

Come vendere casa

in 6 passaggi

L'Arte di Abitare ®
S E R V I Z I I M M O B I L I A R I

www.artediabitare.it

Tutto ciò che è riportato su questo catalogo, documentazione, contenuti, testi, immagini, il logo, il lavoro artistico e la grafica sono di proprietà de L'Arte di Abitare, sono protetti dal diritto d'autore nonché dal diritto di proprietà intellettuale. Sarà quindi assolutamente vietato copiare, appropriarsi, ridistribuire, riprodurre qualsiasi frase, contenuto o immagine presente su questo catalogo perché frutto del lavoro e dell'intelletto dell'autore stesso.

È vietata la copia e la riproduzione dei contenuti e immagini in qualsiasi forma.

È vietata la redistribuzione e la pubblicazione dei contenuti e immagini non autorizzata espressamente dall'autore.

Copyright © 2020 · L'Arte di Abitare · all rights reserved.

*L'Arte di Abitare ha realizzato questa guida
per aiutarti a conoscere la strada che
percorreremo assieme per la vendita della tua casa.*

Buona lettura,

L'Arte di Abitare 
SERVIZI IMMOBILIARI

Il network L'Arte di Abitare

Competenza, collaborazione e professionalità

Il nostro successo nasce dall'unione di un team di esperti professionisti e di un network di agenzie sotto un unico brand.

Il nostro punto di forza è la collaborazione continua tra gli agenti all'interno del Gruppo.



PROVINCIA DI PADOVA

Abano Terme
Albignasego
Casalserugo
Limena
Noventa Padovana
Padova, Prato della Valle
Padova Ovest
Padova Sud
Perarolo di Vigonza
Piazzola sul Brenta
Pieve di Sacco
Selvazzano Dentro
Tombelle di Saonara
Vigodarzere

REGIONE LOMBARDIA

Milano, San Babila

PROVINCIA DI VENEZIA

Caorle
Favaro Veneto
Fiesso d'Artico
Jesolo Lido, P.zza Drago
Jesolo Lido, P.zza Mazzini
Marcon
Martellago
Mestre, Carpenedo
Mestre, centro storico
Mira
Mirano
Noale
Oriago di Mira
Pianiga
San Donà di Piave
Scorzè
Sottomarina
Spinea
Venezia, centro storico

PROVINCIA DI VERONA

Cavaion Veronese
San Giovanni Lupatoto
Verona, San Zeno
Sommacampagna
Verona, centro storico
Verona, Ponte Crencano
Verona Sud

PROVINCIA DI VICENZA

Montebelluna
Vicenza Est
Sovizzo

PROVINCIA DI TREVISO

Castelfranco Veneto
Mogliano Veneto
Silea
Treviso Sud



www.artediabitare.it

Premessa

Perché non riesco a vendere casa

PERCHÉ NON RIESCO A VENDERE CASA?

Sei anche tu in questa situazione?

È una domanda che ti poni da qualche tempo e a cui non hai trovato una risposta?

Ti piacerebbe cambiare casa ma non sai se troverai mai un acquirente?

Molti proprietari si trovano in questa situazione. Hanno messo il loro immobile sul mercato, tramite un'agenzia o provando da soli, ma sono mesi che non succede nulla, nessuna proposta ricevuta anche se si sono presentate molte persone a vedere l'immobile.

È una situazione difficile che ci porta a dubbi, costringe a ritardare i piani, vivere momenti di stress perché non sappiamo se porre in vendita la nostra casa, o cercarne prima una da acquistare. Non troviamo una risposta.

Cosa possiamo fare in questo caso? Forse abbiamo fatto qualcosa di sbagliato?

SE DECIDI DI METTERE IN VENDITA LA TUA CASA È OPPORTUNO FARE 3 COSE IMPORTANTI:

- 1 Verificare di avere e produrre tutta la documentazione necessaria affinché la tua casa possa essere posta sul mercato e si possa andare all'atto di vendita.
- 2 Farsi fare una perizia reale da un'agenzia immobiliare che operi nel mercato della tua città o paese, che conosca i valori di compravendita, che possa paragonare la tua casa con altre che ha già venduto nell'ultimo semestre, che possieda un database di potenziali clienti già conosciuti e non da un perito che redige una semplice stima analitica.
- 3 Avere gli strumenti per poter valutare e scegliere una valida agenzia immobiliare che abbia un piano marketing strategico finalizzato alla vendita di casa tua e a risolvere le tue esigenze.

