



CENTRO CASA



**VUOI VENDERE CASA?
NOI ABBIAMO GIA' CHI E' PRONTO AD ACQUISTARLA!**



*Siamo Marco e Alessandro,
Consulenti Immobiliari da più di 16 anni.
Da diverso tempo abbiamo deciso di diventare gli Specialisti di
riferimento per le persone che cercano casa.
Se vuoi scoprire come lavoriamo con i nostri clienti e se vuoi
vedere cosa dicono di noi le persone che abbiamo seguito, lo puoi
fare sul sito **www.centrocasaschio.it***

***E se dopo ci vorrai contattare per qualsiasi informazione tu ritenga
necessaria, saremo davvero felici di conoscerti e poterti aiutare.***

ABBIAMO GIA' TROVATO LA PERSONA CHE ACQUISTERA' CASA TUA!

**Non è una provocazione.
Non è una frase detta per fare spettacolo.
E' la verità!**

CENTRO CASA HA MESSO A PUNTO UN PROPRIO SISTEMA INNOVATIVO PER L'ACQUISIZIONE DEGLI IMMOBILI, UN METODO COMPLETAMENTE SCONOSCIUTO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI CONVENZIONALI.

E' UN MECCANISMO CHE PARTE DA CHI COME TE HA DECISO DI METTERE IN VENDITA IL PROPRIO IMMOBILE.

UNA VOLTA CHIARITE TUTTE LE ASPETTATIVE DEL VENDITORE E PRESI CON LUI GLI ACCORDI NECESSARI ACCOMPAGNATI DALLA MASSIMA TRASPARENZA, CI CONSULTIAMO CON IL VERO E PROPRIO CUORE DEL NOSTRO SISTEMA, UNA BANCA DATI.

ABBIAMO CREATO UN DATA BASE, CHE CONTIENE TUTTI I NOMI DEI NOSTRI CONTATTI PRONTI AD ACQUISTARE IL LORO PROSSIMO IMMOBILE.

E' UN GROSSO INSIEME DI POTENZIALI CLIENTI GIA' PROFILATI E REFERENZIATI, CHE NOI CONOSCIAMO GIA' MOLTO BENE E CHE SONO PRONTI A PROCEDERE CON L'ACQUISTO DI UN NUOVO IMMOBILE.....IL TUO!

QUESTO TI PERMETTERA' DI PORTARE A CONCLUSIONE LA VENDITA IN TEMPI DAVVERO CONTENUTI (LA NOSTRA MEDIA E' DI 47 GIORNI PER CONCLUDERE LA TRATTATIVA TRA CHI VENDE E CHI ACQUISTA).

TI CONSENTIRA' DI AVERE GARANZIE E SICUREZZA CHE PROVENGONO DALL'ESPERIENZA QUASI VENTENNALE DI CHI LAVORA IN CENTRO CASA.

TI FARA' EVITARE ERRORI MADORNALI CHE SONO PIUTTOSTO COMUNI PER CHI NON E' DEL SETTORE.

Lo so che adesso avresti un sacco di domande da fare,

quelle che seguono sono alcune delle risposte che sicuramente ti servono.

Se dopo avere letto tutto avrai ancora punti di domanda, ti preghiamo di contattarci quando preferisci.

Ci trovi sempre, ai seguenti numeri; Tel. 0445-607778 Cell. 342.0328605

Mail info@centrocasaschio.it Sito www.centrocasaschio.it



Che cosa c'è di magico nel nostro data base? C'è che contiene già il nome di chi è pronto ad acquistare casa tua!

Ottenere una lista di persone profilate e referenziate, pronte ad acquistare casa, è un lavoro articolato, costoso e snervante ma la nostra costanza e la nostra determinazione hanno fatto in modo che le difficoltà si trasformassero in un successo per noi e per i clienti che hanno deciso di scegliere **Centro Casa** come punto di riferimento nel mondo Immobiliare.

Ogni volta che qualcuno si rivolge a noi per vendere il proprio immobile, da quella lista noi estrapiamo un insieme di nomi con 2 caratteristiche ben precise:

1 - LA PROFILAZIONE

Attraverso dei criteri di ricerca, mettiamo insieme i nomi di tutte le persone che stanno cercando di comprare un immobile esattamente uguale a quello che tu vuoi mettere in vendita.

