

The background of the advertisement is a photograph of a modern office interior. Large windows in the background show a sunset or sunrise with vibrant orange and yellow colors. In the foreground, a desk is visible with a computer monitor and a chair. A fireplace with a warm fire is also visible. The RE/MAX logo is prominently displayed in the upper center, with 'RE' in red, a blue diagonal slash, and 'MAX' in red. A registered trademark symbol (®) is located to the right of the 'X'. Below the logo, the word 'Prestige' is written in a white, elegant script font.

RE/MAX®

Prestige

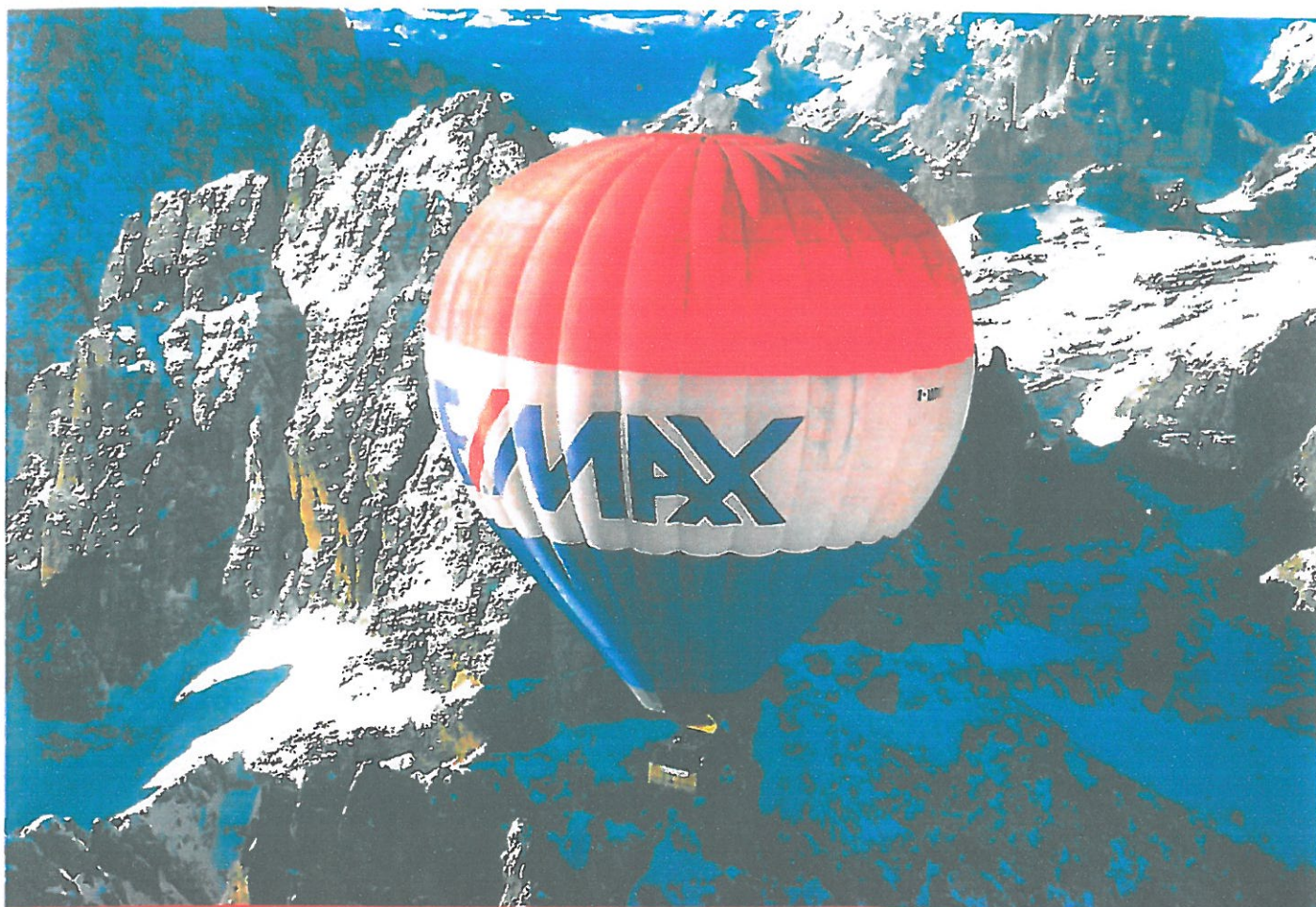
*Siamo capaci
di soddisfare i
Vostri sogni...*

A close-up photograph of a black fountain pen with a silver nib is shown in the lower right quadrant. The pen is positioned as if it has just finished writing a signature. The signature, written in red ink, is visible on the surface below the pen. The background of this section is a gradient of red and orange, matching the overall color scheme of the advertisement.

