

PROCESSO D' OFFERTA

L'offerta e' fatta tramite il broker via email e non e' impegnativa finche' le parti non firmano un compromesso e l'acquirente versa il 10% del prezzo pattuito in un conto speciale del proprio avvocato, conto che verra' girato al venditore solo al momento della stipula.

Il compromesso e' preparato dall'avvocato del venditore e revisionato e corretto dall'avvocato dell'acquirente – si mettono in chiaro tutti i punti dell'accordo; prezzo, tempistica della stipula di vendita, garanzie sulla trasferibilita' del titolo di proprieta' (che comunque viene garantita da un apposita assicurazione strettamente regolata) etc..

All'offerta in genere segue una contro offerta, quindi in genere si offre un 10% meno di quanto si vuole spendere per lasciarsi un margine di trattativa – le comunicazioni vengono tenute tra il broker del venditore e quello dell'acquirente finche' non si raggiunge una definizione , positiva o negativa

Per dare credibilita' all'offerta (che non e' impegnativa) si fornisce il nome del proprio rappresentante legale; le offerte per contanti sono sempre piu' forti di quelle soggette a finanziamento. Infine, ma pochi lo fanno in prima battuta, e' utile allegare la copia di un documento che dimostri la disponibilita' di fondi.