Agenzia Immobiliare Toscanamare
Costa degli Etruschi, dal 1989



Livorno
dal 2024

Cecina
dal 2017

Marina di Castagneto
dal 1989

Mar Tirreno

Devi vendere?

Vendi con Noi

La guida completa alla vendita del tuo immobile: come stabilire il prezzo giusto, trovare l'acquirente giusto e arrivare al rogito senza pensieri.

Il tuo progetto, la nostra strategia

Se stai leggendo queste pagine, probabilmente hai deciso di vendere. La domanda giusta però non è solo se vendere, ma come farlo per tutelare il tuo patrimonio e ottenerne il massimo riconoscimento.

E forse hai già in testa qualche dubbio, o qualche timore:

> **Ho paura di svendere.**
>
> **Quanto tempo ci vorrà?**
>
> **E se provassi da solo, per risparmiare l'agenzia?**
>
> **Meglio affidarsi a più agenzie, o a una sola?**
>
> **Come scelgo l'agente giusto?**

Sono domande legittime, e in queste pagine trovi le nostre risposte. Oggi non basta mettere un annuncio: ecco cosa facciamo per te.

Un valore reale

La competenza di Perito in stime di Claudio definisce il valore vero del tuo immobile, così la casa non resta ferma sul mercato.

Solo acquirenti veri

In casa tua entrano solo persone già verificate nella loro capacità di acquisto.

Sana concorrenza

Mettiamo a confronto gli acquirenti interessati per ottenere il miglior prezzo che il mercato può offrire.

Non siamo semplici intermediari. Siamo alleati.

Quello che segue è il concentrato di 37 anni di attività dell'agenzia, di tanti corsi di formazione in Italia e all'estero e del confronto continuo con i migliori colleghi del settore.

I 7 errori che rovinano una vendita

Li vediamo ogni settimana. Conoscerli è il modo più semplice per evitarli.

1 La paura di svendere

Sbagliare la valutazione, per eccesso o per difetto. C'è chi si basa sui prezzi dei portali (che sono le speranze dei proprietari, non i prezzi reali di vendita), chi sulle stime automatiche, chi sul sentito dire.

2 Il fai-da-te costa tempo

Richieste, chiamate fuori orario, messaggi di chi non ha capito nulla: un costo reale in tempo e stress, anche se non compare in nessuna fattura.

3 Tante agenzie, cioè nessuna

Senza un incarico chiaro nessuno si assume un vero impegno: la tua casa diventa una fra tante, mostrata a seconda della convenienza del momento.

4 I turisti immobiliari

Il via vai di visitatori poco motivati è logorante e spinge spesso a ribassare il prezzo pur di chiudere.

5 Trascurare gli aspetti tecnico-legali

Irregolarità edilizie o catastali, vincoli ignorati, contratti firmati senza capirli: ritardi, spese impreviste e a volte richieste di danni.

6 Confondere perizia e mercato

Una stima generosa illude. Un prezzo coerente con la concorrenza reale non è una sconfitta: è la base per vendere davvero.

7 Non affidare l'esclusiva

Senza esclusiva nessuna agenzia ha interesse a investire sul tuo immobile. Con l'esclusiva hai un unico referente verso acquirenti e colleghi, senza perdere visibilità: grazie alla condivisione con le agenzie partner, la tua casa resta sotto gli occhi di tutto il mercato.

La nostra rotta in quattro tappe

Ogni vendita segue lo stesso percorso, costruito ogni volta intorno a te e alla tua casa.

1

Ascolto strategico

Il tuo obiettivo è la nostra bussola

Prima di ogni azione capiamo davvero cosa vuoi ottenere: il prezzo, i tempi, le priorità della tua famiglia. La strategia nasce da qui, non da un modello standard.

2

Valutazione scientifica

Il massimo valore, senza margine d'errore

Un'Analisi Comparativa di Mercato basata sulle vendite reali della zona, il sopralluogo tecnico del Perito e la verifica immediata dei documenti.

3

Visibilità globale

La tua casa sotto gli occhi del mondo

Portali italiani e internazionali, rete di agenzie partner, la nostra banca dati clienti, campagne mirate sui social. Due file di compratori, italiani e stranieri, invece di una.

4

Open House strategica

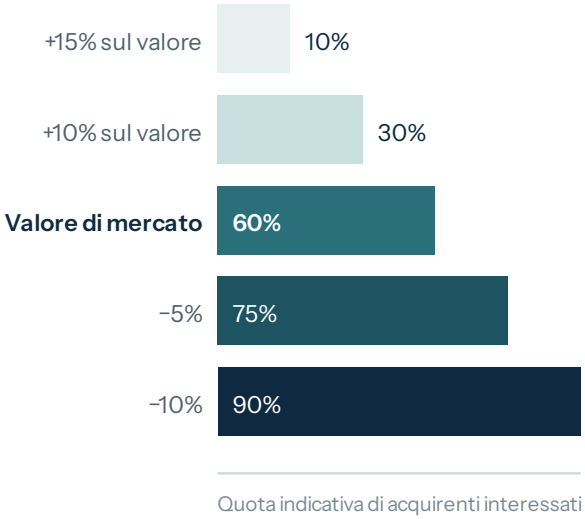
Più interesse, proposte migliori

Quando è la scelta giusta, concentriamo le visite in una sola giornata: gli acquirenti si incontrano, percepiscono il valore e le proposte arrivano più in fretta.