...ci mettiamo la firma

Bisogna salire molto in alto,
per vedere molto lontano.

"C. Brâncuși"



Vi raccontiamo perché **RE/MAX**
piace a tanti

L'immobiliare numero uno al mondo
www.remax.it



RE/MAX PRESTIGE

PRESENTAZIONE

*La ringrazio dell'opportunità che mi offre di poterle mostrare le nostre competenze e il nostro piano di marketing, che serviranno a **vendere il suo immobile alle migliori condizioni di mercato.***

Qui di seguito trova:

- 1. Le **testimonianze** dei nostri clienti: li contatti per chiedere quello che desidera;*
- 2. I nostri **risultati**: i numeri non mentono mai*
- 3. Il nostro **piano marketing**. Abbiamo un metodo che fa vendere gli immobili nel mercato attuale alle migliori condizioni;*
- 4. I **vantaggi** di avere 1500 agenti immobiliari che promuovono la vendita della vostra casa con MLS;*
- 5. La nostra **strategia di comunicazione**;*
- 6. La **rassegna stampa** di articoli che dicono la verità sul mercato immobiliare.*

In attesa di incontrarla, le auguro buona lettura.

Fabrizio Fioramonti

Remax Prestige

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE:

INDIRIZZO: VIA SEBASTIANO SEKLIO 34

SI NO

		COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX?
X		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
X		RITENETE CHE ABBLA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
X		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
X		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
10		DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	X	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

FIRMA: 

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO: ALLEGATO

Il/la sottoscritto/a

Acquisite le informazioni fornite dal titolare del trattamento ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 196/2003 sopra riportate

Presta il suo consenso al trattamento di dati personali per le attività di marketing/promozionali della scheda in allegato
--

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: SILVIA GHERMANDI
INDIRIZZO: VIA FRETELI BANDIERA 25, CASTENASO, BOLOGNA

SI NO

10		COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX? Scriva un numero da 1 a 10
SI		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
SI		RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
SI		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
SI		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
10		DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	NO	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

Professionalità e ascolto costante mi hanno consentito di valutare soluzioni che, non avendo esperienza nel settore, non avrei mai considerato. I suggerimenti e le indicazioni, sempre motivati, mi hanno permesso di vendere l'appartamento ottenendo un guadagno più che soddisfacente in questo momento di crisi del mercato, e soprattutto in tempi brevissimi.

Non ho altri suggerimenti da indicare, poiché anche la cura nelle relazioni personali (sia con me che con gli altri potenziali acquirenti) è stata di eccellente livello e ritengo abbia decisamente influito sul processo di vendita.

Consiglierei ad altri di avvalersi dei servizi e delle consulenze del Sig. Fioramonti poiché la correttezza e l'impegno che lo hanno da subito contraddistinto si sono rivelati tali fino alla fine del percorso.

REMAX PRESTIGE

FABRIZIO FIORAMONTI

CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: **NICOLETTA MARINI**

INDIRIZZO:

SI NO

	10	COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAXP <small>Scriva un numero da 1 a 10</small>
X		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
X		RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
X		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
X		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
	10	DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	X	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI: **ELEVATA PROFESSIONALITA'**
EFFICIENZA, ASSIDUITA', EMPATIA

FIRMA: **N. Coltur Flou**

REMAX PRESTIGE

FABRIZIO FIORAMONTI

CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: VICINELLI CLAUDIO

INDIRIZZO: VIA C.A. DALA CHIESA 3 OZZANO EMILIA (BO)

SI NO

	10	COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX? Scriva un numero da 1 a 10
SI		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
SI		RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
SI		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
SI		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
	10	DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	X	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

FIRMA: *Claudio Vicinelli*

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: FILIPPO GHERMANDI

INDIRIZZO: VIA NEWTON, 17 CASTENASO (BO)

SI NO

	10	COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX? <i>Scriva un numero da 1 a 10</i>
X		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
X		RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
X		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
X		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
	10	DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	X	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI: Il consulente è stato gentilissimo, serio, affidabile e competente. I suoi consigli sono stati utilissimi e fondamentali. Capace di trovare soluzioni anche in un caso ~~di~~ complicato come la vendita di una casa con precedente donazione.

