

GLI 8 PASSI DA FARE PER VENDERE CASA

1. Verifica di essere in possesso di tutti i **documenti necessari**:
 - APE
 - Relazione Tecnica
 - Documento Identità e Codice Fiscale in corso di validità di tutti i proprietari
 - Planimetria Catastale
 - Visura Catastale
 - Attestazione di Agibilità (non obbligatoria ma devi sapere se è presente o meno)
2. Verifica che i proprietari siano nelle **condizioni giuridiche per poter vendere** (ovvero che non siano incapaci o inabilitati giuridicamente parlando).
3. **Verifica che non ci siano vincoli** che limitino la vendibilità dell'immobile
4. Misura la casa e le pertinenze, **calcola la metratura commerciale** e cerca di capire quale sia il valore al mq commerciale di zona (considerando lo stato del tuo immobile). Per trovare il valore al mq commerciale ti puoi basare sui dati OMI e su eventuali compravendite recentemente fatte in zona. Moltiplica poi i mq commerciali del tuo immobile per il prezzo al mq individuato. Evita di basare la tua valutazione solo sui prezzi in pubblicità di immobili simili (molti sono fuori prezzo)
5. **Pubblica** uno o più **annunci** (ti sconsiglio quelli gratuiti che hanno scarsissima visibilità).
6. Cerca di fare visite in orari "di luce" e **presenta la casa al meglio**
7. **Evita le trattative "a voce"** e senza caparra. Rischi di perdere un sacco di tempo per niente.
8. Cerca di avere **contatti frequenti con tutte le parti coinvolte** (notaio, tecnico incaricato banca) per controllare il lavoro svolto ed evitare che i tempi si dilatino.

SE DECIDERAI DI AFFIDARTI A NOI E SCEGLIERAI IL PIANO DI MARKETING "ESCLUSIVA EXTRA" ECCO QUELLO CHE FAREMO:

- **Primo contatto – analisi fattibilità (tecnica e giuridica) e definizione obiettivi**
- **Misurazione e raccolta documenti (se manca qualcosa prezzi vantaggiosi)**
- **Consigli per presentare la casa al meglio**
- **Report di Mercato Scritto**
- **Pubblicazione sui portali**
- **Pubblicazione sul nostro sito web**
- **Proposta immobile ai nostri clienti**
- **Proposta immobile ai clienti di tutte le Agenzie Partner (OLTRE 200)**
- **Proposta immobile a soggetti "speciali"**
- **Proposta "nei dintorni" online e offline**
- **Gestione visite e feedback ogni 7/14 giorni**
- **Gestione clienti, colleghi, tecnici**
- **Gestione pratiche da remoto**
- **Garanzia vendiamo in 60 giorni o ci tagliamo la provvigione del 40%**

FIFLORSRL@GMAIL.COM

334 68 44 353