

Processo di Locazione.



www.egidimmobiliare.it



Valutazione.



Fissare il Canone adeguato per la tua casa **è una scelta fondamentale.**

Ma perché è così importante? **Dopo 6 mesi o più sul mercato**, i potenziali acquirenti possono iniziare a chiedersi se ci siano **problemi nascosti**, come questioni condominiali o fastidi nel vicinato.

Anche se questi problemi **non esistono**, la percezione del prezzo troppo alto potrebbe **scoraggiare** gli acquirenti.

Questo è solo uno dei motivi per cui è **essenziale valutare la tua casa al giusto valore fin dall'inizio**. Altrimenti, potresti finire per perdere ancora più soldi nel lungo termine.

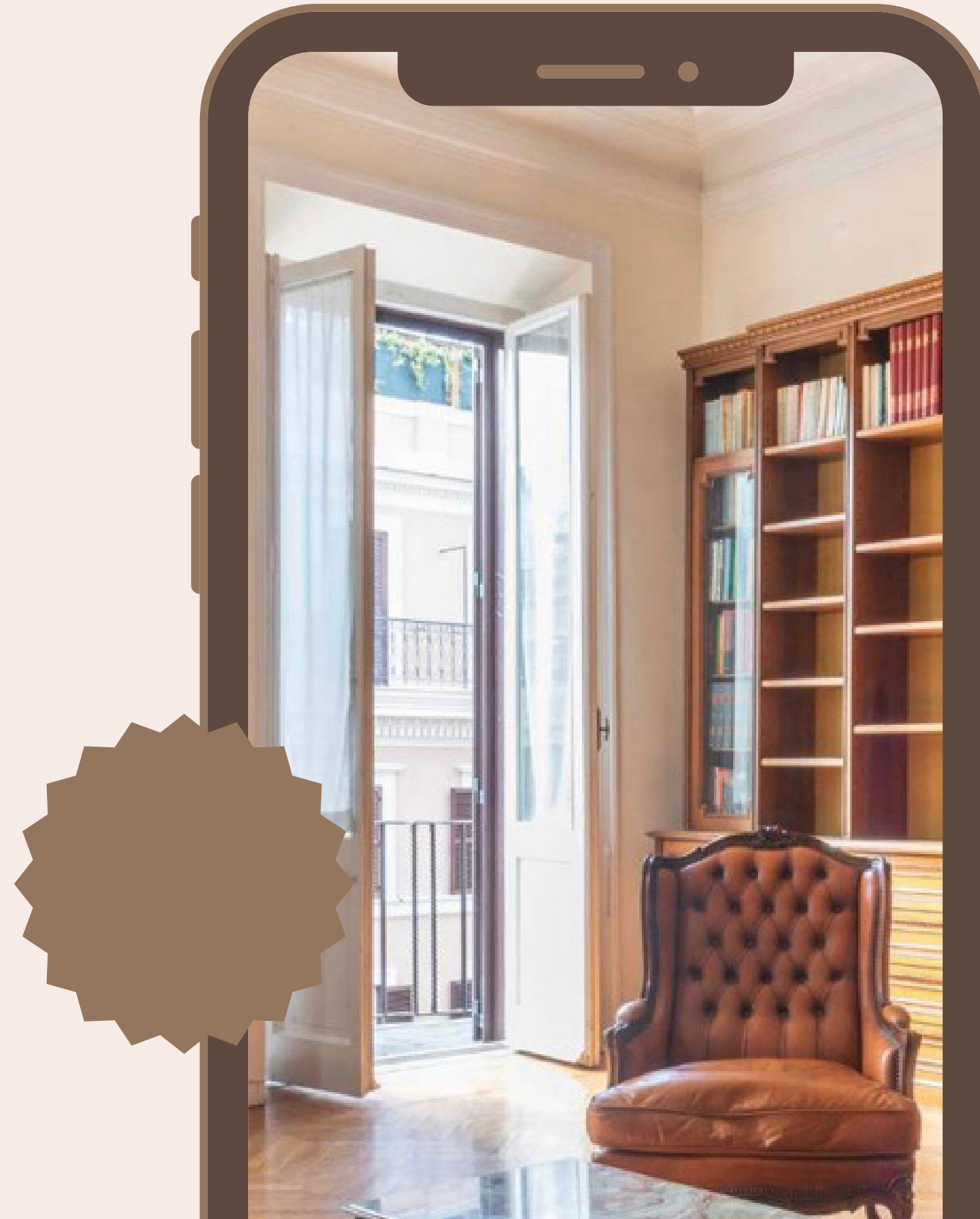
Contenuti.