FIRMA: *Fabrizio Fioramonti*

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE:
INDIRIZZO:

SI	NO	
X		COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX?
X		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
X		RITENETE CHE ABBAIA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
X		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
X		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
10		DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
	X	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

FIRMA:

Fabrizio Fioramonti

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO: ALLEGATO

Il/la sottoscritto/a

Acquisite le informazioni fornite dal titolare del trattamento ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 196/2003 sopra riportate

SI	Presta il suo consenso al trattamento di dati personali per le attività di marketing/promozionali della scheda in allegato
----	--

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: Matteo Guerrini

INDIRIZZO: via ernesto maa

SI NO

	9	COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX? Scriva un numero da 1 a 10
x		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
x		RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
x		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
x		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
	9	DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
x		HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

scrupoloso e professionale, si è preso a cuore la vendita quasi come se fosse una sua abitazione. Infonde tranquillità sia al venditore che al compratore, dote essenziale in questi casi.

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE:

INDIRIZZO:

SI NO

10		COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAX? Scriva un numero da 1 a 10
X		VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
X		RITENETE CHE ABBAIA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
X		VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
X		CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
10		DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
		HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

ALLA PROSSIMA OCCASIONE MI RIVOLGERO' NUOVAMENTE A FABRIZIO

FIRMA:

Cylo SA.

REMAX PRESTIGE
FABRIZIO FIORAMONTI
CONSULENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO OFFERTO

CLIENTE: Alice Spiani

INDIRIZZO: via Pio La Torre 31, S.Lazzaro di Savena (BO)

SI NO

8	COME GIUDICA LA PREPARAZIONE DEL CONSULENTE REMAXP Scriva un numero da 1 a 10
x	VI HO MANTENUTO ADEGUATAMENTE INFORMATI SUI VARI SVOLGIMENTI DEL CASO?
x	RITENETE CHE ABBA AGITO CORRETTAMENTE NEI NOSTRI CONTATTI?
x	VI HO FORNITO LE INFORMAZIONI GIUSTE PER AIUTARVI A PRENDERE UNA DECISIONE?
x	CONSIGLIERESTE AD ALTRI DI AVVALERSI DEI MIEI SERVIZI?
8	DAI UN VOTO ALL'AGENTE IMMOBILIARE (DA 1 A 10)
x	HA QUALCHE SUGGERIMENTO CHE CI PUO' AIUTARE A MIGLIORARE ANCORA DI PIU' LA NOSTRA REPUTAZIONE?

COMMENTI:

Mi sono trovata bene con Fabrizio, che è stato sempre gentile e sollecito.

Suggerirei solamente, come prassi, di trasmettere tutti i documenti in possesso anche al compratore oltre che al notaio, per averli già disponibili in caso di necessità.

FIRMA:

Alice Spiani

I NOSTRI RISULTATI

VIA VIZZANI	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	6 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		140.000,00 €
VENDUTO A:		170.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		121%
VIA DALLA CHIESA	OZZANO	€
VENDUTO IN	9 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		135.000,00 €
VENDUTO A:		150.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		111%
VIA DE AMBRIS	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	5 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		190.000,00 €
VENDUTO A:		190.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		100%
VIA MAZZINI	CASTENASO	€
VENDUTO IN	12	
PREZZO INCARICO:		155.000,00 €
VENDUTO A:		160.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		103%
VIA SAN VITALE	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	64 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		250.000,00 €
VENDUTO A:		245.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		98%
VIA TOSARELLI	CASTENASO	€
VENDUTO IN	3 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		170.000,00 €
VENDUTO A:		165.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		97%
VIA BARGELLO	CASTENASO	€
VENDUTO IN	92 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		285.000,00 €
VENDUTO A:		280.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		98%