Abbiamo l'elenco delle caratteristiche richieste dal compratore, sul tipo di abitazione, conformazione, posizione geografica, spazi interni, spazi esterni, età dell'edificio, tutte le caratteristiche soggettive imprescindibili per il potenziale nuovo acquirente, insieme

al budget a disposizione del compratore, indispensabile per condurre a buon fine la mediazione senza che nessuno sprechi il proprio tempo.

Una delle nostre maggiori soddisfazioni ad esempio è di riuscire a **portare a buon fine**

AL PRIMO TENTATIVO una trattativa con un potenziale acquirente che si affida a noi attraverso un mandato di ricerca, dopo che lo stesso acquirente aveva collezionato vari insuccessi con agenzie immobiliari indifferenziate presenti sul mercato.

2 - LA REFERENZIAZIONE

Significa semplicemente che tutti i nostri contatti che proponiamo al venditore, sono pronti all'acquisto dell'immobile avendo a disposizione la liquidità necessaria oppure avendo una pre-delibera della banca che è pronta ad erogare la cifra necessaria.

Dedicheremo il nostro tempo solamente alle opportunità con più alta percentuale di chiusura e che contemporaneamente presentino meno problemi possibili a chi ha deciso di vendere il proprio immobile avvalendosi del prezioso aiuto di **Centro Casa**.

Da questi presupposti il rischio che scongiuriamo per conto di chi vende, sono:

Assenza di perdita di tempo dovuta alle visite a vuoto

Assenza di trattative inconcludenti.



Attraverso **Profilazione e Referenziazione**, e grazie al
canale preferenziale che abbiamo creato con i nostri possibili acquirenti
per agevolare in maniera tangibile coloro che vogliono vendere casa
possiamo tranquillamente affermare che;

**CENTRO CASA è la scelta migliore da fare per aumentare le
possibilità di vendere il proprio immobile in poco tempo,
ad una quotazione di mercato attendibile e in tutta sicurezza.**



Erano anni che avevamo l'idea di vendere la nostra casa ma quando pensavamo a quanto sudore e fatica per realizzarla ci demotivavamo e lasciavamo perdere... Finché un po' per caso e un po' "perché ci è stato consigliato", ho avuto modo di conoscere Alessandro dell'Agenzia Centro Casa e da subito ho notato un approccio diverso dagli altri suoi colleghi. Non ci ha dato nessun tipo di pressione, anzi nella fase iniziale ci ha consigliato quali fossero i passi migliori da fare per un'operazione di vendita di una casa

di pregio come la nostra e soprattutto come affrontare il successivo acquisto di una nuova casa (un aspetto che, prima di lui, non ci era mai stato sottoposto).

Ci ha poi spiegato nel dettaglio come riescono a trovare clienti con la reale disponibilità finanziaria per acquistare, così da non avere curiosi per casa inutilmente, e come riescono a portare in visita solo persone convinte del probabile acquisto.

Così ci siamo voluti fidare! Risultato?! VENDUTO al prezzo consigliato da loro. Ringrazio ancora Alessandro e il suo team della disponibilità e della professionalità dimostrata non solo con le parole ma anche con i fatti!!

IL LORO MODO DI VENDERE È OTTIMO PER CHI NON VUOLE PERDERE TEMPO E CONSIGLIO DI RIVOLGERSI A LORO A CHI HA ABITAZIONI PARTICOLARI O COMUNQUE SOPRA AD UNA CERTA CIFRA E PER ESPERIENZA INDIRETTA ANCHE A CHI HA FRETTA DI VENDERE. GRAZIE DI TUTTO!

"Autorizzo a utilizzare il mio nominativo sul blog o materiale cartaceo, avendo cura di non divulgare a terzi i miei dati personali in conformità della legge sulla privacy"

- Giulia Soccodato



La mia è stata una scelta più impulsiva che razionale, considerando una situazione familiare non facile. Dovevo vendere e comprare casa e per svolgere questa operazione dei miei amici mi hanno consigliato di rivolgermi a Marco Dall'Igna e quindi all'agenzia immobiliare "Centro Casa", che io non conoscevo. In agenzia ho conosciuto Marco, che è stato molto professionale nel consigliarmi i passi da fare, così mi sono fidata ed ho deciso di proseguire in quella direzione.

