



**PIANETACASA**  
servizi immobiliari

affitti • consulenze • compravendite • gestioni • perizie • pratiche

## VENDERE CON NOI

**Affidarsi alla nostra agenzia vuol dire rendere efficace e soddisfacente il processo di vendita del tuo immobile.**

**AFFIDABILITA' - TRASPARENZA - PROFESSIONALITA'**

**Scegliere noi significa serietà e qualità del servizio.**

Il nostro obiettivo primario è quello di **assistere e tutelare il cliente** in un momento così importante e delicato. Lo facciamo, con grande professionalità, seguendo ogni fase della compravendita con un metodo di lavoro consolidato e con tutti gli strumenti che mettiamo a Vostra disposizione.

Vi supportiamo con personale altamente qualificato che sarà a Vostra disposizione assicurandovi assistenza in tutte le fasi della trattativa.

**Sarai affiancato da un professionista del settore** che condivide il tuo stesso obiettivo, che conosce approfonditamente il mercato e **ha le competenze tecniche per supportarti in ogni momento**. Tutto ciò ti consentirà di affrontare la compravendita con tutta la serenità necessaria.

## PERCHE' SCEGLIERE NOI

- Il processo di vendita inizia con la determinazione del prezzo al quale proporre l'immobile. Molti proprietari tendono a "sovrastimare" la loro proprietà; questo è un modo sicuro per scoraggiare i potenziali acquirenti. Un agente immobiliare è in grado di fornirvi una stima accurata dell'immobile sulla base delle condizioni attuali di mercato perché lo conosce profondamente ed è aggiornato sui prezzi di vendita nella vostra zona.
- Molti credono che sia la sola pubblicità a "vendere" un immobile. In realtà un agente immobiliare reperisce gran parte degli acquirenti grazie ai suoi contatti con altri agenti immobiliari, professionisti del settore, precedenti clienti, conoscenti ed inoltre attinge ad un vasto archivio di potenziali clienti interessati alla vostra proprietà.
- Un agente immobiliare "seleziona" i clienti prima di presentare la vostra proprietà. Evita che la vostra casa sia presa d'assalto da curiosi e "perditempo". Molti compratori che hanno difficoltà finanziarie spesso si sono già rivolti alle agenzie che hanno sconsigliato loro l'acquisto e tentano la fortuna andando direttamente dal proprietario.
- Sapete che il venditore è l'unico responsabile della regolarità urbanistica, edilizia e catastale dell'immobile? L'agente immobiliare, durante le varie fasi della compravendita, controlla i documenti prima e se manca qualcosa ve lo segnala per tempo dandovi il tempo di rimediare e/o completare la documentazione oppure vi aiuta a recuperare quanto necessario attraverso i professionisti (geometri, architetti, notai) con i quali collabora.
- Il proprietario dell'immobile è emotivamente coinvolto nella trattativa e rischia di non essere un "negoziatore imparziale". Un agente immobiliare rappresenta un utile "filtro" e, grazie all'esperienza maturata nelle numerose trattative svolte, aiuta le parti a trovare il giusto punto di accordo tra interessi spesso contrastanti. Vi aiuta inoltre a valutare i vari elementi della proposta di acquisto in modo oggettivo e competente.

- Una volta che avete accettato la proposta di acquisto, il lavoro continua. L'agente immobiliare vi segue fino al momento del rogito e coordina le varie figure coinvolte nel processo (tecnici, notaio, banca per eventuale mutuo) al fine di giungere serenamente alla conclusione della compravendita. Si occupa di gestire le eventuali problematiche che possono emergere, adoperandosi per risolverle prima dell'atto definitivo.

## I NOSTRI SERVIZI

- Competenza, Professionalità e Cortesia
- Servizio Esclusivo, Trasparente e Riservato
- Consulenza e assistenza tecnico-contrattuale fino all'atto notarile
- Pubblicità in riviste di settore specializzate
- Condivisione delle offerte e richieste fra più agenzie ubicate nelle zone di interesse, moltiplicando così le possibilità di trovare la casa giusta.
- Una vetrina Internet con un proprio sito web, e collegamenti ad altri siti web specializzati nel settore
- Agenti immobiliari iscritti al ruolo mediatori c/o la C.C.I.A.A.
- Modulistica contrattuale riconosciuta e depositata presso la C.C.I.A.A di competenza.
- Tariffe provvigionali previste dalla C.C.I.A.A. di competenza

