

i principali documenti necessari per la vendita

- atto di provenienza
- visura catastale
- planimetria catastale
- titoli abitativi (concessioni/condoni)
- certificato di agibilità
- saldo spese condominiali
- ape (certificazione energetica)
- RRE (relazione di regolarità edilizia)

domande e risposte sulla vendita

L'iter per la vendita è:

- proposta d'acquisto
- compromesso (non obbligatorio)
- atto notarile.

Il notaio **lo sceglie l'acquirente** perché è lui che lo paga.

I costi per chi vende sono:

- RRE (dai 300 ai 500 euro)
- l'ape (dai 200 ai 300 euro)
- eventuali pratiche edilizie
- l'agenzia **3% iva compresa.**

dove come quando

A DIANO MARINA (IM)
IN CORSO ROMA 60

ORARIO

DAL MARTEDÌ AL SABATO

9:30 - 12:30

15:30 - 19:30


DOMENICA

9:30 - 12:30

LUNEDÌ SU APPUNTAMENTO

Recapiti

tel. 0183/681337

cell. 335/5371610 

mail: info@primaveragenzia.net

primaveragenzia.net

primaVera
agenzia immobiliare



Ciao, mi chiamo Paola Faravelli, e ho pensato di scrivere un elenco di motivi per cui **scegliere me per la vendita della tua casa.**

1.

Sappi che, per prima cosa, ci sederemo comodi sulle poltrone dell'ufficio **dove decideremo con calma a che prezzo è meglio mettere in vendita la tua casa.**

Per te sarà difficile, lo so bene, c'è il tuo cuore lì dentro, i tuoi ricordi.

Per me, invece, è più semplice parlarti di cifre adeguate al valore di mercato, è il mio lavoro, è anche per questo che sei qui.

2.

Con Valentina, la mia geometra di fiducia, ci occuperemo di trovare tutta la documentazione che serve (atto di provenienza, visura catastale e planimetria, licenze edilizie, eccetera...).

Se necessario faremo un po' di home staging, ti farò un preventivo per dare una *sistemata* alla tua casa in modo da renderla più bella e quindi:

- scatterò **foto professionali**

- disegnerò una **planimetria personalizzata** - e girerò **un video emozionale.**

3.

Voglio che tu sappia che le fotografie e la descrizione saranno **studiate per essere trovate**, perfette sia per le eventuali **campagne a pagamento su Facebook**, che per i **portali immobiliari.**

4.

Il tuo annuncio sarà subito online - nel **sito** dell'agenzia

- su **immobiliare.it/casa.it e idealista**

- su tutti i portali satellite

- nella **rete di agenzie** collegate.

Fisicamente potrai trovarlo nella **vetrina** dell'agenzia e su una **bacheca** che ho piazzato vicino a un panettiere dove c'è sempre la coda. Se ti va possiamo mettere il cartello vendesi sul balcone di casa, ma non è indispensabile.

Accompagnerò sempre io i clienti e penserò alla trattativa e a redigere la proposta d'acquisto.

Mentre **per il compromesso possiamo fare da me in ufficio o andare dal notaio.**

5.

Per qualsiasi dubbio o ansia sarò sempre a tua disposizione, puoi scrivermi su whatsapp giorno e notte, anche se la sera vado a dormire presto, però ti risponderò subito la mattina!

Cosa ne dici? Ti ho un po' tranquillizat*?

Se sì **ti aspetto in ufficio.**

Altrimenti **ti aspetto ugualmente** e mi dici cosa non ti piace, sono sicura che troveremo un compromesso (è il mio lavoro trovare compromessi).

A presto,

Paola



pubblicità tradizionale

fotografie professionali, video, pubblicazione nelle vetrine dell'ufficio, sul depliant.

La collaborazione con i colleghi di altre agenzie con cui lavoriamo.



web marketing

testi studiati per farsi trovare su google. E poi la tua casa sarà pubblicata sui portali immobiliari, sul nostro sito, sui social (facebook e instagram), persino sugli stati di whatsapp.



costi chiari

il mio compenso ammonta al 3% (iva compresa) della cifra a cui venderò la tua casa. E comprende anche la ricerca dei documenti per l'atto.

Per eventuali sanatorie faremo un preventivo con la geometra.



la tua super eroe

vorrei che pensassi a me come alla tua super eroe personale (eroina faceva stupefacente), perché tutto quel che servirà per vendere la tua casa, io lo farò!