Domanda Prima di mettere la tua casa sul mercato ad un certo prezzo l'hai fatta valutare correttamente? E come hai scelto l'agenzia a cui hai affidato la vendita del tuo immobile?

Probabilmente se la tua casa è ancora sul mercato le cose sono due: o la zona in cui è ubicata la tua casa non incontra i gusti degli acquirenti oppure non hai seguito uno o due dei punti sopra elencati, alle volte anche tutti e tre.

Premessa

3 cose da sapere prima di mettere in vendita la mia casa

COSA DEVO SAPERE PRIMA DI METTERE LA MIA CASA IN VENDITA?

1 La documentazione

Prima di porre la tua casa sul mercato devi possedere tutta la documentazione necessaria per la vendita. I documenti necessari che non possiedi li devi produrre, oppure devi affidarti a qualcuno che lo faccia per te, altrimenti rischi di incontrare un potenziale compratore che di fronte a una situazione non chiara deciderà di non acquistare.

Affidarsi a un'agenzia immobiliare ti fa risparmiare tempo e sei sicuro che la tua casa possieda la documentazione necessaria per essere venduta.

2 La valutazione

Se il tuo immobile è in vendita ad un 15-20% superiore al valore di mercato, nessuno ti farà una proposta economica. Gli acquirenti che sono venuti a conoscenza della vendita della tua casa, l'avranno presa come termine di paragone per comprarne un'altra simile alla tua a un prezzo diverso. Inoltre alcuni operatori del mercato la useranno per vendere altre case dove hanno un maggiore ritorno o altri interessi. Se in questo momento tu fossi un acquirente e stessi cercando una nuova casa avresti lo stesso pensiero: **perché devo comprare una casa al 20% in più del mercato?**

Spesso capita che queste situazioni non siano frutto delle tue idee, ma di suggerimenti di altre persone, parenti o amici che ti consigliano di partire "intanto" con un prezzo più alto per poi trattare, ma il mercato non funziona più così.

Se invece la valutazione maggiorata ti è stata fatta da un'agenzia immobiliare, probabilmente il suo scopo era solo quello di ingolosirti sul prezzo in modo che tu gli dessi il mandato di vendita semplicemente perché non conoscono il mercato della tua zona in quanto non sono strutturati per trattarlo e non hanno reali clienti.

Se l'agenzia immobiliare a cui ti sei rivolto ti ha fornito una perizia al valore reale di mercato, allora il problema lo hai posto tu o chi per te, chiedendo un prezzo più elevato di quello che il mercato è disposto a pagare.

La tua casa rimarrà sul mercato per settimane, mesi, alcune volte per anni e sarai costretto a venderla a molto meno del prezzo che potevi ricavare se ti fossi affidato ad un professionista.

Premessa

3 cose da sapere prima di mettere in vendita la mia casa

3 Come scegliere la tua agenzia immobiliare

Il prezzo, la promozione, l'identità di un prodotto e la sua vendita sono elementi che si basano sulla costruzione di un piano di marketing orientato al mercato.

Ma cos'è un piano di marketing?

Dietro al lancio del prodotto sul mercato c'è uno studio minuzioso su come presentarlo al pubblico, a partire dal "come" e a "chi" proporlo, attraverso l'agenzia immobiliare che si occupa della vendita.

Chi ha fatto questa analisi?

È l'ufficio marketing che ha studiato la strategia per avere successo nel lancio. Per il tuo immobile, sbagliare il posizionamento sul mercato equivale alla creazione di una errata identità, uno spreco di tempo che porterà i potenziali clienti a creare dei pregiudizi sulla tua casa e ad abbassarne decisamente il prezzo.

Un'alta percentuale (circa il 50%) delle case che vedi sul mercato sia da costruttore, da privato o da altre agenzie hanno un prezzo superiore al valore di mercato e di conseguenza non attirano il pubblico adatto. Basti ripensare alle case che hai visto in vendita 6 mesi o 1 anno fa e confrontarle al prezzo a cui stanno cercando di venderle oggi senza avere un risultato. Ormai quella casa è vista con pregiudizio.

