

## Servizio VENDOCASA

*Al centro di ogni immobile in vendita con Abiteca è gestito con un PIANO D'AZIONE:*

### **1) OTTIMIZZATO**

*NO a piani standardizzati e NO a marketing a pioggia. Curiamo ogni dettaglio per intercettare la migliore offerta d'acquisto con la minima esposizione mediatica della vostra casa.*

### **2) DI ALTA QUALITA'**

*Il nostro impegno supera abbondantemente gli standard minimi fissati dalla legge, quelli consigliati dalle associazioni di categoria e quelli adottati dalla concorrenza.*

### **3) COMPLETO**

*Il servizio è articolato in 4 fasi per seguire ed assistere il venditore fino all'ottenimento della piena soddisfazione.*

## Fase 1: CONFORMITÀ URBANISTICO-CATASTALE

### **→ OBIETTIVO**

**Anticipare ed eliminare preventivamente tutti i problemi** di conformità che allungano i tempi di vendita e rischiano di dissuadere il cliente acquirente. Spesso sottovalutata, questa fase è indispensabile per **ottenere una compravendita senza brutte sorprese.**

### **→ COME OPERIAMO**

- 1) Realizziamo per voi una **relazione scritta sulla conformità** urbanistico-catastale dell'immobile.
- 2) Vi assistiamo per ottenere la **risoluzione di eventuali difformità** tecnico urbanistiche emerse.

## Fase 2: PIANO STRATEGICO DI MARKETING

### → OBIETTIVO

Sviluppare le migliori opportunità per **portare l'immobile all'attenzione del migliore acquirente** della vostra casa.

### → COME OPERIAMO

- 1) *Sessione di real estate intelligence*: tramite sopralluoghi e programmi appositi, raccogliamo tutte le informazioni sulla casa, sulla zona e sugli immobili concorrenti che sono rilevanti per definire e strutturare il piano di marketing.
- 2) *Sessione di laboratorio*: sulla base delle informazioni raccolte, scegliamo i migliori metodi e strutturiamo un piano di comunicazione per **rendere l'offerta del vostro immobile differente dalla concorrenza e rilevante per l'acquirente**.
- 3) *Sessione di prevendita*: Validiamo le nostre ipotesi di marketing proponendo l'immobile **"in anteprima di mercato"** a una lista selezionata di potenziali acquirenti (e ricevere nel 25% dei casi una proposta d'acquisto senza esposizione mediatica).

## Fase 3: ESPOSIZIONE

### → OBIETTIVO

**Ridurre al minimo i tempi e gli attriti** che separano la pubblicazione dell'immobile dalla proposta d'acquisto avanzata dal futuro acquirente della casa.

## → COME OPERIAMO

- 1) Mettiamo in atto gli interventi programmati nel piano strategico di marketing
- 2) Selezioniamo con attenzione i contatti ricevuti, per condurre al sopralluogo della casa **solo persone qualificate e realmente interessate**.
- 3) Forniamo ai clienti **informazioni precise e dettagliate** e li accompagniamo per un sopralluogo con precisi canoni di presentazione dell'immobile
- 4) Aiutiamo l'acquirente affinché possa **maturare la decisione di acquisto** della casa con piena confidenza e soddisfazione.

## Fase ciclica – AGGIORNAMENTI E OTTIMIZZAZIONE

### → OBIETTIVO

Fornire **al proprietario la piena visibilità sul processo di vendita della casa**, e aggiornare continuamente il piano di marketing affinché sia sempre al massimo dell'efficacia.

### → COME OPERIAMO

- 1) *Attività di reportistica al proprietario*: realizziamo dei **report periodici scritti sull'andamento della vendita** con dati di vendita e nostre considerazioni e consigli.
- 2) *Attività di ottimizzazione del piano di marketing*: a seconda delle opportunità e micacce che si presentano nel tempo (i.e. innovazione del nostro servizio, ingresso di nuovi concorrenti, aggiornamenti di mercato, feedback dei clienti), provvediamo ad aggiornare il piano di marketing per garantire la massima efficacia sul mercato immobiliare.