VIA MAZZINI	CASTENASO	€
VENDUTO IN	5 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		200.000,00 €
VENDUTO A:		195.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		98%
VIA VASARI	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	8 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		89.000,00 €
VENDUTO A:		93.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		104%
VIA PAOLO FABBRI	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	8 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		180.000,00 €
VENDUTO A:		180.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		100%
VIA 16 APRILE	MEDICINA	
VENDUTO IN	11 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		135.000,00 €
VENDUTO A:		130.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		96%
VIA MORI	BUDRIO	€
VENDUTO IN	2	
PREZZO INCARICO:		210.000,00 €
VENDUTO A:		220.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		105%
VIA DELLA LIBERAZIONE	BUDRIO	€
VENDUTO IN	14	
PREZZO INCARICO:		115.000,00 €
VENDUTO A:		120.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		104%
VIA ZANARDI	BOLOGNA	€
VENDUTO IN	15 GIORNI	
PREZZO INCARICO:		89.000,00 €
VENDUTO A:		92.000,00 €
REALIZZO VENDITORE:		103%

PIANO DI MARKETING

- **APPENA MESSO IN VENDITA**: VOLANTINO A COLORI 5000 PEZZI
- **OPEN HOUSE**: SIA PER AGENTI IMMOBILIARI CHE PER CLIENTI;
PUBBLICIZZATO CON CAMPAGNE FB+VOLANTINO+CHIAMATE A CONTATTI CHE ABITANO IN ZONA
- **COLLABORAZIONE ALTRI AGENTI/AGENZIE**: MAILING+GESTIONE COORDINAMENTO ANNUNCI+RESOCONTO PERIODICO+GESTIONE APPUNTAMENTI
- **PUBBLICITA' SUI PORTALI IMMOBILIARI**:
REMAX.IT+IMMOBILIARE.IT+IDEALISTA.IT ECC.
- **CARTELLO SUL POSTO**
- **FOTO/VIDEO PROFESSIONALI DELL'IMMOBILE**: CON FOTOGRAFO PROFESSIONALE SPECIALIZZATO IN IMMOBILIARE
- **BROCHURE IMMOBILE**
- **CONTROLLI URBANISTICI E CATASTALI**: TRAMITE NOSTRO GEOMETRA PRESENTE IN UFFICIO
- **BANCA DATI**: CON MAILING+TELEFONATE DI PROPOSTA
- **CREAZIONE DI PRODOTTO DI MUTUO DEDICATO PER L'IMMOBILE**
TRAMITE CREDIPASS
- **STUDIO DOCUMENTAZIONE**: CON NOSTRO AVVOCATO PRESENTE IN UFFICIO
- **REPORT MENSILE**: CON RESOCONTO DELLE ATTIVITA' SVOLTE E CON COMMENTI DEI CLIENTI CHE HANNO VISITATO L'IMMOBILE+RESOCONTO E CONSULENZA SU ANDAMENTO DELLA VENDITA
- **PRESENZA AGENTE COSTANTE**: PER TUTTE LE ATTIVITA' BUROCRATICHE E IN TUTTE LE FASI DELLA VENDITA (PROPOSTA, COMPROMESSO, ROGITO) E ANCHE POST VENDITA

