

VENDERE CASA A LIVORNO e lungo la COSTA DEGLI ETRUSCHI

La guida per chi vuole vendere casa lungo la Costa degli Etruschi

Edizione 2026

Indice

- Come va il mercato immobiliare in questo periodo?
- Documentazione, che cruccio!
- Stai vendendo casa? Ecco perché evitare le proposte vincolate al buon esito del mutuo
- Vuoi scoprire il reale valore di casa tua?
- Marketing attivo: cosa è e perché ti permetterà di realizzare il massimo nella vendita

Come va il mercato immobiliare in questo periodo?

Questa è una delle domande più ricorrenti delle persone.

Tutti sono attratti dal mercato immobiliare. È uno dei mercati più movimentati, che coinvolge una fetta considerevole della popolazione impegnata a vendere o acquistare un bene di valore. Ed è anche un mercato che fa sognare: immaginare una nuova casa, o un nuovo progetto reso possibile dalla vendita del proprio immobile.

Ma quando ci si rivolge a un agente, la domanda è quasi sempre la stessa: "Come sta andando il mercato?"

Rispondere non è semplice, perché il mercato immobiliare è vasto e si divide in molti macro e micro settori. A questa domanda si potrebbe rispondere con altre domande, come:

- "Qual è il tuo progetto?"
- "Qual è il prodotto che vuoi vendere o acquistare?"
- "In quanto tempo vorresti realizzarlo?"

Sono queste le basi da cui partire per un'analisi specifica del TUO caso.

Lo scenario attuale. Le tensioni internazionali non sono più "lontane": le dinamiche commerciali globali e un'inflazione ancora persistente mantengono alti i tassi di interesse, rendendo l'accesso al

credito più selettivo. L'impatto si sente anche sul nostro territorio: il caro-vita erode il potere d'acquisto delle famiglie, e segnali come i rallentamenti nel mercato del lusso di alcune zone della Toscana o le difficoltà di grandi realtà industriali invitano a riflettere.

In un contesto così, il mercato delle seconde case si è raffreddato: l'acquisto d'impulso è quasi sparito. Chi compra oggi è più selettivo, più attento, più informato.

Questo però non significa che sia un brutto momento per vendere: significa che serve un approccio diverso da quello di qualche anno fa. Vendere bene oggi richiede:

- **Tempestività** — muoversi prima che il mercato si affolli di immobili proposti da chi vende sotto pressione.
- **Targeting mirato** — con meno acquirenti in circolazione, bisogna intercettare quelli realmente motivati e solidi finanziariamente, anche fuori regione o all'estero.
- **Posizionamento corretto del prezzo** — oggi più che mai un prezzo fuori mercato non genera trattative, ma solo immobili che restano invenduti troppo a lungo.

E se tu volessi vendere oggi, per realizzare il tuo progetto e ottenere il massimo nei tempi giusti, a chi ti affideresti?

Contattaci ora al numero: 339 70 66 345

Documentazione, che cruccio!

Sei un proprietario di casa e vorresti venderla senza incappare in problemi legali con il tuo acquirente?

Allora leggi con attenzione: a tua insaputa potresti essere proprietario di una casa con qualche abuso edilizio che ne pregiudica la commercializzazione.

Il comma 1-bis dell'articolo 29 della legge 27 febbraio 1985, n. 52, dispone infatti che gli atti pubblici e le scritture private autenticate tra vivi aventi a oggetto il trasferimento, la costituzione o lo scioglimento di comunione di diritti reali su fabbricati esistenti devono contenere, per le unità immobiliari urbane, a pena di nullità, il riferimento alle planimetrie depositate in catasto e la dichiarazione, resa dagli intestatari, della conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie. Questa dichiarazione può essere sostituita da un'attestazione di conformità rilasciata da un tecnico abilitato.

Prima della stipula, il notaio individua gli intestatari catastali e verifica la loro conformità con le risultanze dei registri immobiliari.

Anche differenze apparentemente minime tra planimetria e stato dei luoghi possono richiedere mesi per essere sanate, specialmente se l'immobile ricade in una zona a vincolo paesaggistico, dove serve il parere della Soprintendenza — che può arrivare anche dopo 6 mesi.