Non mi aspettavo che in poco più di un mese Marco mi contattasse perché aveva una proposta di acquisto a prezzo, ero felicissima. Chiaramente ciò comportava anche un po' di timore verso tutto l'iter di ricerca di una nuova casa. Marco ha saputo rassicurarmi, comprendendo la mia posizione. Dalle parole è passato ai fatti e dopo circa due mesi, ho trovato e comprato la casa perfetta per la mia famiglia. "Ormai è passato un anno da quando ho acquistato casa e confermo pienamente la mia decisione, ringrazio chi mi ha consigliato l'immobiliare Centro Casa, ed ora mi ritrovo anch'io a raccomandarlo ad altri".

"Autorizzo a utilizzare il mio nominativo sul blog o materiale cartaceo, avendo cura di non divulgare a terzi i miei dati personali in conformità della legge sulla privacy"

- Elvieri Annarita

Perché CENTRO CASA si prende cura dei propri clienti e li protegge dalle insidie del mercato immobiliare?

Se non si hanno riferimenti attendibili dei prezzi di mercato di riferimento, se non si conoscono le normative che regolano la compravendita, la contrattualistica, le disposizioni di legge e tante altre regole che accompagnano questa materia, i problemi sono davvero dietro l'angolo e ti possono assalire in qualsiasi momento.

A questo punto **Centro Casa** entra in gioco con il suo ruolo fondamentale:

TRASFORMARE IL DESIDERIO DI VENDERE CASA TUA, IN UNA VENDITA PERFETTA!

Ti starai chiedendo che cosa potrebbe andare storto in una operazione che vista dall'esterno non sembra nemmeno così tanto complessa.

***“In fin dei conti c'è qualcuno con sta benedetta casa da vendere
che deve solo trovare uno che gliela voglia comprare, farsi dare i soldi che chiede ed è fatta!”***

Se almeno una volta ti è capitato di pensare questo, posso assicurarti che le cose non vanno mai così, nemmeno nella più rosea delle fantasie.

Nelle dinamiche della nostra quotidianità, ecco gli errori più frequenti e limitanti in cui un proprietario di casa inciampa quando prova a vendere la propria casa:

1- SCEGLIERE L'AGENTE IMMOBILIARE SBAGLIATO

2-PROPORRE L'IMMOBILE AD UN PREZZO NON ADEGUATO

3-COMUNICARE IN MANIERA SBAGLIATA NELL'ANNUNCIO DI VENDITA

4-NON VALORIZZARE LA CASA AL MASSIMO PRIMA DELLA VISITA DEL POTENZIALE ACQUIRENTE

5-CERCARE DI CHIUDERE LA TRATTATIVA DURANTE LA PRIMA VISITA

6-NON CONOSCERE LA NORMATIVA VIGENTE PER I CONTRATTI DI VENDITA



TI STIAMO GIA' ASPETTANDO!



Errore N° 1: SCEGLIERE L'AGENTE IMMOBILIARE SBAGLIATO

La Provincia di Vicenza è oramai gremita di Agenzie e Agenti Immobiliari, sono presenti talmente tante alternative che una persona interessata si sente addirittura rassicurata da questo fatto, il potenziale cliente è portato a pensare **“con qualcuno dell'Agenzia -Bianca- oppure qualcun altro dell'Agenzia -Verde-, riuscirò sicuramente a chiudere l'affare che ho in mente, come voglio!”**.

Purtroppo questa riflessione, fa affidamento solo alla teoria delle probabilità ma i numeri non giocano mai a suo favore.

Vedi, al mondo ci sono persone che ogni mattina si alzano con lo scopo di creare una giornata costruttiva,

poi ci sono persone che da una vita si alzano la mattina e devono pensare a come arrivare a sera trovando 100 euro che serviranno per il loro pranzo, la loro cena e la benzina per la macchina che li sta portando a lavorare.

Ci sono altre persone ancora che lavorano senza mettere l'anima in quello che fanno, magari riescono anche a lavorare tanto ma in maniera distaccata e impersonale, solo perché alla fine di operazioni meccaniche arrivano a loro dei soldi in mano.

Questo dato di fatto, si riscontra anche nel settore immobiliare, con una percentuale di persone costruttive, nettamente inferiore rispetto alle altre categorie presenti.

Che cosa ti stiamo suggerendo?

