

PROCESSO DI VENDITA

1	Interesse	<p>Il settore immobiliare va di pari passo con la fiducia e noi comprendiamo l'importanza di un buon rapporto con il cliente. Abbiamo a cuore le vostre necessità e ci distinguiamo proprio perché siamo sempre alla ricerca della soluzione ideale per soddisfare le vostre esigenze. Una persona di contatto è a vostra disposizione per rispondere a tutte le vostre domande e aiutarvi con eventuali richieste. Chiamateci o inviateci un'e-mail e vi risponderemo quanto prima.</p>
2	Valutazione	<p>Per commercializzare al meglio la vostra proprietà è necessario effettuare un sopralluogo iniziale gratuito e non vincolante. Questo è importante per farsi una prima impressione e valutare il possibile valore di mercato dell'immobile. Un consulente qualificato raccoglie tutte le informazioni necessarie ed è a vostra disposizione per qualsiasi questione. Su richiesta, offriamo anche una valutazione professionale.</p>
3	Mandato	<p>Una volta chiarite tutte le questioni aperte, firmato il mandato di vendita e inoltrati tutti i documenti della proprietà, può iniziare la cooperazione.</p>
4	Marketing	<p>Le prime impressioni contano. Analizziamo la vostra proprietà, la confrontiamo con le proprietà presenti sul mercato e cerchiamo il modo migliore per presentarla e commercializzarla. In collaborazione con un fotografo professionista verrà creata una galleria fotografica, un video professionale e un tour virtuale, permettendo così ai potenziali acquirenti di farsi una prima impressione evitando sopralluoghi inutili. Tale documentazione sarà pubblicata sui vari portali immobiliari, sulla nostra pagina web e sui social media. Inoltre, sulla base della documentazione ottenuta, creiamo una presentazione di vendita completa di foto, descrizioni e planimetrie. L'annuncio e i relativi documenti vi verranno sottoposti per l'approvazione entro pochi giorni lavorativi.</p>
5	Sopralluoghi	<p>Ci occupiamo noi di tutto: comunichiamo con i potenziali acquirenti, rispondiamo alle loro domande e organizziamo i sopralluoghi. Non appena entrano le prime offerte e vi è una conferma di finanziamento, ci mettiamo in contatto con voi. Negoziamo e vi consigliamo al meglio.</p>
6	Riservazione	<p>È giunto il momento di firmare il contratto di riservazione. A seguito del versamento del deposito da parte del cliente si è a un passo dalla vendita definitiva della proprietà.</p>
7	Contratto	<p>Una volta chiariti tutti i dettagli relativi alla vendita dell'immobile e firmato il contratto di riservazione, ci dedicheremo, in collaborazione con un notaio, alla redazione del contratto di compravendita. Saremo lieti di spiegarvi in dettaglio tutte le parti del contratto, risponderemo a eventuali domande, ci assicureremo che la promessa irrevocabile di pagamento della banca finanziatrice sia disponibile, fisseremo l'appuntamento dal notaio e vi accompagneremo all'atto notarile.</p>
8	Consegna	<p>Naturalmente vi accompagniamo anche durante la consegna della proprietà al nuovo proprietario. Il traguardo è stato raggiunto. Siamo contenti per voi e rimaniamo a vostra disposizione per qualsiasi esigenza.</p>