AFFIDATI A ME PER UN'OPERAZIONE TRANQUILLA



IL NOSTRO PIANO MARKETING

1. Far scrivere al nostro Geom. abilitato una relazione preliminare sullo stato urbanistico e catastale dell'immobile in modo da garantire all'acquirente un acquisto sicuro e certificato.
2. Inserire i dati e le foto dell'immobile sulla piattaforma di collaborazione tra le migliori agenzie immobiliari (MLS).
3. Realizzare un rilievo fotografico per la presentazione dell'immobile e per la preparazione della pubblicità.
4. Promuovere l'immobile su internet solo sui portali immobiliari migliori.
5. Preparare un dépliant professionale del vostro immobile da consegnare ai potenziali acquirenti durante la visita.
6. *Inviare la scheda del vostro immobile agli agenti immobiliari che vendono veramente le case ogni giorno.
7. *Chiamare i potenziali acquirenti che hanno visitato immobili simili al vostro per promuoverlo direttamente.
8. Creare campagne di web marketing mirate per ricercare potenziali acquirenti per il vostro immobile.
9. Realizzare un video dell'immobile per essere visionabile 24 ore al giorno. (Se necessario)
10. *Promuovere l'immobile durante le riunioni con i colleghi delle agenzie immobiliari più produttive della città. (Martedì)
11. *Promuovere di persona l'immobile ai colleghi della piattaforma MLS (1500 agenti immobiliare in tutta Italia).
12. *Ricerca acquirenti ogni giorno, chiedendogli se vogliono acquistare casa e proponendogli il vostro immobile.
13. *Contattare ogni acquirente qualificato del nostro database per presentargli il vostro immobile.
14. *Ricerca inversa – contattare i proprietari degli immobili in vendita che potrebbero diventare gli acquirenti del vostro immobile.
15. Contattarvi regolarmente per comunicarvi i commenti dei visitatori e per aggiornarvi sul mercato immobiliare. (Venerdì)
16. Inviarvi un'analisi comparativa di mercato aggiornata con i nuovi immobili messi in vendita e/o venduti per calibrare la strategia di vendita.
17. Insistere con i punti sopra elencati fino alla raccolta di una proposta d'acquisto scritta.
18. Pre-Qualificare ogni potenziale acquirente. Non apriremo una trattativa senza aver verificato le capacità d'acquisto della controparte.
19. Negoziare per voi il miglior prezzo possibile per il mercato attuale.
20. Gestire tutte le fasi successive alla conclusione dell'affare: predisporre e raccogliere tutta la documentazione necessaria per il trasferimento di proprietà.
21. Consulenza per Home staging e per interventi di micro ristrutturazione disponibile su richiesta.
22. *Marketing attivo e non passivo.

MLS - MULTIPLE LISTING SERVICE

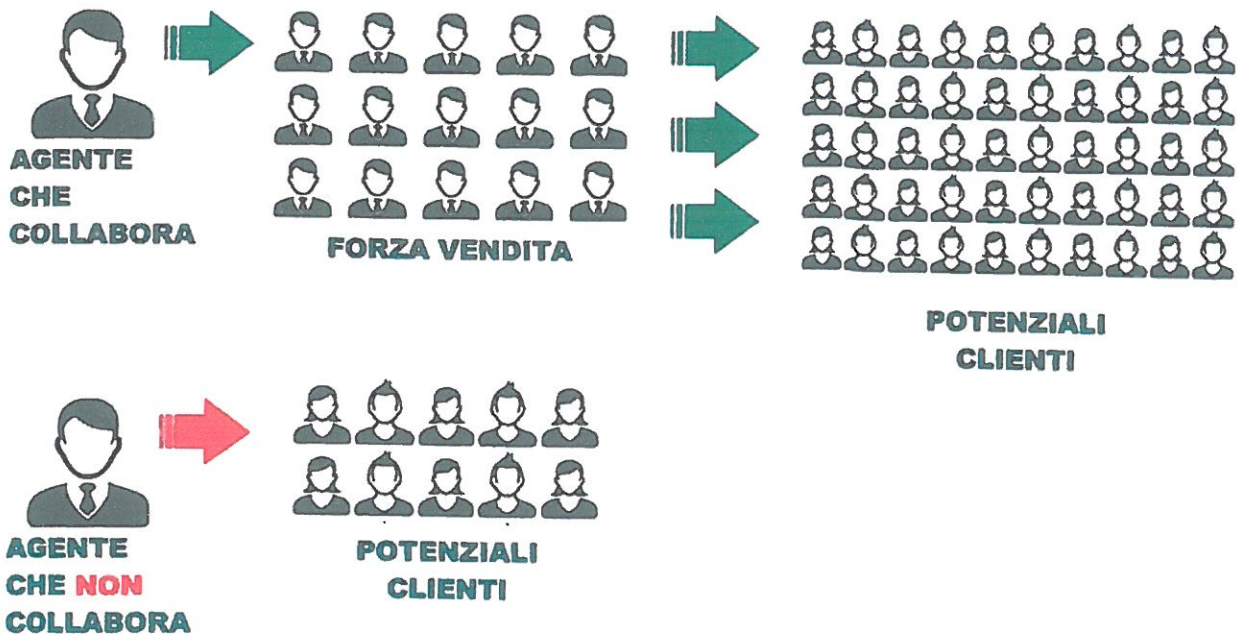
MLS Che cos'è? E' una gigantesca agenzia immobiliare virtuale, in cui lavorano migliaia di mediatori professionisti che quotidianamente si scambiano informazioni utili per concludere compravendite immobiliari.