*Ti suggeriamo di scegliere un Agente Immobiliare che
prima di tutto si sappia prendere cura di te e dei tuoi interessi!*

Osserva attentamente su cosa l'Agente Immobiliare si focalizzerà quando la interPELLI!

Fai attenzione a cosa darà più importanza, se al suo contratto in esclusiva e alla sua provvigione.

Oppure se sarà davvero concentrato sulla quotazione del tuo immobile e se sarà in grado di argomentare il prezzo che ti sta esibendo, dandoti giustificazioni concrete e attendibili.

Pretendi una pianificazione di azioni da compiere, come la compilazione di un efficace messaggio di vendita che attiri potenziali acquirenti presenti sul territorio, azioni mirate di corretta comunicazione cartacea e on-line indirizzata a possibili acquirenti, esigi il costante scambio di informazioni tra te ed il tuo Agente Immobiliare, chiedi sempre la reportistica sui riscontri che tali azioni stanno dando sulla zona in cui si sta promuovendo.

Così lavora un Agente Immobiliare degno di essere chiamato tale ai giorni nostri!

Se vuoi avere un'idea più chiara dell'argomento, ti invitiamo a visitare il nostro sito alla sezione delle referenze dei nostri clienti che hanno già lavorato con noi, vai sul sito; www.centrocasa-schio.it/it/blog/diconodinoi

Da cosa dovresti rimanere il più lontano possibile?

Quando le persone si trovano di fronte all'idea di vendere casa, anche se non ne sanno interpretare il motivo e anche se cercano di non manifestarlo, si sentono a disagio.

E' comprensibile, sono davanti ad una cosa che non hanno mai affrontato prima e quindi hanno paura di commettere un errore facendo una qualche azione sbagliata che comprometterà il loro affare.

Così entra in gioco il ruolo dell'Agente Immobiliare.....e dei rischi ad esso connessi!

L'Agente Immobiliare che per te può essere altamente rischioso è il venditore di servizi;

Cioè una persona che con una stima fatta a spanne ed eseguita con le mani in tasca ti dice che casa tua oggi vale 200.000 € e che se lui la vende ti chiederà 6.000 € di provvigione, vorrà poi firmare un contratto di incarico con esclusiva per la sua agenzia, metterà il tuo immobile nella sua vetrina tra altre decine di case e aspetterà stando seduto in ufficio che qualcuno gli vada a chiedere esattamente casa tua tra tutte altre in esposizione.

Risultato di questa scelta?

.....

Diventerai vecchio aspettando le sue telefonate (nella migliore delle ipotesi)

Oppure succederà che dopo mesi e mesi di attesa, ti dirà che casa tua si può vendere anche domani se dal prezzo stimato di 200.000 € ti andrà bene di arrivare a 180.000 €

Tu ci avrai rimesso 30.000 € mentre lui non perderà niente accontentandosi di una provvigione più bassa.

L'altro Agente Immobiliare particolarmente pericoloso per te è l'accumulatore di immobili;

Sono quelli con l'agenzia che ha almeno un centinaio di case in vendita, di tutti i tipi e di tantissimi prezzi, alcune davvero improponibili.

Perché lavorano così?

Di base una volta ricevuto l'incarico dal venditore, avere una casa in più a loro non costa niente: l'agenzia è sempre quella, il sito è lo stesso, la loro vetrina anche, i tanti portali gratuiti concedono loro di pubblicare un numero illimitato di annunci.

Da questo presupposto, se l'agente ha 10 case simili alla tua, è più probabile che un potenziale acquirente venga attirato da una delle tante of-

ferte e vada a chiedere informazioni per vederne poi una.

A questo punto l'agente dirotterà il suo potenziale cliente verso l'immobile più interessante per lui (di solito quello dove si guadagna di più) utilizzando le altre case che ha in vendita (definite case di contorno) per spingere l'acquirente verso la vendita più fruttuosa per l'agenzia.

Vuoi che la tua casa diventi una casa "di contorno"?

Vuoi che finisca tra altri 100 immobili che finiranno per anni nel dimenticatoio?

.....

Ci sono degli strumenti potentissimi per poter aiutare le persone che vogliono vendere casa nel migliore dei modi, basta conoscerli e saperli padroneggiare!

Nel nostro mercato attuale gli acquirenti hanno una scelta di immobili enorme.