## SERVIZI AI VENDITORI

L'immobile è il principale bene di risparmio di tutte le famiglie italiane; è per questa ragione che quando sorge l'esigenza di venderlo è opportuno operare nel migliore dei modi, affidandosi a dei professionisti capaci ed affidabili che tutelino il buon fine dell'operazione con efficacia, correttezza e trasparenza. Una serie di accorgimenti consente di affrontare con serenità tutti i momenti della trattativa, ecco qualche passaggio che è bene conoscere:

- **STIMA DEL BENE E VALUTAZIONI CORRETTE:** conoscere il reale valore di mercato del bene in oggetto è un elemento sostanziale, il mercato ha delle regole ben precise e mettere in vendita un'immobile ad un prezzo sbagliato significa, oltre a perdere tempo e possibili acquirenti, anche "deprezzarlo", in quanto un'immobile per troppo tempo sul mercato tendenzialmente perde in appetibilità e considerazione. Ai fini di una corretta stima l'Immobiliare Pianeta Casa offre le necessarie garanzie di serietà e di competenza.
- **TRASPARENZA:** da parte dell'Immobiliare Pianeta Casa ogni trattativa per l'acquisizione di un immobile viene seguita con cura e con consigli idonei a rispondere alle necessità del cliente, illustrando tutte le fasi del servizio per la miglior valorizzazione e vendita del proprio immobile.  
**ATTENZIONE:** talora alcuni operatori del settore "gonfiano" la stima per compiacere il cliente e farsi affidare l'incarico di vendita.
- **PORTAFOGLI CLIENTI:** l'Immobiliare Pianeta Casa dialoga con altre agenzie certificate su tutto il territorio nazionale; per questo motivo disponiamo di un elevato numero di clienti interessati all'acquisto che possono essere immediatamente messi a disposizione del cliente venditore al fine di poter concludere in tempi brevi la vendita.
- **RENDICONTI PERIODICI:** forniamo periodicamente un resoconto sull'andamento della vendita, con l'indicazione di tutte le attività svolte per la miglior conclusione della trattativa con i commenti effettuati dalle persone contattate per la vendita dell'immobile, questo permetterà di avere in tempo reale informazioni sulle azioni da noi svolte quotidianamente per vendere l'immobile.
- **ASSISTENZA SINO AL ROGITO:** ci impegniamo a seguire la pratica sino al rogito notarile, offrendo tutta l'assistenza necessaria.

## Per chi Vende :

- Analisi e perizia dell' immobile allineandolo al valore reale di mercato
- Incarico di vendita
- Pubblicità del' immobile attraverso target specifici e dettagliati (portali e altro)
- Servizio fotografico
- Banca dati (ampio portafoglio della clientela già' conosciuta e selezionata)
- Visite mirate con clienti selezionati
- Relazione
- Visure catastali
- Redazione del contratto preliminare e adempimenti vari
- Assistenza tecnica e contrattuale fino al rogito notarile
- Conclusione della vendita

## CONSIGLIAMO DI RENDERE L' IMMOBILE PRESENTABILE

Preparare la casa alle visite è un passaggio importante che troppo spesso viene sottovalutato.

L'acquisto di un immobile è in grandissima parte dettato da sensazioni e coinvolgimenti emotivi. Una casa pulita, ordinata e profumata sicuramente ingenera sensazioni più piacevoli di una sporca e disordinata. Riuscire a fornire ai potenziali acquirenti un'ottima prima impressione è fondamentale.

Con pochi e semplici gesti si può ottenere tutto questo, che la casa sia già in ottime condizioni o sia da ristrutturare:

- Pulizia: Se la casa è già libera sarà facile tenerla pulita e in entrambi i casi prestate particolare attenzione ai vetri delle finestre: deve sembrare che non ci siano!
- Ordine: più ordine si riesce a fare e più sembrerà grande la casa, inoltre la casa dovrebbe risultare "personalizzabile", chi la visita dovrebbe poterla immaginare come sua e questo diventa difficile se si sono troppe cose personali in giro. Cercate di eliminare tutto il superfluo.

Se la casa in vendita non è quella che abitate, tutto sarà più facile, non sottovalutate la questione.

Vuoto e libero: L' immobile vuoto e libero da persone e cose si presenta al meglio e senza condizionamenti.