La valorizzazione immobiliare è il **fulcro** del Metodo di Vendita.

Le emozioni influenzano le decisioni d'acquisto. Valorizziamo le case rendendole uniche, stimolando emozioni positive nei potenziali acquirenti.

Questo differenzia il tuo immobile e attira la clientela giusta. Pulizia, riparazioni e arredamento sono investimenti preziosi. **Come ti prepari per un primo appuntamento, lo facciamo per la tua casa.**

Adottiamo strategie di marketing come **Home Staging, Relooking e Ristrutturazione Virtuale** per mettere in **evidenza i punti forti e mitigare i difetti**. Questo aumenta il valore percepito e **accelera** la decisione, massimizzando il nostro successo.



Comunicare nel giusto modo .

Abbiamo un solo **obiettivo**: mettere l'annuncio della tua casa **davanti alle persone giuste, nel momento giusto.**

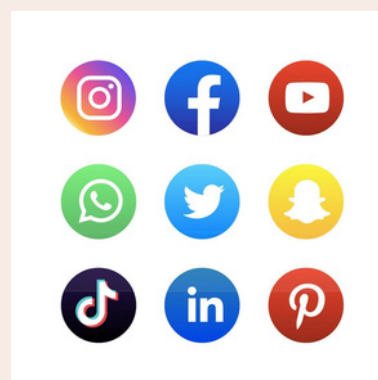
L'online fa parte della nuova generazione di marketing in uso nell'immobiliare.

I canali a disposizione sono diversi e sempre in aumento, e **comprenderne il perfetto funzionamento è essenziale affinché siano utili.**

Tutti questi elementi insieme ad altri ben miscelati, creano la giusta **base per lanciare nel migliore dei modi la tua casa sul mercato**, ottenendo il **massimo del risultato** ed evitando viceversa di perdere tempo e soldi pubblicizzandola a caso e sperando, invano, di ottenere qualche risultato.



**PORTALI
IMMOBILIARI**



SOCIAL MEDIA



**FOTO E VIDEO
PROFESSIONALI**



VIRTUAL TOUR



EMAIL MARKETING



**AMPIA RETE DI
COLLABORATORI**



**PUBBLICITA'
FISICA**

Prequalifica del Cliente.

Accogliere un gran numero di visite comporta diversi inconvenienti, come dover costantemente preparare la casa, sopportare visite di potenziali acquirenti che potrebbero non essere veramente interessati o non avere la capacità finanziaria per acquistare. Questo processo richiede tempo ed energia da parte tua, spesso senza preavviso.

Riconosciamo il valore del tuo tempo. La **prequalifica dei clienti** è una fase **cruciale** del nostro processo. Prima delle visite fisiche, la maggior parte dei potenziali acquirenti esplora la tua casa virtualmente. Questo permette loro di comprendere meglio la dinamica della vendita e valutare se la tua casa corrisponde alle loro esigenze. Inoltre, verifichiamo la loro capacità finanziaria.

Ciò significa che quando qualcuno viene a visitare la tua casa, puoi essere certo che **sono veramente interessati**. Questo **riduce le perdite di tempo** e permette di aumentare la qualità delle visite.

Soddisfatto o Liberato.

Dopo 90 giorni dalla fine della Valorizzazione e preparazione del tuo appartamento, qualora tu non ti ritenga soddisfatto del nostro operato, potrai semplicemente **comunicarcelo e risolvere il contratto di esclusiva.** Sarai libero di procedere come meglio credi, **senza nessuna penalità. Ti pare poco?**

Ricapitolando



Valutazione



Creazione
contenuti



Marketing +
Prequalifica clienti



Conclusione

www.egidimmobiliare.it

Il tuo Agente.

Valentino Egidi





Contattaci



+39 3313251961
+39 06 39 74 14 71



Valentino@egidimmobiliare.it



Via Dei Coronari 181 , 00186
Roma

www.Egidimmobiliare.it