E per conseguire quella che **Centro Casa** definisce una ottima vendita, sono necessarie iniziative commerciali e di marketing davvero efficaci, mirate a valorizzare al massimo l'immobile in vendita e renderlo talmente interessante ai potenziali compratori, tanto da farlo percepire come il più bello tra tutti!

Serve pianificare tutto il percorso che porterà alla vendita, dal primo all'ultimo minuto.

Serve del materiale pubblicitario cartaceo e on-line che comunichi nel migliore dei modi il valore di ciò che si sta offrendo e che attiri solo i migliori potenziali clienti della zona.

Serve costante scambio di informazioni e di report tra chi vende ed il suo Agente Immobiliare. Solo rispettando questi passaggi e lavorando con qualcuno che li conosce tutti alla perfezione arriverai a concludere la tua vendita rimanendo del tutto soddisfatto!

Errore N° 2: PROPORRE L'IMMOBILE AD UN PREZZO NON ADEGUATO

Come dicevamo in precedenza, se ti accingi a fare una cosa per la prima volta, la componente emotiva assume un ruolo determinante e spesso controproducente rispetto all'obiettivo che ci siamo prefissati (assieme alla mancanza di competenze specifiche).

Il prezzo di casa tua è l'esempio più rilevante di quanto possa essere limitante il fattore emotivo quando stai per vendere il tuo immobile.

Cosa succede dentro alla nostra testa quando entriamo nell'ordine di idee che ci porta a staccarci da qualcosa di nostro?

- 1- Pensiamo al prezzo di acquisto
- 2- Pensiamo alla cifra che ci serve per chiudere il mutuo in corso
- 3- Pensiamo alla cifra che ci serve per l'acquisto dell'immobile successivo
- 4- Pensiamo al mutuo da chiedere alla banca in aggiunta
- 5- Facciamo dei paragoni con altri elementi di mercato di cui conosciamo la storia
- 6- Andiamo in internet a cercare di scoprire tutte le casistiche più simili alle nostre
- 7- Iniziamo a pensare di farci aiutare da qualcuno di cui ci si possa fidare

Tutte queste operazioni in sequenza sono perfettamente razionali e giustificate da un senso di protezione dei propri interessi ma la mole di informazioni che ne scaturisce non ti permetterà mai di fare delle valutazioni e scelte corrette e oggettive, se fai tutto da solo!



Ma per avere una quotazione attendibile della tua proprietà mancano dei dati di carattere fondamentale e che comunemente chi non è nel settore immobiliare per professione, non può avere a disposizione.

Il prezzo “migliore” della tua casa deve tenere conto di altri 3 fattori indispensabili:

Il Momento di mercato in cui vuoi effettuare la vendita.

L’Attuale offerta circostante, vicina a casa tua.

Il valore delle case simili alla tua, vendute nell’ultimo periodo.

Anche su questo tipo di informazioni, solo un Agente Immobiliare storico e ben preparato, può esserti utile, uno come quelli che trovi in **Centro Casa!**

Errore N° 3: COMUNICARE IN MANIERA SBAGLIATA NELL’ANNUNCIO DI VENDITA

Bisogna sapere sempre comunicare alla perfezione “con chi vogliamo avere a che fare”.

Bisogna saper creare un messaggio che attiri con molta forza il potenziale cliente realmente interessato.

Le persone che si affacciano ad una vetrina di offerte immobiliari (sia fisica che on-line) lo fanno per 2 motivi profondamente diversi, alcuni di questi sono davvero pronti per procedere all’acquisto di un immobile (di solito no più di un 20%), la rimanente parte di persone che animano il mercato immobiliare (80%) sono persone che stanno curiosando o si stanno facendo un’idea.

Questi non sono dettagli, sono passaggi fondamentali che se non vengono rispettati rischiano di essere controproducenti e di riportarti nella mischia di visite a casa tua a tutte le ore, da parte delle persone più improbabili, con scarsissime possibilità di chiusura della trattativa e con un enorme dispendio di tempo.

Indovina da quali devi rimanere lontano, lontano, lontanissimo?

Errore N° 4: NON VALORIZZARE LA CASA PRIMA DELLA VISITA DEL POTENZIALE ACQUIRENTE

Ci sono delle imperfezioni o dei danni all’interno o all’esterno di un immobile, che per essere riparati impegnerebbero pochissimo economicamente.