## Come trovare l' acquirente per il tuo immobile:

### Ecco tutto quello che faremo per vendere la tua Casa:

## Obiettivi del nostro piano di vendita:

1. Esporre la vostra casa al massimo numero di acquirenti qualificati, presentandola per la più grande impressione positiva.
2. Ottenere il prezzo più alto possibile con una vendita priva di problemi.

## Alcuni dei principali benefici:

### Acquirenti selezionati

Guadagna tempo incontrando solo Acquirenti affidabili

Quando il mercato è in ribasso, è fondamentale non perdere tempo, ecco perché valutiamo preventivamente capacità di spesa ed esigenze degli Acquirenti, così oltre a risparmiare tempo hai una marcia in più per vendere al miglior prezzo la tua casa.

### Protezione del valore della tua casa

Perché per realizzare il massimo è fondamentale non sopravvalutare la tua Casa

Per ottenere il massimo dalla vendita della tua casa, devi essere realista con la tua valutazione, una [stima equa è fondamentale per accorciare i tempi di vendita](#), solo così potrai raggiungere rapidamente il numero più alto di Acquirenti motivati e realizzare il massimo profitto.

### Strategie di vendita personalizzate

Cartelli, portali immobiliari, ... noi vogliamo darti di più

La Commercializzazione di una casa si compone di diverse fasi, e il miglior modo per noi è [personalizzare insieme al nostro Cliente](#) i dettagli delle azioni di marketing.

### Report dettagliati sulla vendita

Le migliori decisioni si prendono quando si ha il quadro d'insieme

Chi vende Casa vuole sapere come sta andando la vendita! Ecco perché ti forniamo periodicamente, un [report dettagliato](#) su tutto quello che riguarda la vendita della tua casa, potrai decidere così più rapidamente eventuali nuove strategie.

### La tua tutela in fase di trattativa e oltre

Come ottenere il massimo nelle fasi più importanti della vendita

Raccogliere la migliore proposta di acquisto per la tua casa, è il nostro principale obiettivo, e le indicazioni che ti forniremo saranno fondamentali per farti [condurre la trattativa](#) nel migliore dei modi.

Inoltre successivamente la tua accettazione della proposta, sarà nostro impegno primario continuare a [tutelarti fino all'atto](#), e nel caso con il supporto di avvocati, notai e/o tecnici.

Conclusa la vendita se lo avremo meritato, saremo felici di ricevere una tua referenza per chi come te avrà bisogno dei nostri servizi immobiliari.

## 1. Come facciamo a darvi il massimo servizio ?

**Verificando le esigenze dei proprietari.** E' il nostro primo obiettivo, che raggiungiamo attraverso un incontro, dove attraverso un colloquio individuamo le vostre esigenze per personalizzare e rendere così più efficaci le nostre azioni di marketing.

## 2. Come realizziamo il massimo dalla vendita della tua casa ?

**Valutando la vostra casa attraverso la stima comparativa.** L'errore che vogliamo evitare quando si vende casa è essere costretti a fare troppi ribassi, perché si è partiti da un valore troppo alto. Per partire col piede giusto, è fondamentale individuare i valori attuali di mercato nei quali posizionare la tua casa, ecco perché noi usiamo la valutazione comparativa una delle stime più efficaci per realizzare il massimo dalla vendita di una casa.

## 3. Come diamo maggiore visibilità nella promozione della tua casa ?

1. Ti aiuteremo a preparare la tua casa per il servizio fotografico e le visite dei potenziali acquirenti, così da mostrare la tua casa al meglio e venderla al prezzo più alto possibile.
2. Ti daremo consigli su come gestire le visite dei potenziali acquirenti.
3. Faremo un servizio fotografico dettagliato e professionale.
4. Organizzeremo se necessario eventi Open Day per incrementare la visibilità.
5. **Direct marketing:**
  - Individueremo le Persone che potrebbero essere interessate all'acquisto della vostra casa e li incontreremo per spiegare personalmente il perché dovrebbero comprare la vostra casa;
  - Promuoveremo la tua casa ai Clienti della nostra Banca Dati
  - Creeremo un volantino esclusivo "Appena messo in vendita", con una foto e la descrizione delle caratteristiche e dei vantaggi della vostra casa, che consegneremo nelle cassette postali vicine, per informare gli abitanti della vostra zona della vendita della vostra casa;
  - Chiederemo inoltre alle persone che abitano in zona, i benefici che ci sono nel vivere nel vostro quartiere e se conoscono potenziali acquirenti da segnalarci.
6. Posizioneremo il cartello della vostra casa sullo stabile per la massima visibilità.
7. Creeremo annunci mirati per attrarre i Clienti ideali, disposti a spendere di più perché alla ricerca delle caratteristiche che proprio la tua casa può offrirgli.
8. Maggiore visibilità attraverso i canali INTERNET:

## 4. Come conquistiamo la fiducia degli acquirenti e li aiutiamo a comprare ?

1. Intervistando ogni potenziale acquirente per verificare se le loro esigenze corrispondono alle caratteristiche della vostra casa
2. Verificando preventivamente la documentazione della vostra casa e fornendo supporto per sanare eventuali difformità urbanistiche e/o catastali.
3. Presentando il "**libretto della vostra casa**" con documentazione inerente: caratteristiche particolari della casa, servizi della zona, certificazione energetica, planimetria catastale; presentando la vostra casa attraverso i benefici che si avrebbero nell'acquistarla.
4. **Polizza assicurativa gratuita<sup>(1)</sup>** – forniremo su richiesta, una polizza di un anno contro danni futuri, a tutela e vantaggio vostro e del neo proprietario. <sup>(1)</sup> Valutazione in sede di firma incarico
5. Aiutiamo gli acquirenti nella ricerca del mutuo
6. Supportiamo gli acquirenti con l'ausilio di tecnici (geometri/architetti), imprese di trasloco, imprese di ristrutturazione

Inoltre:

- Disponiamo di un Call center 24/24 per non perdere nessuna chiamata

## 10 Motivi per cui non riuscite a vendere casa

Per voi è la casa più bella del mondo. Perché vi ricorda un periodo spensierato della vostra vita, o perché lì avete cresciuto i vostri figli. Eppure, ora che è in vendita, nessuno sembra apprezzarla come vi aspettavate e le offerte, quando arrivano, sono sempre troppo basse. E' ora di farsi qualche domanda e di agire di conseguenza. Vediamo allora quali sono le 10 carenze alle quali i compratori sono più sensibili.

### 1 – Vuoto e libero

L'immobile vuoto e libero da persone e cose si presenta al meglio e senza condizionamenti. Per questo e' meglio sgomberarlo dai mobili e da ogni cosa che puo' condizionare il gusto del cliente.

### 2 - Disordine e sporcizia

Può sembrare ovvio, eppure non lo è. Spesso chi mette in vendita la sua casa, non si preoccupa di ordinare e pulire, pensando che il compratore presterà attenzione solo alla struttura e agli spazi. Niente di più sbagliato. Nessuno vorrà acquistare una casa sporca.

### 3 - Cattivo odore

Se fumate in casa o se avete animali, forse non vi rendete conto di quanto possano dare fastidio questi odori agli acquirenti. Prima che gli interessati visitano la vostra abitazione, assicuratevi che abbia una profumo gradevole.

### 4 - Ghiaia

Troppo datata: piuttosto, meglio l'asfalto.

### 5- Giardino trascurato

Se avete la fortuna di avere un giardinetto o un cortile privato, non c'è cosa peggiore che presentarlo in cattive condizioni. Uno spazio verde trascurato non solo non aumenterà il valore del vostro immobile, ma allontanerà chi alla vista di tanta noncuranza si immaginerà a zappare la terra e a strappare erbacce.

## 6 - Carta da parati

Un conto è l'effetto retrò, altra cosa è il “vecchio e basta”. Se la vostra casa ha ancora la carta da parati acquistata negli anni Settanta, fate subito una cosa: toglietela.

## 7 - Finestre di legno

Le finestre di legno stile montagna non piacciono più. Un po' per una questione di moda, e un po' perché sono difficoltose da mantenere.

## 8 - Bagno old-style

Il bagno deve suggerire l'idea di pulizia e di ordine. Entrare in una toilette con le mattonelle sporche o con una tazza arrugginita farà scappare i compratori. E che dire della moda anni Sessanta? Anche gli amanti del bagno con la schiuma non impazziranno di gioia a vedere una vasca come quella della nonna.

## 9 - Cucina vecchia o piccola

La cucina è forse lo spazio che chi compra tiene maggiormente in considerazione. Se la vostra è vecchia e non volete sostituirla del tutto, cercate di valorizzare i vostri mobili antichi e semplicemente fate sparire ciò che può apparire troppo vecchio.

## 10 - Stanze piene di oggetti e buie

Chi acquista ha bisogno di immaginare (l'arredo, la funzionalità delle stanze), e per farlo ha bisogno di spazi piuttosto vuoti. Entrare in una camera piena di scatoloni non aiuta e l'acquirente non penserà ad altro se non alla difficoltà di riordinare.

