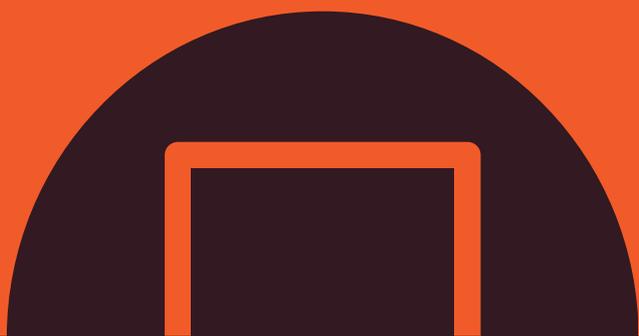


STORIE DI SUCCESSO

GUIDA STRATEGICA PER VENDERE IL TUO CAPANNONE

5 Consigli per Massimizzare il Profitto



IVAN LAFFRANCHI

White Paper

Come Vendere un Capannone Industriale e Trovare il Giusto Acquirente

Vendere un capannone industriale è un'operazione complessa che richiede competenze specifiche, una preparazione accurata e una strategia ben definita. Questo white paper ti guiderà passo dopo passo attraverso gli elementi essenziali per massimizzare le opportunità di successo nella vendita del tuo immobile industriale.

Chi Siamo

Vendiamo Imprese è una **società di consulenza immobiliare specializzata** nella compravendita di capannoni industriali, aziende, studi professionali e strutture ricettive. Siamo un partner strategico per chi desidera valorizzare e vendere i propri asset immobiliari, unendo competenze tecniche, fiscali e di marketing per offrire soluzioni su misura.

Il Fondatore: Ivan Laffranchi

Ivan Laffranchi opera nel settore immobiliare dal 1998, vantando oltre 25 anni di esperienza. Nel 2000 ha fondato una rete di agenzie immobiliari con il brand Alicecasa nella provincia di Torino, ampliando la sua presenza fino al 2015. Nel 2017 ha lanciato Homstate.it, la prima piattaforma online di compravendita immobiliare in Italia, riconosciuta per il suo approccio innovativo e le tariffe flat.

Nel 2020 ha creato Vorrei.it, una piattaforma tecnologica che offre strumenti avanzati per agenti immobiliari, tra cui un algoritmo di valutazione immobiliare online.

La Nostra Visione

In un mercato in continua evoluzione, crediamo che la digitalizzazione e l'innovazione siano fondamentali per offrire un servizio efficiente e trasparente. La nostra esperienza ci permette di guidare i clienti attraverso ogni fase della compravendita, garantendo professionalità e competenza.

1. Verifica della Documentazione Urbanistica e degli Impianti

Perché è Cruciale un Controllo Preliminare

La documentazione urbanistica e catastale rappresenta il "biglietto da visita" del tuo capannone agli occhi del potenziale acquirente. Qualsiasi difformità o mancanza potrebbe rallentare o compromettere la trattativa. Ecco come muoversi:

- **Controllo della Conformità Urbanistica e Catastale**
Recati presso l'ufficio tecnico del comune dove si trova il capannone per verificare che lo stato dell'immobile corrisponda ai dati presenti nei registri ufficiali. Assicurati che non vi siano abusi edilizi o irregolarità.
- **Certificati degli Impianti**
Verifica che tutti gli impianti – elettrico, idrico, riscaldamento e sollevamento – siano a norma e dotati di certificazioni aggiornate. Difformità o mancanza di conformità possono essere utilizzate come strumenti di negoziazione dall'acquirente, riducendo il valore percepito dell'immobile.
- **Aggiornamento della Documentazione Amministrativa**
Preparati a fornire tutti i documenti richiesti, come visure catastali aggiornate, planimetrie e schede tecniche.

2. Documenti Fondamentali: APE e CDU

Attestato di Prestazione Energetica (APE)

L'APE è obbligatorio per vendere o affittare un immobile. Certifica la classe energetica del capannone, fornendo informazioni essenziali sull'efficienza energetica dell'edificio. Un immobile con una buona classe energetica può essere percepito come più vantaggioso, riducendo i costi operativi per il futuro proprietario.

Certificato di Destinazione Urbanistica (CDU)

Il CDU è indispensabile per gli immobili con aree esterne non accorpate all'edificio principale. Questo documento, rilasciato dal Comune, attesta la destinazione d'uso dei terreni circostanti e può influenzare le possibilità di sviluppo o utilizzo futuro dell'immobile.

Nota pratica: Richiedere questi certificati in anticipo riduce i tempi della trattativa, mostrando al compratore che sei preparato e professionale.

3. Valutazione di Mercato: Fai Valere il Tuo Immobile

Perché una Valutazione Professionale è Essenziale

Il mercato immobiliare industriale ha dinamiche uniche, con fluttuazioni legate a fattori come localizzazione, accessibilità e destinazione d'uso. Affidarti a un esperto del settore ti permette di ottenere una valutazione accurata, riducendo il rischio di sovrastimare o sottostimare il valore del capannone.

Elementi Considerati per la Valutazione

1. **Localizzazione:** Prossimità a infrastrutture strategiche come autostrade, porti o zone industriali.
2. **Dimensioni e Caratteristiche:** Superficie interna ed esterna, altezza utile, presenza di uffici o aree di carico/scarico.
3. **Condizioni dell'Immobile:** Stato di manutenzione e livello di conformità normativa.
4. **Tendenze di Mercato:** Domanda locale e andamento dei prezzi per immobili simili.