Questi difetti visti da qualcuno che dovrebbe decidersi a comprare l’immobile, nella loro testa

si trasformano sempre in un freno potentissimo che blocca la loro capacità di decidere di proseguire verso il buon fine della trattativa.

Tutti problemi risolvibili con un colpo d’occhio per chi è del mestiere e con poche centinaia di euro

Tutti problemi che addirittura singolarmente

possono fare decidere le persone che li vedono, che quella non è la casa per loro!

Saresti disposto a perdere la vendita del tuo immobile per colpa di una chiazza sul muro?

Perché può succedere davvero molto facilmente!

Se non ti senti portato per questo tipo di attenzioni, se non hai voglia, tempo o ispirazione, non preoccuparti!

Puoi sempre rivolgerti ad un Home Stager, un

professionista che per mestiere rende le case in vendita più belle possibile in previsione di visite dei potenziali acquirenti.

L’Home Stager sarà in grado di darti molti consigli utili su dove intervenire e come predisporre l’interno della tua abitazione, noi saremo lieti di indicartene uno di nostra fiducia se decidessi che ti serve.

Errore N° 5: CERCARE DI CHIUDERE LA TRATTATIVA DURANTE LA PRIMA VISITA

La tua casa è il tuo regno, la più bella, ci crediamo e rispettiamo questo tuo pensiero perché noi pensiamo la stessa cosa di casa nostra!

Ecco, questo pensiero però non va espresso alle persone che vengono a visitare il tuo immobile in vendita.

Assumi un atteggiamento costruttivo ma non appiccicoso, non sembrare disinteressato ma distaccato sì, non fare capire loro che non aspetti altro che un "Sì!"

Rimani abbottonato e composto.

**Tieni poi presente un'altra cosa, di norma una casa non viene venduta durante la prima visita
SE NON STAI LAVORANDO CON CENTRO CASA!!!!**

Con il nostro modo di approcciare il mercato immobiliare, con l'attenzione e la cura che abbiamo per la profilazione del potenziale acquirente, accade spesso che la nostra trattativa si concluda al primo tentativo nel migliore dei modi, con

la massima soddisfazione di entrambe le parti interessate.

Puoi leggere le testimonianze delle persone che abbiamo aiutato alla relativa sezione; www.centrocasa.it/it/blog/diconodinoi

Errore N° 6: NON CONOSCERE LA NORMATIVA VIGENTE PER I CONTRATTI DI VENDITA

Vero è, che proprio per questo motivo c'è bisogno della firma di un Notaio a formalizzare tutte le regolarità del processo di compravendita ma i problemi per te potrebbero arrivare ben prima

dell'incontro con il Notaio, quando si sono già mossi diversi conti da migliaia di euro per le tue tasche.

Tu sai quanti e quali moduli servono per l'operazione di cui hai bisogno?

Sai dove reperirli, dove scaricarli da internet?

Sai come si verifica l'attendibilità dei dati catastali?

Dove bisogna riportarli all'interno del contratto di compravendita?

Sai come ci si tutela da un potenziale acquirente che vorrebbe fare il furbo con te?

Sei capace di redarre da solo un contratto di compravendita che non sia legalmente impugnabile?

Sai quali sono i documenti da preparare e presentare alla banca?

Se hai risposto NO anche ad una sola delle domande che ti ho posto sopra, hai 2 possibilità per risolvere la situazione mantenendoti al riparo da grossi problemi:

- 1- RICHIEDERE L'AIUTO DI UN AGENTE IMMOBILIARE PROFESSIONISTA DEL SETTORE, CON UNA COMPROVATA ESPERIENZA ALLE SPALLE CHE POSSA GUIDARTI ATTRAVERSO TUTTO IL PERCORSO CHE PARTE DALLA PROPOSTA E ARRIVA ALLA CHIUSURA CON IL SALDO.**
- 2- FARE TUTTO DA SOLO SPERANDO CHE COMUNQUE LA FORTUNA TI ASSISTA E CHE VADA TUTTO BENE PER UNA SERIE DI COINCIDENZE FAVOREVOLI.**

Sperando che questa mini guida riassuntiva ti torni utile e che tu l'abbia trovata interessante, vogliamo parlarti dei 2 valori aggiunti che solo chi si rivolge a **Centro Casa** si trova a disposizione:

1

LA RISERVATEZZA

Il nostro caposaldo.