MLS Cosa fa? Incrocia le richieste di acquisto con gli immobili in vendita delle agenzie immobiliari aderenti alla piattaforma Multiple Listing Service.

MLS A cosa serve? Ad aumentare la visibilità del vostro immobile sul mercato per creare maggiore competizione tra gli acquirenti, per vendere gli immobili nel minor tempo possibile e alle migliori condizioni per il mercato attuale.

MLS Come funziona? RE/MAX Immobili e Investimenti coordinerà una squadra internazionale di mediatori professionisti che lavorerà duramente per vendere il vostro immobile.

MLS Un network di agenzie che cerca acquirenti...non una semplice agenzia!



CASE SIMILI MESSE IN VENDITA LO STESSO GIORNO



tempo di vendita	35 giorni	4 mesi	11 mesi
prezzo in pubblicità	183.000€	190.000€	203.000€
prezzo di vendita	180.000€	173.000€	162.000€

→ giusto prezzo in pubblicità:
vendita veloce, al miglior prezzo

SOLO UNA E' STATA VENDUTA AD UN PREZZO PIU' ALTO

TRE IMMOBILI QUALSIASI CON LE
MEDESIME CARATTERISTICHE, MESSI
NELLO STESSO MOMENTO IN PUBBLICITA' E
VENDUTI IN TEMPI DIVERSI MA
SOPRATTUTTO A PREZZI DIVERSI...

QUESTO E' IL MERCATO
IMMOBILIARE OGGI...

IL GIUSTO PREZZO

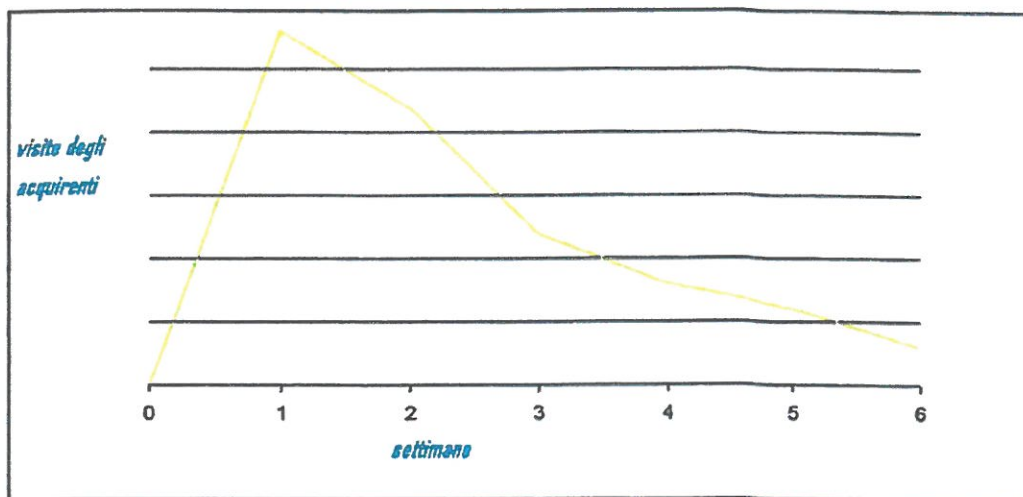
FISSARE IL PREZZO GIUSTO, DA SUBITO!

Quando fissate il prezzo dell'immobile, fissatelo guardando il prezzo stesso con gli occhi dell'acquirente ...

I Proprietari che prezzano i loro immobili, anche solo del 5% in più rispetto al valore di mercato, non riescono in genere a venderli! L'effetto è l'opposto di quello desiderato: con il prezzo sbagliato si aiuta a vendere le altre case non la vostra proprio nel momento (cioè nelle prime settimane), nel quale l'immobile ha la massima esposizione. Un prezzo elevato per la vostra proprietà rende gli immobili concorrenti ben più attraenti della vostra casa.

