

**Tutto ciò che devi sapere
prima di mettere
in vendita la tua casa**



Di cosa parleremo durante il nostro incontro

1. Chi sono
2. Lancioni Immobiliare
3. I nostri obiettivi
4. Piano di marketing
5. Posizionamento del prezzo
6. Garanzia del servizio
7. Dati su cui riflettere
8. Testimonianze
9. Domande da fare agli agenti
10. Domande per ricevere un servizio migliore

Chi sono

Il mio modo di lavorare

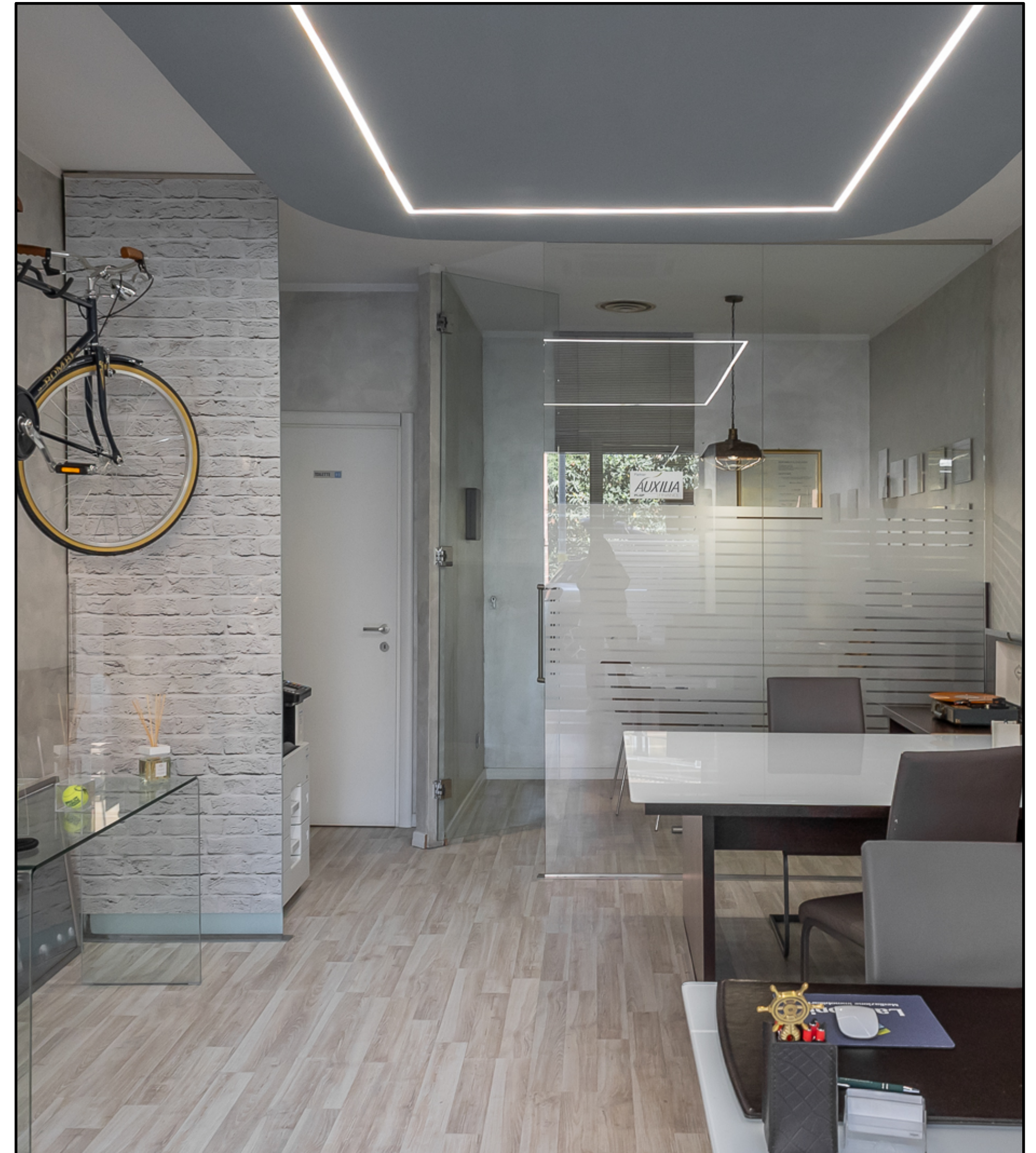
Dopo anni di esperienza nel settore, credo fermamente che per soddisfare i miei clienti sia necessario continuare a crescere come persona e come professionista.

Per questo investo molto nella mia formazione, cercando sempre di vendere le case che mi vengono affidate al massimo prezzo nel minor tempo possibile, per fornire un servizio eccellente ai miei clienti.