Il piano di marketing per vendere un immobile, non si limita a un annuncio su qualche portale libero oppure a un cartello "vendesi" appeso a un poggiolo.

Servono strumenti e strategie di marketing che portino a un risultato quantificabile: la vendita.

Premessa

Perché affidarsi al Gruppo L'Arte di Abitare

Vendere casa senza il supporto di un professionista del settore non è semplice.

C'è chi pensa che per vendere un immobile basti:

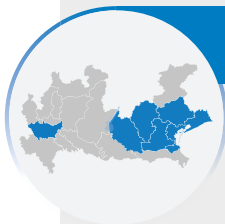
- Pubblicare un annuncio
- Incontrare l'acquirente
- Firmare il contratto

Facile, quindi perché pagare un'agenzia immobiliare? Perché la realtà è un'altra: **non bastano un paio di annunci online per vendere una casa, non è semplice trovare l'acquirente.** Anzi, e il contratto, prima di essere firmato, va stipulato.

Ecco perché hai bisogno di un agente immobiliare, un professionista qualificato con conoscenza profonda del mercato. La sua figura è l'unica che può garantirti dei contatti referenziati e solo una selezione accurata dei clienti come quella che ti offriamo può velocizzare la vendita della tua casa. Senza dimenticare il lato economico: gli agenti immobiliari sono tra i pochi professionisti, se non gli unici, che paghi solo se ottieni il servizio. Bada bene: non a lavoro terminato, ma a lavoro riuscito.

ECCO PERCHÉ CONVIENE AFFIDARSI IN ESCLUSIVA AL GRUPPO L'ARTE DI ABITARE

Grazie alla nostra profonda conoscenza del mercato, siamo in grado di stimare al meglio la tua abitazione, per raggiungere insieme il tuo obiettivo nel più breve tempo possibile. **(LA STIMA È GRATUITA).**



LA NOSTRA RETE IL TUO VANTAGGIO

Con **oltre 50 Agenzie** ubicate nel Veneto e in Lombardia, con l'Agenzia di Milano - San Babila, L'Arte di Abitare dispone di una rete unica grazie alla quale può accedere a **numerosi clienti selezionati**.



LA NOSTRA CONOSCENZA IL TUO PROFITTO

Presentiamo in esclusiva il tuo immobile grazie alla combinazione di **collaudati mezzi offline**, dei più **moderni strumenti online** e uno **staging professionale**.



IL NOSTRO PARTNER LA TUA SICUREZZA

Grazie alla nostra collaborazione con i consulenti finanziari di **Divisione Mutui** individueremo il **prodotto finanziario** più adatto alle tue esigenze e alle **condizioni economiche più vantaggiose**.



I NOSTRI CANTIERI IL TUO ACQUISTO

La nostra partnership con il **Gruppo Industrie Edili S.p.A.** ti permette di scegliere tra i nostri cantieri la tua nuova casa caratterizzata da **design, efficienza energetica e funzionalità** a condizioni vantaggiose, come il rientro del tuo usato.

Metodo operativo

Valutazione commerciale



VALUTAZIONE



PACKAGING



PROMOZIONE



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

La giusta valutazione commerciale è il punto di partenza per non far perdere di credibilità all'immobile e per concludere una trattativa ottenendo il miglior risultato possibile. Una valutazione approssimativa potrebbe prolungare i tempi di vendita.

Per il venditore il prezzo della casa è sempre troppo basso; per l'acquirente è sempre troppo alto. L'agente immobiliare è la parte terza, quella che non pensa al suo beneficio, ma a quello della trattativa.

Questo non significa che svalutiamo il tuo immobile, al contrario: lo valorizziamo.

Un professionista qualificato sa che il valore di una casa non è dato solo dai metri quadri, ma anche e soprattutto dal mercato di riferimento.