Fase 1

Preparazione e conformità: la tua tranquillità

Definiamo insieme un prezzo realistico con un'Analisi Comparativa di Mercato: la concorrenza attuale, i prezzi degli immobili simili venduti negli ultimi 12 mesi, l'interesse reale degli acquirenti. Come Perito facciamo il sopralluogo per la stima del valore e verifichiamo subito la regolarità edilizia e catastale. Ci occupiamo anche dell'APE, obbligatorio per legge prima di qualsiasi pubblicità.



Il prezzo decide chi entra dalla porta.

Un prezzo anche solo del 5% sopra il valore di mercato può escludere gran parte degli acquirenti proprio nelle prime settimane, quando la casa ha la massima visibilità. E una casa che resta ferma perde valore agli occhi di chi la guarda.

Schema indicativo della piramide del prezzo.

Perché prezzare correttamente conviene

Secondo l'indagine di Banca d'Italia sul mercato delle abitazioni (2025), a livello nazionale:

5 mesi

tempo medio di vendita di un immobile

7%

sconto medio in trattativa rispetto al prezzo richiesto

Il nostro metodo punta a fare meglio della media, partendo da un prezzo giusto fin dal primo giorno.

Fase 2

Marketing attivo e rete a strascico

Video professionali, planimetrie 3D e fotografie ad alta risoluzione: così anche chi vive a Milano, Stoccolma o Monaco può visitare la tua casa, e innamorarsene, a migliaia di chilometri di distanza.

- **Esposizione globale.** Pubblicazione sui principali portali italiani (Idealista, Casa.it, Immobiliare.it) e sui circuiti internazionali dedicati a chi cerca casa in Toscana, come Gate-Away.
- **Pubblico mirato.** Campagne sponsorizzate su Facebook, Instagram e YouTube rivolte a chi vive nel Nord Italia e nei Paesi esteri più interessati alla nostra costa.
- **Collaborazione tra colleghi.** Coinvolgiamo le migliori agenzie della zona con cui lavoriamo da anni, per moltiplicare le possibilità di vendita.
- **Contatto diretto.** La nostra banca dati clienti e il volantinaggio mirato nel quartiere.

Fase 3

Gestione e chiusura, senza pensieri

- **Filtro acquirenti.** Verifichiamo la reale capacità di acquisto di ogni potenziale acquirente prima di portarlo in casa tua.
- **Open House strategica.** Quando serve, visite concentrate per generare sana competizione e ottenere la proposta migliore.
- **Assistenza completa.** Ti accompagniamo in ogni fase, dal notaio alla voltura delle utenze, comprese le pratiche per le vendite a cittadini stranieri.

Ci sentiamo regolarmente per raccontarti il lavoro svolto e aggiornarti su ogni cambiamento del mercato.

Vendiamo la Toscana al mondo

Le nostre ultime vendite a clienti stranieri: famiglie arrivate da Svezia, Germania, Polonia, Belgio e Australia, seguite in ogni passaggio anche a migliaia di chilometri di distanza.

La maggior parte delle agenzie propone la casa solo a chi cerca in zona. Noi lavoriamo in parallelo anche sul mercato internazionale: annuncio tradotto, pubblicato sui portali esteri, proposto ad acquirenti stranieri già in contatto con noi.



Polonia, Belgio, Australia



Germania



Svezia



Polonia



Polonia



Polonia

> **Due file di compratori invece di una. E chi riceve più proposte sceglie, invece di subire.**

Cosa dicono di noi

Le parole più preziose sono quelle di chi ha già fatto questo percorso insieme a noi.

> **«...dopo una brutta avventura che mi aveva fatto perdere la fiducia nel settore...»**
>
> Un cliente che ha scelto di ripartire con Toscanamare

> **«Con notevole realismo e capacità strategica, ha contribuito a portare a termine la trattativa.»**
>
> Proprietari, vendita di famiglia

> **«Mi sono servita di questa agenzia per vendere il mio appartamento ed ho trovato il meglio.»**
>
> Venditrice

> **«Con la dedizione e la affabilità che il Cliente si aspetta in questi frangenti.»**
>
> Vincenzina e Antonio

> **«Complimenti a Paola che in modo discreto ma costante ha mantenuto il contatto.»**
>
> Acquirenti

> **«...collaborare con l'Agenzia Toscana Mare è sempre un piacere.»**
>
> Investitore immobiliare

> **«Our experience of working with Toscanamare is that it was both reassuring and hassle-free.»**
>
> Acquirenti dall'estero

Estratti da recensioni pubblicate dai clienti. Le trovi complete su toscanamare.it e su Google.