Consiglio: Una valutazione realistica non solo attira acquirenti seri ma accelera anche il processo di vendita.

4. Come Trovare un Acquirente: Strategia e Promozione

Dopo aver preparato tutta la documentazione e ottenuto una valutazione professionale, è il momento di presentare il tuo capannone al mercato.

Canali di Vendita

- **Portali Immobiliari Specializzati**
Pubblica l'annuncio su piattaforme dedicate al settore industriale per raggiungere acquirenti mirati.
- **Network di Professionisti**
Collabora con agenzie immobiliari esperte nella vendita di capannoni industriali. La loro rete di contatti può ampliare significativamente la platea di potenziali compratori.
- **Marketing Diretto**
Una campagna mirata, che includa email marketing, social media e pubblicità su riviste di settore, può generare interesse per l'immobile.

Presentazione dell'Immobile

Investi nella qualità dell'annuncio:

- Fotografie professionali che evidenzino punti di forza come spazi ampi, aree operative e accessibilità.
 - Descrizioni dettagliate che includano informazioni tecniche, logistiche e normative.
-

Checklist Operativa per il Venditore di un Capannone Industriale

Questa checklist ti aiuterà a organizzare tutti i passaggi necessari per una vendita efficace e senza intoppi.

1. Documentazione dell'Immobile

- Verifica la conformità urbanistica presso l'ufficio tecnico comunale.
- Aggiorna le visure catastali e verifica che la planimetria corrisponda allo stato attuale.
- Recupera i certificati di conformità per tutti gli impianti (elettrico, idrico, riscaldamento, sollevamento).
- Richiedi l'Attestato di Prestazione Energetica (APE).
- Richiedi il Certificato di Destinazione Urbanistica (CDU) per eventuali aree esterne.

2. Valutazione dell'Immobile

- Fai eseguire una valutazione professionale da un esperto del settore industriale.
- Analizza il mercato locale per confrontare il tuo immobile con altri simili.
- Stabilisci un prezzo di vendita realistico basato sulla valutazione e le tendenze di mercato.

3. Preparazione per la Vendita

- Pulisci e organizza gli spazi interni ed esterni del capannone per migliorarne l'aspetto.
- Fai realizzare fotografie professionali dell'immobile, evidenziandone i punti di forza.
- Prepara una descrizione dettagliata che includa:
 - Superficie interna ed esterna
 - Altezza utile e portata dei pavimenti

- Accessibilità e collegamenti infrastrutturali
- Eventuali vantaggi, come prossimità a servizi o caratteristiche specifiche.

4. Promozione e Ricerca di Acquirenti

- Pubblica l'annuncio su portali immobiliari specializzati.
- Collabora con un'agenzia immobiliare esperta nel settore industriale.
- Promuovi l'immobile attraverso canali di marketing diretto (email, social media, riviste di settore).

5. Negoziazione e Chiusura della Trattativa

- Verifica la solidità economica dei potenziali acquirenti.
- Rispondi prontamente alle richieste di documentazione e informazioni aggiuntive.
- Prepara tutti i documenti necessari per il rogito (visure, certificati, APE, CDU).
- Concludi la trattativa con il supporto di un notaio e/o un consulente immobiliare per garantire una transazione sicura.

Checklist Rapida: Cosa Portare al Primo Incontro con un Acquirente

- Visura catastale aggiornata
- Planimetrie dettagliate
- APE e CDU
- Certificati di conformità degli impianti
- Documentazione fotografica professionale

Con questa checklist avrai tutto sotto controllo per vendere il tuo capannone industriale in modo professionale ed efficiente.

Conclusione: Preparazione e Strategia per il Successo

Vendere un capannone industriale richiede pianificazione, documentazione impeccabile e una conoscenza approfondita del mercato. Seguire questi passaggi ti permetterà di

presentare il tuo immobile in modo professionale, attirare il giusto acquirente e concludere una trattativa vantaggiosa.

Scarica il nostro checklist operativo per vendere il tuo capannone e contattaci per una consulenza gratuita!

Questo white paper è stato realizzato da **VendiamolImprese**, il partner specializzato nella compravendita di immobili industriali e aziende. Per ulteriori informazioni, visita il nostro sito o contattaci direttamente.

Scopri come vendere il tuo capannone industriale con successo

Vendere un capannone industriale è un processo complesso che richiede competenza, strategia e una preparazione accurata. Questo white paper ti offre una guida completa, ricca di consigli pratici e strumenti utili per affrontare ogni fase della vendita: dalla verifica della documentazione urbanistica e catastale alla promozione efficace dell'immobile sul mercato.

Scritto da esperti del settore immobiliare industriale, questo manuale è pensato per chi cerca di massimizzare il valore della propria proprietà e concludere una trattativa vantaggiosa.

Cosa troverai in questo ebook?

- Le fasi preliminari fondamentali per evitare intoppi burocratici.
- Come richiedere e utilizzare i documenti indispensabili, come l'APE e il CDU.
- Suggerimenti per valutare correttamente il tuo immobile.
- Strategie di marketing per trovare il giusto acquirente.
- Una checklist pratica per avere tutto sotto controllo.

VendiamoImprese, società di consulenza immobiliare industriale fondata da Ivan Laffranchi, porta in queste pagine l'esperienza di oltre 25 anni nel settore. Con il nostro metodo, vendere il tuo capannone sarà più semplice, rapido e vantaggioso.

Trasforma la tua vendita in un successo. Scarica ora il tuo white paper!