Un agente immobiliare studia gli andamenti economici e trova la soluzione più adatta alle tue esigenze secondo questo sistema:



Metodo operativo

Packaging



VALUTAZIONE



PACKAGING



PROMOZIONE



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

Il passo successivo da eseguire è la preparazione del “packaging” della tua casa, così da poterla promuovere nella maniera più efficace e raggiungere il maggior numero possibile di potenziali clienti. Una volta riordinata e pulita, la vostra casa è pronta per essere fotografata dai nostri fotografi professionisti.

Questo processo è molto importante perché consente di valorizzare un immobile rendendolo più appetibile, favorendone la vendita nel minor tempo possibile.

Per promuovere il tuo immobile è obbligatorio ottenere l’attestato di certificazione energetica (APE) dello stesso. L’APE va realizzato dal 1° Luglio 2009 in caso di compravendita di immobili e dal 1° Luglio 2010 in caso di locazione.

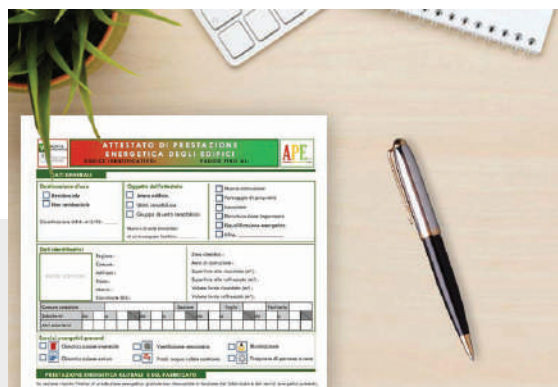
Dal Gennaio 2012 negli annunci immobiliari vanno inseriti gli indici di prestazione energetica (valore in kWh/m²anno). Inoltre l’APE è tra i documenti utili ad ottenere il certificato di agibilità di un edificio. La validità di un APE è, nella maggior parte dei casi, 10 anni.

I nostri professionisti si occuperanno anche di questo.



**SERVIZIO FOTOGRAFICO
PROFESSIONALE**

Un professionista realizzerà un servizio fotografico accurato per valorizzare al meglio gli spazi abitativi, così da attrarre il maggior numero di potenziali clienti.



**CERTIFICAZIONE
ENERGETICA**

I nostri professionisti si occuperanno di raccogliere la documentazione necessaria e obbligatoria per redigere l’APE.

Metodo operativo

Promozione multicanale



VALUTAZIONE



PACKAGING



PROMOZIONE



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

Per vendere un immobile non basta mettere un cartello “vendesi” sul balcone o pubblicare un annuncio online. Senza una rete di contatti sicuri e referenziati si rischia di brancolare nel buio.

Noi de L'Arte di Abitare utilizziamo un database dove sono inserite tutte le richieste di acquisto, ottenendo così una panoramica dei potenziali clienti interessanti al tuo immobile.

Già in questa fase potresti chiudere la trattativa.

Oltre al nostro database, promuoviamo il tuo immobile attraverso vari canali di marketing, ottenendo una visibilità che privatamente è impossibile avere.

La sponsorizzazione del tuo immobile sul mercato genera tante, tantissime telefonate ed email. Immagina se fossi tu a dover rispondere a tutti i potenziali acquirenti e a doverli accompagnare a vedere la tua casa.

Se poi stai vendendo l'immobile in cui vivi, devi anche pensare alla sicurezza della tua famiglia: non puoi far entrare chiunque.

L'agente immobiliare cura la pratica attraverso una selezione accurata dei clienti. Filtra quelli giusti e li accompagna a visitare l'immobile.

Ti chiama solo quando ha in mano proposte reali e concrete. Risponde a tutte le domande. Non ti fa perdere tempo, perché sa che il tempo è denaro.

Metodo operativo

Promozione multicanale

DATABASE L'ARTE DI ABITARE

All'interno del nostro sistema sono presenti numerosi clienti referenziati alla ricerca di una nuova abitazione che potrebbero essere interessati al tuo immobile.

✓ oltre **13.500** clienti referenziati



SITO ARTEDIABITARE.IT

Con **oltre 3.000.000 click sugli annunci** nell'anno 2018 e **oltre 6.000 richieste generate**, il sito del Gruppo L'Arte di Abitare si posiziona come primo motore di ricerca immobiliare per franchising.