Sempre più clienti che si affidano a noi, si aspettano come prima cosa questo, la Riservatezza!

Ci chiedono di rimanere invisibili e di evitare di fare sapere al vicinato l'intenzione di vendere il loro immobile.

La cosa per noi è facile da mettere in atto grazie alla nostra banca dati, una risorsa che ci per-

mette di entrare in contatto con delle persone in grado di essere soddisfatte perfettamente dall'acquisto del tuo immobile.

Faremo vedere loro le foto in maniera mirata, solo a chi sarà davvero interessato e non ci sarà mai una pubblicità fatta a tappeto, non vedrai mai cassette delle lettere intasate di avvisi con la foto dalla tua casa ed il vicinato non saprà niente a riguardo delle tue future intenzioni.



L'Analisi sulla vendibilità del tuo immobile e tutte le iniziative efficaci per poterla migliorare al massimo.

Per farti arrivare nella migliore delle condizioni a centrare
l'obiettivo di vendita del tuo immobile,
abbiamo preparato una lista di

73 BUONI CONSIGLI sull'immobile che si intende portare sul mercato!

Sono delle indicazioni mirate per aumentare in maniera esponenziale le possibilità di vendere la tua casa in tempi brevi e con il massimo rispetto delle aspettative economiche.

Ti prepareremo una dettagliata analisi delle criticità che non consentirebbero, o non hanno con-

sentito fino ad oggi di vendere la tua casa.

Riceverai quindi una lista di preziosi suggerimenti che derivano dalla lunga esperienza che abbiamo nel settore e che ti aiuteranno a fare un'ottima prima impressione ai potenziali acquirenti.

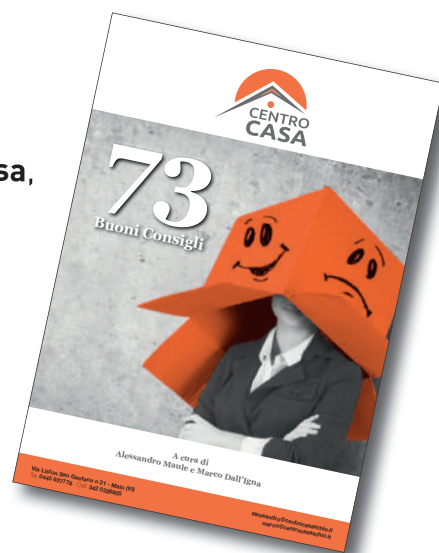
RECENTEMENTE ABBIAMO TRASFORMATO QUESTO ELENCO DI BUONI CONSIGLI IN UNA VERA E PROPRIA GUIDA!

La potrai ricevere in regalo e usarla per vendere il tuo immobile al prezzo corretto e nel minor tempo possibile, per averla ti basterà chiamare **Centro Casa** per un primo incontro.

La guida delle 73 cose da fare per vendere casa nel minor tempo e al miglior prezzo di mercato ti aspetta da Centro Casa, non devi fare altro che contattarci e sarà tua!!!

Ci trovi al numero di telefono **0445-607778**
oppure **342.0328605**

O puoi scrivere alla Mail info@centrocasaschio.it
e vederci al Sito www.centrocasaschio.it



La nostra lista di 73 buoni consigli da seguire ti permetterà di preservare il tuo migliore valore di vendita, attraverso degli accorgimenti che riguardano l'interno e l'esterno della tua abitazione.

C'è un suggerimento per ogni stanza di casa tua, per il bagno, per le camere da letto, per il garage, per il terrazzo, per il giardino e quanto altro ancora. Ha dentro tutta la nostra esperienza per aumentare in modo importante l'opportunità di chiudere nel migliore dei modi la trattativa per vendere casa tua.

Fidati di noi, ti promettiamo che rimarrai soddisfatto.

Chiamaci!!!!!!



Siamo Marco e Alessandro di Centro Casa e abbiamo riservato per te, il meglio della nostra esperienza, della nostra professionalità e della nostra motivazione.

Saremo lieti di sostenerti nella vendita della tua casa.

Chiamaci, ti promettiamo che sarai felice di questa decisione.

A presto.



SITO WEB



Via Liston San Gaetano n 21 - Malo Tel. 0445 607778 - Cell. 342 0328605

info@centrocasaschio.it - www.centrocasaschio.it