

PROCESSO DI VENDITA

1	Consulenza	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 esigenze e ci distinguiamo proprio perché siamo sempre alla ricerca di soluzioni di qualità per soddisfare al meglio ogni vostra richiesta. Il nostro specialista vi accompagnerà durante l'intero processo di vendita. Venite a trovarci per una consultazione iniziale non vincolante.
2	Valutazione	Per commercializzare al meglio la vostra proprietà è necessario effettuare un primo sopralluogo gratuito e non vincolante. La nostra formazione unita all'esperienza ci permette di valutare il giusto prezzo dell'immobile, non troppo basso per svalutarlo ma neanche troppo alto per non perdere potenziali clienti. Su richiesta, offriamo anche una valutazione professionale.
3	Mandato	Una volta chiarite tutte le questioni aperte, pattuito il prezzo di vendita, firmato il mandato e inoltrato tutti i documenti relativi alla proprietà, può iniziare la cooperazione.
4	Marketing	Le prime impressioni contano. Analizziamo la vostra proprietà, la confrontiamo con quelle presenti sul mercato e cerchiamo il modo migliore per presentarla e commercializzarla. In collaborazione con professionisti del settore realizziamo una promozione a 360° provvista di servizio foto-video professionale e annunci persuasivi in italiano, tedesco e inglese. Gli annunci verranno pubblicati sui portali immobiliari, sulla nostra pagina web e sui vari social media. Inoltre, sulla base della documentazione ottenuta, creiamo prospetti, volantini, cartelloni e pubblicità per le varie riviste regionali.
5	Sopralluoghi	Ci occupiamo noi di tutto, dalla comunicazione con i potenziali acquirenti fino all'organizzazione dei sopralluoghi. Trovato l'acquirente negoziamo tutte le modalità contrattuali come il prezzo di acquisto, il termine di pagamento e la data di consegna secondo le vostre specifiche indicazioni. Il nostro obiettivo è quello di consigliarvi al meglio.
6	Riservazione	Quando un potenziale acquirente è interessato all'immobile viene firmato, nella maggior parte dei casi, un contratto di riservazione dove entrambe le parti si impegnano a rispettare l'accordo. La parte acquirente è inoltre tenuta a versare un deposito (di norma pari al 10% del prezzo di vendita) presso il notaio. Attenzione: il contratto non è vincolante. Entrambe le parti possono recedere dal contratto in qualsiasi momento, saldando esclusivamente eventuali spese pattuite e/o causate.
7	Contratto	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. Successivamente, il contratto deve essere firmato dall'acquirente, dal venditore e dal notaio.
8	Consegna	Il contratto di compravendita è stato firmato. Siamo lieti di accompagnarvi alla consegna delle chiavi al nuovo proprietario. Il nostro team rimane a vostra disposizione per eventuali domande o nuove richieste. Riteniamo che una lunga collaborazione con i nostri clienti sia la strada verso il successo.