✓ **3.000.000** click

✓ **6.048** richieste



MAGAZINE MENSILE

Promozione del tuo immobile nei Magazine mensili de L'Arte di Abitare.

✓ **240.000** copie

✓ **Uscita mensile**



Metodo operativo

Promozione multicanale

SOCIAL NETWORK

I social media, quali Facebook e Instagram, sono uno strumento fondamentale per ampliare il mercato e ci permettono di raggiungere ogni tipo di cliente attraverso promozioni specifiche e personalizzate.

I vantaggi dei social media:

- ✓ **Visibilità** maggiore
- ✓ Raggiungimento automatico del **target specifico** tramite **sponsorizzate a pagamento**



NEWSLETTER

Raggiungimento di target specifico attraverso l'invio di newsletter settimanali.

- ✓ **Target** specifico
- ✓ Invio **settimanale**



PORTALI IMMOBILIARI

Pubblicazione degli annunci nei 4 portali immobiliari più importanti d'Italia, mediante l'acquisto di pacchetti a pagamento per l'aumento delle visualizzazioni dell'immobile.

Perché l'Agenzia investe sul web marketing con annunci a pagamento?

- ✓ **Posizionamento** in cima alle pagine di ricerca
- ✓ **Visibilità** fino a 20 volte maggiore
- ✓ **Foto** più grandi e visibili
- ✓ Raggiungimento automatico del **target specifico**



Metodo operativo

Prequalifica dei potenziali clienti



VALUTAZIONE



PACKAGING



PROMOZIONE



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

Per garantire una compravendita sicura, veloce e soddisfacente è necessaria una **prequalifica del cliente interessato all'acquisto** della tua abitazione.

Prima di presentarti clienti “perditempo” ci occuperemo della verifica del profilo del cliente. Per la tutela dei tuoi interessi, analizzeremo nello specifico le esigenze “abitative” del cliente, la sua capacità economica (**assieme ai consulenti di Divisione Mutui**) e le tempistiche che legano il cliente all'acquisto della sua nuova abitazione.

Uno dei problemi più grossi è l'affidabilità finanziaria della parte acquirente che molto spesso compromette il buon esito della compravendita. Noi, grazie al supporto della società di mediazione creditizia Divisione Mutui, abbiamo azzerato completamente questo problema e ci permette di **sottoscrivere proposte non vincolate all'ottenimento del mutuo**.

Per ogni nostro cliente viene fatta un'analisi reddituale così da poter calibrare con massima precisione il suo budget per l'acquisto della sua futura casa.

I VANTAGGI DI AFFIDARSI A



ACQUIRENTE

- **Analisi reddituale** e costruzione del budget per l'acquisto della casa
- **Consulenza** sul prodotto e l'istituto bancario che più si adatta alle esigenze del cliente per un acquisto sicuro.

VENDITORE

- **Fornire sicurezza** sull'affidabilità finanziaria dell'acquirente
- **Sottoscrizione di proposte non vincolate** a condizione sospensiva sull'ottenimento del mutuo.

Una volta prequalificati i clienti idonei all'acquisto fisseremo la visita del tuo immobile (con precedente sottoscrizione del “foglio visita”).

Metodo operativo

Proposta d'acquisto



VALUTAZIONE



PACKAGING



PROMOZIONE



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

Ora è il momento di sottoscrivere la proposta d'acquisto.

La proposta è uno strumento che permette di portare a buon fine le trattative immobiliari tutelando tutte le parti ed evitando, talvolta, il confronto diretto tra le stesse che porta quasi sempre ad una trattativa difficile, in quanto subentrano orgoglio e pregiudizi.

La proposta è una scrittura (nel settore immobiliare vale solo la forma scritta) in cui la parte acquirente (denominata Proponente) esplicita la volontà ad acquistare un immobile di altrui proprietà, contenente le condizioni d'acquisto (prezzo, pagamenti, consegna, ecc.).

Nel momento in cui la proposta viene accettata dal Venditore, e l'accettazione viene comunicata (sempre per iscritto) al Proponente, la proposta diventa un preliminare di compravendita.