Se poi si riduce successivamente il prezzo, si rischia di essere sempre in ritardo: i potenziali acquirenti, e gli agenti con i loro clienti che hanno già visito l'immobile, spesso non si accorgono della riduzione del prezzo perché distratti dagli immobili entrati sul mercato.

Questo è il motivo per cui occorre fissare fin da subito il prezzo corretto in corrispondenza con la massima esposizione sul mercato e il maggior interesse degli acquirenti.



AZIONI CHE IMPEDISCONO LA VENDITA

IL SOVRAPPREZZO

Ogni proprietario desidera guadagnare il massimo dalla vendita della casa. Se dall'inizio la casa è proposta in vendita ad un prezzo eccessivo, si avranno i seguenti risultati: ci saranno continue riduzioni di prezzo per rendere attraente il prezzo dell'immobile; si allungheranno i tempi di vendita; si diminuirà il guadagno finale: la casa sarà infatti venduta ad un prezzo inferiore a quello al quale sarebbe stata acquistata se la casa fosse stata prezzata correttamente fin da subito.

CONFONDERE PERIZIA CON VALORE DI MERCATO

Alcune categorie di professionisti non abilitate all'intermediazione immobiliare e non abituate alla valutazione dei prezzi, attribuiscono agli immobili valori di stima superiori al valore di mercato illudendo i venditori. Mettere in vendita una casa ad un prezzo inferiore del 20 o 30% rispetto a quello risultante dalla "perizia", ma ad un prezzo che rispetta la concorrenza "reale" e lo storico del venduto, non è una sconfitta ma la base di mercato dalla quale partire per vendere.

PRESENTARE LA CASA IN MODO INADEGUATO

Nel mostrare la casa a potenziali acquirenti, occorre presentare l'immobile nel modo più gradevole possibile. Una casa in disordine, non ben mantenuta non aiuta gli acquirenti ad essere attratti dalla casa stessa.

APRIRE LE PORTE AI CURIOSI E AI PERDITEMPO

Non distinguere acquirenti dai visitatori significa rischiare di aprire le porte a curiosi non motivati all'acquisto, a chi è interessato a vedere cosa c'è "in giro" ma non a fare un'offerta e a persone delle quali non si conosce la disponibilità finanziaria né la capacità di accedere ad un mutuo. Visitatori o acquirenti non prequalificati (o valutati) sono persone che entrano nella vostra casa e non si possono permettere l'acquisto del vostro immobile. Sono dei perditempo...

TRASCURARE GLI ASPETTI LEGALI

I contratti immobiliari sono documenti giuridicamente vincolanti, spesso anche poco comprensibili dai non addetti ai lavori. Non essere a conoscenza dei termini di un contratto, non rilevare difformità, anomalie, vizi legali, vincoli potrebbe costare molto caro.

MARKETING LIMITATO

Per vendere una casa è necessario padroneggiare tecniche di marketing attive e gestire telefonate e richieste di ciascun acquirente potenziale. La maggior parte delle chiamate giunge durante l'orario di lavoro, tempo nel quale non sempre si è disponibili. Quanto vale il vostro tempo? Potete permettervi di perdere tempo con curiosi, persone non finanziabili o approfittatori?

RE/MAX®



/ AZIONI CHE IMPEDISCONO LA VENDITA

SCEGLIERE L'AGENTE SBAGLIATO

Vendere la vostra casa potrebbe essere l'operazione finanziaria più importante nella vostra vita. Per questo è decisivo scegliere un agente immobiliare professionale. Fate domande precise, chiedete qual è il piano operativo e che cosa farà l'agente per vendere la casa. Non è sufficiente pubblicare un paio di annunci on-line o una pubblicità sul giornale locale per essere considerati un professionista dell'immobiliare.

RE/MAX Immobili e Investimenti

Via Lombardia, 3/a - 40139 - Bologna - Italia • P.IVA e C.F. 02189081209 Iscr. Registro Imprese Fiat C.G.I.A.A. BO419826 Iscr. Ruolo Mediator
Capitale Sociale Euro 10.000,00 C.G.I.A.A. Bologna n. 2404 • Tel. 051 4076579 - Fax 051 4076579 - email immobiliare@investimenti@remax.it