Le regole sono regole, e vanno rispettate finché non cambiano. La domanda da farsi è: se domani la vendita diventasse una priorità, saresti disposto ad aspettare mesi prima di poter anche solo proporre la casa sul mercato?

Per vendere la tua casa sono necessari, in particolare, questi documenti:

- **Attestazione di conformità** urbanistica e catastale (redatta da tecnico abilitato), con planimetria catastale allineata allo stato dei luoghi, visura catastale correttamente intestata, copia della licenza edilizia/permesso a costruire, eventuale concessione in sanatoria, planimetrie allegate all'ultimo titolo abilitativo e certificato/attestazione di abitabilità/agibilità.
- **Attestato di Prestazione Energetica (APE)** — obbligatorio già in fase di promozione della vendita: senza questo dato non è possibile pubblicizzare l'immobile, pena sanzioni economiche, e nessun notaio potrà rogitare l'atto senza di esso.

Non sei sicuro che la tua documentazione sia in regola? Affidati a un agente immobiliare professionista che ti fornisca tutti gli strumenti per vendere in sicurezza, evitando problemi legali che ti facciano perdere tempo e denaro.

Contattaci ora al numero: 339 70 66 345

Stai vendendo casa? Ecco perché evitare le proposte vincolate al buon esito del mutuo

Molti acquirenti affrontano una compravendita proponendo inizialmente le proprie condizioni su prezzo, tempistiche, modalità di pagamento e vincoli; sta poi al venditore valutare se accettarle o meno.

Tra i vincoli più diffusi nelle proposte di acquisto c'è proprio quello del "buon esito del mutuo" — una clausola che la maggior parte degli agenti inserisce senza considerare i rischi che corre chi vende, tutelando di fatto solo la parte acquirente.

Le proposte vincolate al buon esito del mutuo sono una trappola per i venditori: "imprigionano" l'immobile per mesi, nell'attesa che l'acquirente ottenga la certezza del credito, senza che quest'ultimo abbia versato alcun impegno economico — e nel frattempo chiudono di fatto le porte al resto del mercato.

Nessuno prenoterebbe un viaggio vincolandolo al rilascio di un futuro finanziamento, né un negozio consegnerebbe un elettrodomestico prima che il cliente ottenga il credito. La logica, nella compravendita immobiliare, è la stessa: si crea lo stesso danno a chi vende.

Un vero professionista, prima di far sottoscrivere una proposta d'acquisto, verifica con un mediatore del credito la reale solidità finanziaria dell'acquirente. Una volta ottenuta questa certezza, il vincolo diventa un ricordo: e il venditore ha tra le mani una proposta che, con una semplice firma, si trasforma in una vendita certa.

Vuoi vendere casa in totale serenità, con acquirenti realmente qualificati, senza rischiare di perdere tempo e denaro?

Contattaci ora al numero: 339 70 66 345

Vuoi scoprire il reale valore di casa tua?

Il valore di mercato è il prezzo a cui l'immobile verrebbe realisticamente venduto sul libero mercato: nasce dall'equilibrio tra domanda e offerta alla data della valutazione, ed è cosa diversa dal valore catastale.

Per valutare correttamente una casa non basta un'analisi tecnica: serve esperienza maturata giorno per giorno sul mercato e l'analisi di dati oggettivi, tra cui:

- i dati aggiornati del mercato
- la fascia di prezzo di maggiore visibilità
- l'andamento dei prezzi richiesti
- la dimensione delle case vendute
- le statistiche provinciali del semestre
- il numero di case in vendita nella stessa zona
- il numero di case vendute e invendute nella stessa zona
- i valori dell'Agenzia delle Entrate basati sul compravenduto recente

Alcuni pensano che partire da un prezzo "alto" per poi trattare sia una strategia vincente. In realtà è un'arma a doppio taglio: nella migliore delle ipotesi favorisce solo la vendita più rapida degli immobili vicini messi in vendita al prezzo corretto; nella peggiore, porta a non vendere più l'immobile, o a doverlo svendere per la troppa permanenza sul mercato.

I migliori acquirenti confrontano case, caratteristiche e prezzi: quando un immobile resta troppo a lungo sui portali, tende a essere snobbato, perché genera dubbi ("se è lì da tanto, avrà qualche problema...").