Alla proposta verrà allegato un titolo di deposito intestato al Venditore che viene trattenuto dall'Agenzia a titolo fiduciario sino a che il Proponente non ha conoscenza dell'accettazione della proposta stessa.

Dopo l'accettazione della proposta, il deposito giuridicamente assume la forma di caparra confirmatoria e rappresenta una garanzia per le parti.

Metodo operativo

Rogito notarile



VALUTAZIONE



PACKAGING



MARKETING



CLIENTI



PROPOSTA



ROGITO

Sei pronto per il rogito notarile?

Una volta sottoscritta la proposta d'acquisto il rogito notarile rappresenta una semplice formalità. Raccoglieremo tutta la documentazione necessaria per la stipula e la invieremo al notaio scelto dalla parte venditrice.

Ora sei pronto per vendere la tua vecchia casa e cercare insieme a noi la tua nuova casa.

Semplice. Su misura. Personale

Una casa Gruppo Industrie Edili S.p.A.

Se il tuo sogno è sempre stato quello di abitare in una casa nuova, L'Arte di Abitare, concessionario esclusivo per la vendita dei prodotti del Gruppo Industrie Edili S.p.A., ha la soluzione che fa per te.

Da oltre 20 anni, il Gruppo Industrie Edili S.p.A. si dedica alla realizzazione dei desideri dei nostri clienti, dando vita ai loro sogni creando dei pezzi unici.

Il valore aggiunto per voi? Un prodotto realizzato con la massima cura e attenzione in ogni dettaglio. In sostanza, l'accordo perfetto tra comfort, design e il vostro gusto personale. Una casa Gruppo Industrie Edili S.p.A. con la vostra firma, una casa che potrete trovare solo all'interno delle agenzie del Gruppo L'Arte di Abitare.

Gruppo Industrie Edili S.p.A.

Le nostre realizzazioni



25 unità

City Life
Albignasego (PD)



26 unità

Residence Barbarigo
Vigonza (PD)



16 unità

I Gelsomini
Noventa Padovana (PD)



40 unità

Residence Al Parco
Selvazzano Dentro (PD)



3 unità

Trifamiliare Albignasego
Albignasego (PD)



1 unità

Villa 1
Noventa Padovana (PD)



1 unità

Villa 2
Noventa Padovana (PD)



1 unità

Villa 3
Noventa Padovana (PD)



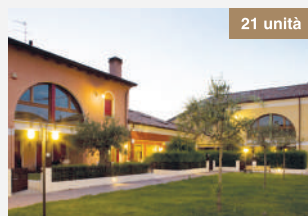
12 unità

Giardini in Volta
Voltabarozzo (PD)



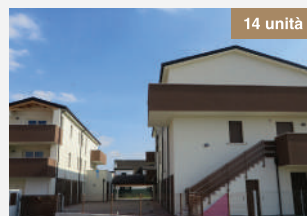
6 unità

Le Gemme
Selvazzano Dentro (PD)



21 unità

Parco del Santo
Campodarsego (PD)



14 unità

Complesso alla Rotonda
Polverara (PD)



9 unità

Condominio Dolce Vita
Albignasego (PD)



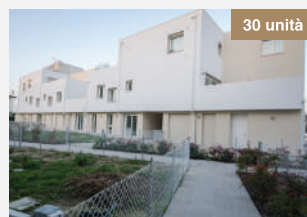
23 unità

Condominio Italia
Noventa Padovana (PD)



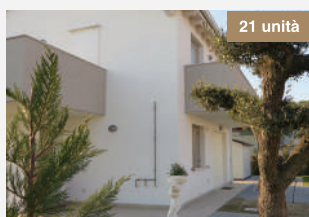
11 unità

Civico 24
Trebaseleghe (PD)



30 unità

Gli Attici
Piove di Sacco (PD)



21 unità

Tenuta Santa Grazia
Legnaro (PD)



17 unità

Residence Perlasca
Noventa Padovana (PD)



23 unità

Palazzo dell'Arte
Padova, Prato della Valle (PD)



4 unità

Via Sorio
Padova (PD)



30 unità

East Side
Ponte di Brenta (PD)



32 unità

Residence Internazionale
Noventa Padovana (PD)



5 unità

Residenza Elite
Dolo (VE)



120 unità

Wave Village 3
Jesolo Lido (VE)

Gruppo Industrie Edili S.p.A.

