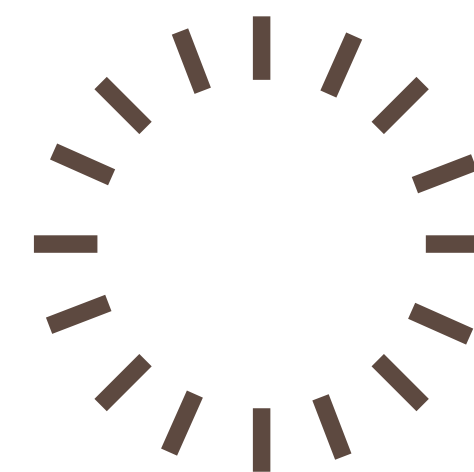


Processo di Vendita.



www.egidimmobiliare.it



Valutazione.



Evitare di fissare un prezzo troppo elevato per la tua casa **è una scelta fondamentale**, soprattutto nell'attuale mercato immobiliare.

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, questioni urbanistiche, catastali 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.

Analisi Documentale .

L'analisi documentale è il **fondamentale passo da compiere**. Spesso trascurata e affrontata solo alla fine, può portare a promesse di vendita errate. La nostra analisi preventiva documentale ti offre **tranquillità, rivelando problemi tecnici, legali o burocratici**.

Risolverli inizialmente è cruciale per **preservare il valore** della tua casa e assicurare **una vendita senza complicazioni** legali o perdite finanziarie dovute a contratti errati.



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.** Vendere casa significa vendere un sogno, quindi 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 d'acquisto, 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.**

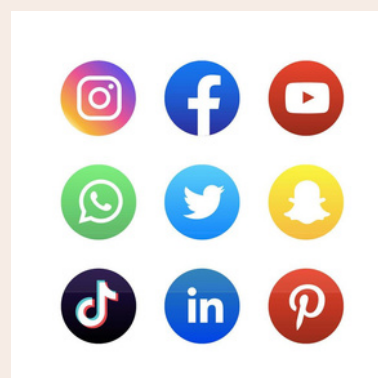
L'online fa parte della nuova generazione di marketing in uso nell'immobiliare.

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, in collegamento remoto con noi. 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** all'acquisto. 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