Una squadra al tuo servizio

Competenze commerciali, tecniche e creditizie sotto lo stesso tetto: ogni problema trova qualcuno che lo sa risolvere.

Claudio Fatighenti

Fondatore, agente immobiliare e Perito estimatore

- 36 anni nel settore immobiliare e centinaia di immobili venduti
- Ristrutturazioni e interventi edilizi seguiti in prima persona
- Dieci anni come coach e formatore di agenti immobiliari in tutta Italia

Paola Senesi

Geometra e agente immobiliare

Diciassette anni di esperienza da geometra: una preparazione tecnica e documentale che ci permette di anticipare e risolvere ogni criticità.

Patrizia Cardelli

Agente immobiliare

Specialista degli acquirenti, punto di riferimento per chi cerca serenità in ogni passaggio della compravendita.

Tommy Mazzotto

Agente immobiliare

Giovane e dinamico, segue il marketing diretto sul territorio.

Clio Mazzi

Architetta e agente immobiliare

Con la sua doppia competenza progettiamo interventi di recupero e ristrutturazione che aggiungono valore all'immobile.

Consulenti del credito

Partner

Ci aiutano a sbloccare situazioni complesse, trovando il finanziamento anche per acquirenti a cui la propria banca aveva detto no: un aiuto decisivo per portare la vendita fino in fondo.

Quanto costa, detto chiaramente

Preferiamo dirti tutto prima. Così la tua scelta si basa sui fatti, non sulle sorprese.

3% + IVA

sul prezzo di vendita che hai accettato, con un minimo di 4.000 € + IVA

Quando

All'accettazione della proposta d'acquisto o alla firma del preliminare.

Per chi

La stessa percentuale vale per chi vende e per chi compra.

Un esempio concreto

Prezzo di vendita	Provvigione	IVA 22%	Totale
250.000 €	7.500 €	1.650 €	**9.150 €**
100.000 €	4.000 € (minimo)	880 €	**4.880 €**

Un incarico che non ti lega

- **Nessun rinnovo automatico.** Alla scadenza decidi tu se continuare.
- **Nessuna penale alla scadenza.** Se non sei soddisfatto, sei libero.

Cosa comprende il nostro lavoro

- Valutazione con Analisi Comparativa di Mercato
- Foto, video e promozione in Italia e all'estero
- Selezione degli acquirenti e gestione della trattativa
- Assistenza fino al rogito

Eventuali servizi aggiuntivi, come l'home staging, sono facoltativi e sempre concordati prima.

I documenti per la vendita

Il passaporto della tua casa. Prepariamo insieme un fascicolo in ordine, per vendere in fretta e senza intoppi.

La tua identità e quella dei comproprietari

- [ ] Documento d'identità e codice fiscale
- [ ] Estratto dell'atto di matrimonio, o certificato di stato libero o vedovanza
- [ ] Per le società: atto costitutivo e visura camerale aggiornata

La storia dell'immobile

- [ ] Titolo di proprietà: compravendita, successione, donazione o cessione quote
- [ ] Contratto di mutuo e distinta del debito residuo, se presente
- [ ] Contratto di locazione, se l'immobile è affittato

La regolarità tecnica

- [ ] Relazione tecnica di conformità urbanistica e catastale
- [ ] Titoli edilizi: licenza, permessi di costruire, eventuali condoni
- [ ] Abitabilità o agibilità
- [ ] APE, Attestato di Prestazione Energetica

Condominio e impianti

- [ ] Dichiarazioni di conformità degli impianti elettrico e termico
- [ ] Attestazione dell'amministratore, ultimo consuntivo e verbale d'assemblea

Una nota di Claudio

Non preoccuparti se ti manca qualcosa. Parte del nostro lavoro è aiutarti a trovare o regolarizzare questi documenti con i tecnici di fiducia, così arrivi al rogito senza stress.

Parliamo della tua casa

Prenota una consulenza gratuita: analizziamo insieme la tua situazione, senza alcun impegno.

Chiama il centralino 0565 1931637

Livorno

Piazza della Vittoria 49/A
angolo Via delle Grazie
57125 Livorno

Cecina

Piazza della Chiesa 20
57023 Cecina (LI)

Marina di Castagneto

Via Firenze 3
57022 Marina di Castagneto (LI)

Centralino, risponde da tutti gli uffici
0565 1931637

Claudio Fatighenti
+39 339 7066345

Email
fatighenti@toscanamare.it

Online
toscanamare.it
casamaretoscana.com

Agenzia Immobiliare Toscanamare Srls, P.IVA 01941550491, REA LI-213661, toscanamaresrls@pec.it
Claudio Fatighenti, agente immobiliare iscritto presso la Camera di Commercio di Livorno. Perito ed esperto in stima e valutazione di immobili, C.C.I.A.A. di Livorno n. 639 sez. XXII/020