Certo, non si può fare molto. Se avete acquistato una casa buia, sarà difficile fare entrare più luce ora che volete venderla. Potete però assicurarvi che le foto vengano scattate all'ora più consona, e che le tapparelle siano alzate quando gli acquirenti vanno a visitare l'abitazione.

# VALUTAZIONE COMPARATIVA GRATUITA

## VENDI CASA ? RAGGIUNGI PIÙ CLIENTI

Fai una valutazione comparativa per attirare più acquirenti, una delle stime più efficaci per realizzare il massimo dalla vendita della tua casa.

- [Perché funziona la valutazione di mercato comparativa](#)
- [Cos'è la valutazione di mercato comparativa](#)

---

## Perché funziona la valutazione di mercato comparativa

Quando si decide di vendere un immobile molti proprietari fanno spesso l'errore di sovrastimare il proprio bene pensando di attirare comunque potenziali acquirenti, per poi eventualmente trattare il prezzo in una fase successiva. Niente di più sbagliato quando i valori di mercato stanno calando.

**È anche se è ovvio, chissà perché i proprietari che decidono di vendere trascurano questo aspetto. Ecco allora cosa accade.**

Quando sarà passato tempo e si deciderà di adeguare il valore richiesto - perché non sono arrivate proposte o peggio ancora perché non si è fatto vivo nessuno – i valori saranno scesi ulteriormente e con essi anche le aspettative di spesa dei vostri acquirenti, cosa che possiamo monitorare anche grazie all'accesso a banche dati del venduto.

Come evitare tutto questo? Semplice.

**Per realizzare il massimo**, è importante posizionare la vostra casa all'interno di una scala di prezzi formata tramite una valutazione comparativa, così potremo raggiungere in fretta un alto numero di acquirenti e saremo nelle condizioni ideali per gestire le trattative.

**Vuoi scoprire - gratuitamente - in quale scala di prezzi si posiziona il tuo immobile?**

**Contattaci subito!**

---



# Cos'è l'analisi di mercato comparativa

Questo metodo di stima consente di determinare il più probabile valore di mercato di un immobile mediante il confronto di determinati parametri con altri immobili simili, con lo scopo di formare una scala dei prezzi dove collocare l'immobile da valutare.

Per scegliere gli immobili da comparare occorre individuare un mercato omogeneo, o una porzione di area urbana nella quale il valore immobiliare assume caratteri comuni e precisi, e dove alcune caratteristiche che portano alla formazione del valore risultano più significative di altre.

Ecco alcuni fattori oggettivi di confronto utilizzati:

- caratteristiche di localizzazione: posizione rispetto al centro; collegamenti; vicinanza servizi; qualità ambiente esterno;
- caratteristiche di posizione: esposizione; luminosità; piano;
- caratteristiche tipologiche: età ed architettura dell'edificio; tipologia e condizioni delle strutture; condizioni e caratteristiche delle parti comuni; condizioni, dimensione, forma e distribuzione degli interni; caratteristiche e condizioni degli impianti (ascensore, impianti idraulico, ...);
- caratteristiche produttive: situazione locativa dell'immobile; servitù attive o passive; diritti e oneri; eventuale esenzioni da imposizioni fiscali; stato giuridico del venditore e assenza di problemi legali: successioni, fallimenti, liti etc.; modalità di pagamento del prezzo richiesto; presenza di mutui bancari.

Ovviamente esistono anche fattori "soggettivi" che sono generati da esigenze personali e che possono essere previsti solo se l'agenzia immobiliare effettua un'attenta profilazione dei potenziali Acquirenti (vedi: Servizi - acquistare con noi)

**IMPORTANTE ! Ritireremo proposte di acquirenti motivati e selezionati aiutandovi in questa delicata fase a farti ottenere il massimo prezzo possibile e sarai supportato da un Consulente personale che ti aggiornerà con un report dettagliato sull'andamento della vendita della tua casa e ti accompagnerà fino al rogito dandoti sempre il massimo supporto.**

## Servizi complementari e associati:

- Casa conforme - Check casa (conformità immobiliare e pratiche catastali)
- Project e design (progettazione e ristrutturazione imprese e artigiani)
- Certificazione energetica
- Banche convenzionate
- Notai convenzionati
- Tecnici convenzionati (geometri - architetti ecc..)
- Traslochi e sgomberi convenzionati

### Casa conforme - Check Casa

Forniamo informazioni sullo stato reale dell'immobile dal punto di vista autorizzativo.