C'è poi il rischio del "valzer dei ribassi": senza un prezzo di mercato corretto, ogni potenziale acquirente propone offerte al ribasso, allungando i tempi di vendita e riducendo il guadagno reale.

Hai bisogno di scoprire il valore reale di casa tua? Affidati a chi conosce davvero il mercato della Costa degli Etruschi.

Contattaci ora al numero: 339 70 66 345

Marketing attivo: cosa è e perché ti permetterà di realizzare il massimo nella vendita

Mettere un cartello davanti all'immobile, un annuncio su internet, un cartellino in vetrina: sono i metodi più comuni, quelli che gli agenti più esperti definiscono "marketing passivo".

Le case si vendono anche così, ogni tanto funziona — ma non si può garantire che l'immobile venga venduto velocemente e al massimo prezzo che il mercato è pronto a riconoscere. Sono azioni passive: l'agente pubblica l'annuncio, incrocia le dita e attende che qualcuno lo contatti.

Gli agenti pro-attivi, invece, non si limitano ad attendere. Mettono in campo azioni collaudate, tra cui la promozione diretta in zona — contattare ogni giorno decine di persone per sapere se vogliono comprare quella casa o conoscono qualcuno interessato. Il marketing attivo richiede impegno costante e formazione: per questo sono pochi gli agenti disposti a praticarlo davvero, ma è ciò che produce i risultati migliori.

Oggi il marketing attivo per noi va anche oltre i confini locali. Da anni lavoriamo in parallelo sul mercato internazionale: annunci tradotti, distribuiti sui portali esteri e su Gate-Away.com, con acquirenti stranieri già attivi nel nostro database — dal Nord Europa alla Germania. Il risultato è avere due filoni di acquirenti invece di uno solo, e chi ha più offerte sceglie, invece di subire.

Saresti disposto a citofonare tu stesso a tutte le persone della tua zona, o a parlare con i commercianti locali per promuovere il tuo immobile? La risposta è ovviamente no — non è il tuo lavoro. Ma è, esattamente, il lavoro di un vero agente immobiliare.

Sei alla ricerca di un'agenzia che possa trovarti davvero un acquirente, grazie ad azioni concrete di marketing attivo, in Italia e all'estero?

Contattaci ora al numero: 339 70 66 345

Dal 1989 aiutiamo le persone a realizzare i propri desideri di vendere o comprare immobili lungo la Costa degli Etruschi

Un territorio che va da Livorno a Piombino, comprese le colline retrostanti.

Strategie di marketing avanzate, la collaborazione con un consistente numero di agenti immobiliari professionali e un metodo di vendita efficace e collaudato ci consentono di lavorare per il miglior prezzo di mercato per ogni immobile che ci viene affidato in vendita:

- Ascolto attivo delle esigenze dei clienti, per trovare le soluzioni migliori a chi deve acquistare
- Adeguata pre-qualifica degli acquirenti, per portare in casa dei venditori solo persone realmente interessate all'acquisto
- Assistenza in tutte le fasi del processo di vendita, fino al rogito notarile

Il team

- **Claudio Fatighenti** — Agente immobiliare, Perito in stime e valutazione di immobili, Coach e Formatore di agenti immobiliari, 36 anni di esperienza nel settore
- **Paola Senesi** — Geometra e Agente Immobiliare, 17 anni di esperienza tecnica
- **Patrizia Cardelli** — Agente Immobiliare, specialista lato acquirenti
- **Tommy Mazzotto** — Agente Immobiliare, marketing diretto in zona
- **Clio Mazzi** — Architetto e Agente Immobiliare
- Consulenti del credito partner, per sbloccare situazioni complesse di finanziamento

Hai bisogno di essere assistito da un professionista per l'acquisto o la vendita del tuo immobile? Contattaci subito!

 339 70 66 345 · 0565 1931637
 toscanamare.it · casamaretoscana.com
 info@toscanamare.it

Agenzia Immobiliare Toscanamare Srls

Persone, Case, storie vere

- Piazza della Chiesa 20, 57023 Cecina
- Via Firenze 3, 57022 Marina di Castagneto
- Piazza della Vittoria 49/A (ang. Via delle Grazie), 57125 Livorno