, dopo aver trovato una casa che ti piace, versi una caparra per bloccarne l'acquisto e inizi a vendere la tua.

**OSSERVAZIONI:** In questo caso, devi anticipare i soldi della caparra. Se nel contratto preliminare ti impegni a saldare l'intero importo dell'immobile entro 3-4 mesi, rischi di trovarti in una situazione di estrema urgenza. Oltre a vivere la vendita con un elevato livello di stress, potresti non riuscire a ottenere l'importo necessario entro il tempo stabilito. In questo caso, perderesti la caparra versata o saresti costretto a svendere la tua casa per rispettare i tempi previsti

## **LA TERZA possibilità:**

è simile alla seconda, ma senza alcun rischio. Tuttavia, la fattibilità di questa opzione è molto bassa: puoi bloccare la casa vincolando l'acquisto alla vendita della tua. In pratica, stipuli una proposta di acquisto condizionata alla vendita della tua abitazione. In questo caso, la caparra versata non può essere incassata dal proprietario della casa, ma deve essere trattenuta dall'agenzia. In questo modo, se entro il termine indicato nella proposta d'acquisto non riesci a vendere la tua casa, non perderai nulla: ti verrà restituita la caparra e sarai libero da ogni vincolo.

**OSSERVAZIONI:** Considera che, poiché la proposta di acquisto è vincolata, il proprietario della casa si legherà per un tempo limitato, generalmente tra i 20 e i 40 giorni, a seconda della situazione. Questo significa che se non riesci a vendere la tua casa entro i 20-40 giorni stabiliti, perderai l'opportunità di acquistare la casa di cui ti eri innamorato



## **LA SOLUZIONE**

Per concludere, il mio consiglio è di optare per la prima soluzione. Statisticamente, nessuno dei miei clienti che ha seguito questa strategia (mettere prima la propria casa in vendita) ha mai avuto difficoltà a trovare un nuovo immobile entro 6-8 mesi.

Ti raccomando di consultarti sempre con un professionista per eliminare tutti i rischi, poiché ogni situazione può variare.

**GC**  
*Graziano Contarino*

REAL ESTATE AGENT

[WWW.GRAZIANOCONTARINO.COM](http://WWW.GRAZIANOCONTARINO.COM)

[GCONTARINO@REMAX.IT](mailto:GCONTARINO@REMAX.IT)