

# PASSO DOPO PASSO FINO AL TRAGUARDO



8 motivi per affidarsi a chi fa la differenza!



IMMOBILI DI PRESTIGIO®  
C'è casa e casa

# 1

## Perché è fondamentale recepire ed analizzare le tue esigenze fin dal primo contatto

*“I clienti non si aspettano che siate perfetti. Vogliono semplicemente che risolvi i problemi quando si verificano”  
(Donald Porter).*

In questa frase si evidenzia l'importanza fondamentale che oggi viene attribuita al **fattore tempo** e come la soddisfazione della richiesta del cliente debba avvenire il prima possibile.

Per analizzare ed anticipare le esigenze del cliente è fondamentale **conoscerlo** e basarsi sui dati già in possesso che, se correttamente analizzati, diventano la base su cui costruire un'esperienza di valore e risolutiva.

Se non si ha ben chiaro in mente quali sono i problemi da risolvere, trovare le soluzioni adatte e più efficaci diventa praticamente impossibile.

**CONTATTO  
E CONSULENZA INIZIALE**  
È fondamentale recepire ed  
analizzare le esigenze del cliente.



# 2

## Perché una stima di valore competente è determinante

L'Agente di Affari in Mediazione è un professionista e come tale è tenuto a prestare una consulenza competente ed oggettiva, propedeutica alla risoluzione delle necessità del proprio cliente.

Nessuna stima di valore comparativa, di semplice giudizio ovvero analitica, può essere prodotta da un algoritmo. I criteri di merito di un bene sono molti e nessuno di questi può prescindere da un'attenta verifica da parte di un professionista "in carne ed ossa".

Una stima di valore competente, infatti, può essere determinante per decidere a quanto vendere..ma anche per decidere di **non vendere**.

### SOPRALLUOGO E STIMA DI VALORE

Una stima competente è determinante per decidere bene.



# 3

## Perché la due diligence immobiliare è indispensabile

Per *Due Diligence* Immobiliare si intende la puntuale analisi della documentazione e della normativa di attinenza al bene in considerazione, raffrontata allo stato di fatto dello stesso, elaborato necessario e funzionale alla definizione chiara dell'oggetto di valutazione e dei suoi elementi caratteristici, anche in considerazione del fatto che in molte città del Bel Paese risulta frequente una notevole componente di criticità nel reperimento delle informazioni urbanistiche e delle ricostruzioni documentali.

Roma, ad esempio, presenta un tessuto urbanistico molto eterogeneo e stratificato nel corso dei secoli, specie nel suo centro storico. Per questa ragione è tanto più necessaria la pratica della Due Diligence immobiliare, nelle dinamiche di acquisto e vendita di immobili in città come Roma, per evitare di fare un cattivo affare o semplicemente per non ritrovarsi, in fase di verifica documentale, con un problema urbanistico di cui non si conosceva la sussistenza.

### **DUE DILIGENCE LEGALE E URBANISTICA**

Propedeutica verifica  
di assenza gravami e regolarità  
urbanistica.



# 4

## Perché la vendita di un immobile di prestigio non è una vendita ordinaria

Quello delle residenze di prestigio è un mercato a parte, con dinamiche diverse rispetto al mercato abitativo ordinario. Chi vende un immobile di prestigio non vende solo quattro mura ma una storia, un emblema atto a suscitare nella mente un significato speciale, evocato attraverso connessioni reali ed emozionali.

L'acquisizione è probabilmente la parte più delicata, perché chi vende un immobile di lusso richiede professionalità e discrezione e soprattutto considera il suo immobile un vero e proprio gioiello di famiglia.

Per questo è indispensabile l'opera di un professionista specializzato che sappia valutare e valorizzare in maniera corretta l'immobile e sia in grado di effettuare un marketing immobiliare mirato, ricorrendo a strumenti e strategie specifiche per vendere ville ed appartamenti esclusivi, attici di pregio e palazzi storici.



### LUXURY MARKETING

Promuovere con competenza di settore attraverso i migliori canali.



# 5

## Perché non tutti hanno i requisiti giusti per visitare la tua casa

L'accesso al bene immobile di persone che hanno esigenze e/o disponibilità non corrispondenti a requisiti e modalità di alienazione dello stesso, crea danno e perdita di tempo per tutte le parti in causa, in particolare contravviene alla riservatezza del venditore, senza motivo alcuno.

Per assicurarsi che le richieste del cliente possano essere soddisfatte dall'immobile individuato, si dovrà:

1. analizzare le specifiche necessità e le disponibilità del compratore;
2. rendere disponibile per lo stesso ogni strumento utile a "conoscere" l'immobile d'interesse.

Una ottimale organizzazione delle risorse aziendali consente di integrare le competenze professionali con i migliori strumenti digitali, attraverso i quali sarà possibile effettuare una prima "visita" dell'immobile da remoto.



### SHOWING TIME

Gestione di tutti i dettagli della pianificazione delle visite.

# 6

## Perché la commercializzazione di un bene è un processo delicato

Una virtuosa gestione del marketing pubblicitario parte dal porsi almeno 3 domande:

- cos'è la *lead generation*;
- qual è il risultato minimo che si vuole conseguire attraverso la pubblicità;
- quando si può dire che un investimento pubblicitario è efficace.

Per *lead generation* si intende tutta quell'attività che dovrebbe generare richieste di informazioni da parte di potenziali clienti.

Ciò che ci interessa realmente, è che la pubblicità produca una compravendita, pertanto il risultato che si dovrà perseguire sono degli appuntamenti reali o al minimo una richiesta qualificata, solo in tal caso si può ritenere efficace un investimento promozionale.

Naturalmente è bene valutare con attenzione l'efficacia del prodotto, nel caso specifico il posizionamento del bene nella scala di appetibilità, determinato da un rapporto equilibrato tra qualità e prezzo.



## MONITORAGGIO E REPORT

Analisi del percorso di vendita  
e resoconti cadenzati.

# 7

## Perché avere concluso la vendita non è la sola cosa importante

Non meno importante di avere concluso un affare è regolarlo con la massima attenzione contrattuale.

Il contratto preliminare, detto comunemente “compromesso”, e pertanto tutte le fasi contrattuali che lo ingenerano, riveste un ruolo fondamentale nell’acquisto di una casa.

Troppo spesso, invece, viene trascurato o preparato senza la dovuta attenzione.

Un contratto preliminare ben preparato può rivelarsi determinante per prevenire possibili liti o incomprensioni tra le parti e per far sì che tutto l’iter, fino alla conclusione del contratto notarile, possa compiersi senza rischi o problemi, stabilendo un corretto trasferimento del bene e consentendo all’acquirente di accedere al credito bancario per finanziare l’acquisto, se necessario.



### **CONTRATTO PRELIMINARE**

Assistenza professionale  
nelle fasi di perfezionamento  
del contratto.



# 8

## **Perché la nostra assistenza non termina mai**

Accompagnare il cliente in ogni fase della vendita costituisce l'ossatura del nostro know-how aziendale.

Consulenti e tecnici al tuo fianco..ma anche "persone" in grado di comprendere le problematiche individuali, logistiche ed emotive, collegate ad un'operazione economica che molto spesso è la più importante nella vita.

**Per questo restiamo il tuo consulente per sempre!**



### **ROGITO NOTARILE**

Assistenza professionale fino alla stipulazione dell'atto pubblico.



[www.immobilidiprestigio.it](http://www.immobilidiprestigio.it)