Vi forniamo il servizio in fase di compravendita con l'obiettivo di evidenziare eventuali criticità dal punto di vista della titolarità, edilizia e catastale, con particolare riferimento a quelle che potrebbero inficiare la trasferibilità, oltre che di riassumere le caratteristiche fisiche principali dell'unità in esame.

Verranno segnalate nel caso di presenza di criticità, anche le procedure di adeguamento necessarie al fine di programmare meglio un'eventuale trasferimento del bene considerando i potenziali tempi di una regolarizzazione, se necessaria.

Di seguito i documenti:

- Visura ipotecaria o ipocatastale
- Visura catastale aggiornata
- Planimetria catastale aggiornata
- Estratto di mappa aggiornato
- Titoli edilizi forniti o recuperati presso l'Ente
- APE
  
- Verifica delle consistenze (la tabella delle superfici è riportata nel documento)
- Analisi dei documenti disponibili
- Eventuale accesso agli atti del comune per reperire titoli edilizi senza i quali non sarebbe possibile fornire un giudizio in merito alla conformità edilizia e urbanistica dell'immobile

### Project e design

- Forniamo progetto completo di ristrutturazione chiavi in mano.
- Realizzazione opere interne ed esterne.

## I nostri servizi:

### Per privati:

- Assistenza alla compilazione della proposta d'acquisto da sottoporre al Proprietario.
- Reperimento schede catastali.
- Successioni :redazione, compilazione e deposito presso agenzia delle Entrate.
- Visure catastali e ipotecarie.
- Perizie giurate con deposito presso il Tribunale competente.
- Fornitura modulistica per proposte d'acquisto e/o di locazione.
- Stesura e redazione contratti preliminari di compravendita e/o di locazione.
- Registrazione contratti preliminari e/o di locazione presso agenzia delle entrate.
- Regolarizzazione eventuali difformità urbanistico/edilizie (dia, scia, cila).
- Assistenza per disbrigo pratiche di allacciamenti presso gli enti erogatori di gas, acqua, energia elettrica.
- Reperimento e predisposizione documenti per stipula atto notarile.
- Preventivi per stipula atti (compravendite, mutui, costituzioni società) con studi notarili convenzionati.
- Preparazione e deposito presso i tribunali competenti di ricorsi per: nomina tutore, interdizioni, amministrazioni di sostegno, ecc..
- Assistenza legale per controversie contrattuali.
- Assistenza tributaria e fiscale.
- Verifica fattibilità pratica di mutuo con parere preliminare da parte della Banca.
- Preventivo spese assicurazione fabbricato per mutuo.
- Studio, realizzazione e programmazione promozione pubblicitaria del vostro immobile, realizzazione servizio fotografico, pubblicazione sui principali portali immobiliari, supporti cartacei (cartelli, volantini, pocket su richiesta) e multi invio newsletter.

### Per imprese:

- Stesura e redazione contratto preliminare.
- Consulenza finanziaria/assicurativa per rilascio fidejussioni, polizza car e postuma decennale.
- Fornitura modulistica per verbali di consegna.
- Assistenza per disbrigo pratiche di allacciamenti presso gli enti erogatori di gas, acqua, energia elettrica.
- Registrazione contratti preliminari e/o di locazione presso agenzia delle entrate.
- Assistenza legale per controversie contrattuali.
- Assistenza tributaria e fiscale (costituzione società, redazione stesura bilanci, contabilità, scioglimento e messa in liquidazione, fusioni societarie ecc...).
- Redazione e stesura regolamenti di condominio con relative tabelle millesimali.
- Ricerca aree edificabili.
- Allestimento e gestione ufficio vendite in cantiere, cartellonistica.
- Studio, realizzazione e programmazione promozione pubblicitaria del vostro intervento, realizzazione servizio fotografico, pubblicazione sui principali portali immobiliari, supporti cartacei (cartelli, volantini, pocket su richiesta) e multi invio newsletter.
- Indagine di mercato con analisi prodotti della concorrenza, indicazione delle tipologie abitative, prezzi e tempistiche di vendita.
- Attività di post vendita per gestione rogiti, mutui, frazionamenti, svincoli.
- Gestione permute.
- Home staging

**PER ACQUISTARE E VENDERE CASA AFFIDATI A PIANETACASA**