Le nostre realizzazioni



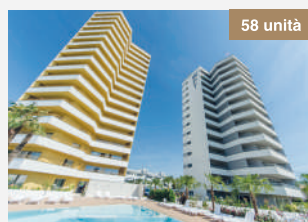
62 unità

Wave Village 2
Jesolo Lido (VE)



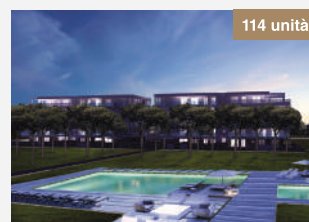
10 unità

Residence Le Corti
Noale (VE)



58 unità

Wave Towers
Jesolo Lido (VE)



114 unità

Wave Beach
Jesolo Lido (VE)



9 unità

Il naviglio
Oriago (VE)



6 unità

Borgo La Vigna
Gazzera di Mestre (VE)



7 unità

Condominio Iris
Noale (VE)



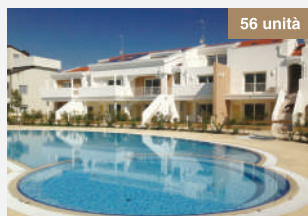
16 unità

Cà Palumbo
Meolo (VE)



28 unità

Lottizzazione La Cerva
Noale (VE)



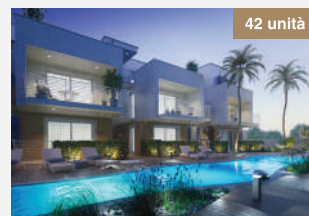
56 unità

Wave Village
Jesolo Lido (VE)



9 unità

La Rocca
Noale (VE)



42 unità

Wave Resort
Jesolo Lido (VE)



16 unità

Le Corti Venete
Cazzago (VE)



30 unità

Stark Residence
Mogliano Veneto (TV)



12 unità

Residence Pallade
Ponzano Veneto (TV)



6 unità

Stark Residence
Ponzano Veneto (TV)



10 unità

Zero House
Zero Branco (TV)



11 unità

Borgo Venezia
Verona, Borgo Venezia (VR)



10 unità

Residenze Adige
Verona, Parona (VR)



7 unità

Stark Residence
Verona, Borgo Roma (VR)



12 unità

Sovizzo 4 L24
Sovizzo (VI)



4 unità

Condominio 4
Sovizzo (VI)



20 unità

Residence Ancillotto
Cortina d'Ampezzo (BL)



13 unità

Residenza Ex Nebel
Luino (VA)

Come vendere casa

in 6 passaggi

1

VALUTAZIONE COMMERCIALE

La giusta valutazione commerciale è il punto di partenza per non far perdere di credibilità all'immobile e per concludere una trattativa ottenendo il miglior risultato possibile.



2

PACKAGING

Valorizziamo il tuo immobile rendendolo più appetibile, favorendone la vendita o l'affitto nel minor tempo possibile e senza trattative sul prezzo. In questa fase, per promuovere il tuo immobile, dobbiamo realizzare l'APE dello stesso.



3

PROMOZIONE MULTICANALE

Presentiamo il tuo immobile grazie alla combinazione dei più moderni strumenti di marketing online e offline sfruttati al massimo del loro potenziale.



4

PREQUALIFICA DEI POTENZIALI CLIENTI

Grazie al supporto della società di mediazione creditizia Divisione Mutui, viene fatta per ogni cliente un'analisi reddituale così da poter calibrare con massima precisione il suo budget per l'acquisto della tua casa.

Una volta prequalificati i clienti idonei all'acquisto fisseremo la vista del tuo immobile (con precedente sottoscrizione del "foglio visita").



5

PROPOSTA D'ACQUISTO E PRELIMINARE

La proposta è una scrittura in cui la parte acquirente esplicita la volontà ad acquistare uno o più immobili di altrui proprietà. Una volta accettata, la proposta d'acquisto si trasforma in preliminare di vendita.



6

ROGITO NOTARILE

Una volta completati tutti i precedenti passaggi, il rogito notarile rappresenta una semplice formalità.



