LE NOSTRE GUIDE

VENDERE E ACQUISTARE **CASA**

toscana One®

GUIDA ALLA VENDITA

toscana One®

Se hai deciso di vendere casa rivolgendoti al mercato estero e della seconda casa, ti spieghiamo passo dopo passo cosa possiamo fare per aiutarti: dalla costruzione dell'immagine dell'immobile ai canali dove lo pubblichiamo, dalla procedura legale che conduce alla vendita, al personale che parla le lingue, fino ai servizi extra e alla gestione turistica.

- INCARICO DI VENDITA
- DOCUMENTI NECESSARI
- VALUTAZIONE
- MARKETING
- APPUNTAMENTO DI VENDITA
- FEED BACK
- LA VENDITA
- SERVIZI EXTRA
- GESTIONE TURISTICA
- I COSTI

Incarico di vendita

Teniamo al tuo immobile e siamo molto chiari fin dal primo momento su quello che faremo nel corso del tempo che ti condurrà alla vendita della tua casa. L'incarico, che può essere in esclusiva o libero, contiene tutte le condizioni di vendita: prezzo, modalità e termini per il pagamento della caparra e del saldo, descrizione della proprietà, servizi utilizzati per il marketing, condizioni e provvigioni.

La durata dell'incarico la stabiliamo insieme e ti consigliamo quali sono i tempi che servono per condurti alla vendita in base al tuo immobile.

Documenti necessari

- Planimetria catastale aggiornata.
- Visura catastale aggiornata.
- Estratto di mappa per le case con terreno.
- APE attestato di prestazione energetica necessario anche per pubblicizzare il tuo immobile.
- L'atto di provenienza (l'atto del notaio quando hai acquistato, oppure, la dichiarazione di successione se hai ereditato l'immobile, etc.).
- Relazione tecnica.

È importante avere questi documenti dal momento stesso in cui metti in vendita l'immobile per essere precisi nel fornire tutte le informazioni che i clienti ci chiederanno.
Nel caso tu non abbia planimetria, visura, estratto di mappa e APE possiamo aiutarti tramite il nostro ufficio tecnico a reperirli.

Valutazione

L'individuazione del giusto valore è un elemento essenziale che ti permetterà di ottenere il massimo senza perdere tempo e opportunità di vendita.
Gli elementi che concorrono al prezzo sono innumerevoli ed è l'esperienza pluriennale dei nostri professionisti che riesce ad arrivare ad un prezzo reale: comparando immobili, zone, condizioni e tutti gli elementi utili.

- Ubicazione: distanza dei servizi
- Posizione: lunghezza di un'eventuale strada bianca
- Vista: invasione visiva di strutture industriali e tecniche
- Superficie (Mq)
- Finiture interne ed esterne
- Numero di camere da letto e bagni
- Balconi / terrazza / giardino
- Eventuale piscina privata o condominiale
- Stato di manutenzione

Marketing

Il punto di partenza è il **servizio fotografico**: la comunicazione più efficace è data dall'immagine e il futuro acquirente farà la sua prima scelta dalle foto o dal video del tuo immobile.
Prima del servizio fotografico è utile che la casa venga riordinata e preparata al meglio e che gli spazi esterni si presentino in ordine.
Per immobili di un certo prestigio sarà coinvolto un fotografo professionista.
L'**ufficio marketing** dopo un'accurata post produzione delle foto/video del vostro immobile si occuperà di preparare l'inserimento sul nostro sito e sui portali italiani ed esteri con campagne mirate e personalizzate.
L'ufficio **customer care** risponde tempestivamente alle richieste che arrivano principalmente via mail fornendo tutte le informazioni sull'immobile e organizzando gli appuntamenti di vendita.

Appuntamento di vendita

Quando entriamo in contatto con il futuro acquirente approfondiamo le sue necessità e lo indirizziamo verso la casa più giusta per lui. Le visite vengono organizzate con anticipo e in base all'arrivo in Toscana dei nostri clienti. Gli acquirenti vengono quindi selezionati prima di fissare un appuntamento alla tua casa.

Feedback

Ti teniamo aggiornato non solo sulle visite effettive, ma anche sull'andamento del tuo immobile sul web dandoti il modo di capire quello che sta succedendo e se il prezzo a cui è pubblicizzato il tuo immobile è un prezzo congruo.

Servizi extra

I nostri servizi post vendita incrementano il numero dei futuri acquirenti che, parlando un'altra lingua e abitando lontano, possono contare su un valido aiuto sul posto delegandoci a risolvere problemi e soddisfare esigenze.

Gestione turistica

Il servizio gestione turistica permette, a chi acquista, di mettere a reddito il proprio immobile. Questo servizio è una possibilità in più per vendere la tua casa anche ad un cliente investitore.

Costi a carico del venditore

- Redazione dell'APE attestato di prestazione energetica (il costo dipende dal geometra che sceglierai)
- Relazione tecnica (il costo dipende dal geometra che sceglierai)

PROVVIGIONE DELL'AGENZIA

Il 90% della nostra attività è con clientela estera: è necessario avere contatti e relazioni continue con legali e procuratori che assistono il cliente e tutto ciò è estremamente oneroso.
Il marketing che mettiamo a disposizione del proprietario venditore è di livello massimo curando nei dettagli sia le foto, sia le planimetrie che la presentazione dell'area dove è posto; la ricerca documentale, inoltre, impegna i nostri tecnici per fornire al potenziale acquirente un legal pack corretto e completo.
Questo permette al venditore proprietario di vedere accelerata la tempistica di vendita del proprio immobile ampliando la vetrina da locale

ad internazionale con un notevole flusso di clientela estera che, fra l'altro, non ha problematiche di finanziamento per l'acquisto.
Tutto questo impone alla nostra agenzia delle commissioni diverse per il proprietario venditore, sia come calcolo che come importo, ma che riteniamo corrette per il tipo di servizio che offriamo e, soprattutto, per il successo che otteniamo dalle nostre campagne promozionali che si concludono con la vendita dell'immobile affidatoci, in tempi più celeri della media.

- valore immobile fino a € 50.000 (€ 4.500 inclusa iva)
- valore immobile da € 50.000 a € 70.000 (€ 5.500 inclusa iva)
- valore immobile da € 70.000 a € 100.000 (€ 7.000 inclusa iva)
- valore immobile da € 100.000 a € 300.000 (6% + IVA)
- valore immobile da € 300.000 a € 500.000 (5% + IVA)
- valore immobile da € 500.000 a € 1.000.000 (4,5% + IVA)
- valore immobile oltre €1.000.000 (4% + IVA)