Lancioni Immobiliare

- Fondata nel 2007, opera nel settore immobiliare con all'attivo numerose transazioni immobiliari.
- Gli standard di prestazione sono i più elevati del settore.
- Il focus è sulla protezione e guida dei clienti, con costante impegno nel fornire servizi immobiliari di qualità





Lancioni Immobiliare

In cosa ci distinguiamo

- Trasparenza
- Competenza
- Reperibilità
- Empatia



I nostri obiettivi

- Aiutarti ad attirare il maggior numero possibile di acquirenti qualificati per la tua casa
- Aiutarti a fare in modo che la tua casa possa fare la migliore impressione possibile agli acquirenti.
- Assisterti nella negoziazione al fine di ottenere il valore più alto dalla vendita della tua casa.
- Aiutarti a realizzare una vendita sicura, nel minor tempo possibile e senza stress.
- Seguirti fino al rogito, fornendoti assistenza in tutte le fasi del processo di vendita.



Il nostro piano di marketing

Come riusciremo a vendere la tua casa al miglior prezzo

Posizionamento del prezzo

Home Staging

Shooting fotografico professionale

Open House

Proposta immobile alle richieste presenti in Banca Dati

Pubblicazione sui principali Portali Immobiliari

Collaborazione con altri agenti

Social Advertising (Facebook; Instagram; Whatsapp)

E-mail marketing

Telemarketing

Posizionamento del prezzo

Se la tua casa verrà messa in vendita ad un prezzo superiore al reale valore di mercato non attirerà molti acquirenti, richiederà molto più tempo per essere venduta, renderà più interessanti le proposte dei tuoi concorrenti, riceverà poche offerte, e potrebbe mettere in cattiva luce la casa agli occhi dei potenziali compratori.

Una casa messa sul mercato ad un prezzo troppo basso può scoraggiare gli acquirenti portandoli a chiedersi “cosa c’è che non vada?”.

Una casa messa sul mercato al prezzo giusto crea interesse, attira acquirenti, genera visite, e produce proposte più alte, il tutto molto rapidamente.

Garanzia del servizio

- Garantiamo di fornirti un feedback entro 48 ore dopo le visite (quando disponibile).
- Garantiamo di chiamarti periodicamente per discutere del feedback, del traffico delle visite, dell'attività di mercato e degli aggiustamenti di prezzo relativi al posizionamento della tua casa sul mercato.
- Garantiamo di essere disponibili per ricevere le tue chiamate dal lunedì al sabato dalle 09:00 alle 19.00.
- Garantiamo di rispondere a tutte le chiamate dei potenziali acquirenti entro le 17:00 dello stesso giorno di ricezione e alle email ancora più velocemente.
- Garantiamo che vedrai come la tua casa viene costantemente pubblicizzata
- Garantiamo di informare tutti gli agenti e broker della zona sulla tua casa.
- Garantiamo che gli acquirenti avranno informazioni sempre disponibili, attraverso il nostro numero Whatsapp aziendale.

Dati su cui riflettere

- Prima di assumere qualsiasi professionista, dovresti effettuare ricerche di mercato per scoprire chi può svolgere il lavoro migliore per te.
- L'agente immobiliare medio vende il 55% delle case per cui ha avuto un incarico.
- L'agente immobiliare medio vende con oltre il 15% di trattativa rispetto al prezzo di partenza
- Lancioni Immobiliare vende il 95% delle case per cui ha ricevuto un incarico.
- Lancioni immobiliare vende con al massimo il 10% di trattativa rispetto al prezzo di partenza

Testimonianze



Grazie a Maurizio, abbiamo realizzato il nostro sogno! Non eravamo molto audaci e quasi sicuri nell'impossibile. Dopo un colloquio e un quadro generale della nostra situazione, ci ha dato la sicurezza che l'acquisto sarebbe stato possibile. Tanti consigli e tanta disponibilità. Preciso e trasparente, ha messo d'accordo acquirente e venditore! Disponibile anche dopo l'acquisto!!!! Grazie Maurizio!

- Riccardo Saveri



Maurizio Lancioni , titolare dell'agenzia, persona seria, professionale e disponibile. Esercita la sua professione con estrema passione mettendo a disposizione del cliente la soluzione migliore affinché possa essere soddisfatto. Estremamente competente e brillante sa mettere a proprio agio il cliente creando, da subito, un rapporto piacevole e sereno che conduce al raggiungimento dell'obiettivo. Sempre affabile e ben disposto continua a seguire il proprio cliente, nel corso del tempo, anche a contratto concluso. Esperienza estremamente positiva, consiglio vivamente

- Stefano Pettoni

Testimonianze



Maurizio, il titolare della Lancioni Immobiliare, ha curato la vendita dell'appartamento di mia madre dimostrandosi un valido professionista, onesto, preciso e scrupoloso. Mi ha seguito in tutte le fasi della pratica che sono durate diversi mesi, mostrando sempre la massima disponibilità ed aiutandomi con adeguati consigli e suggerimenti ad affrontare e risolvere i diversi problemi di natura tecnica che si sono presentati. Mi ritengo molto soddisfatto del suo operato”.

- Marco Grispini



Fin dal primo sopralluogo dell'immobile, Maurizio Lancioni si è dimostrato disponibile, professionale, ma soprattutto competente e pieno di passione per il suo lavoro. L'esperienza con l'agenzia immobiliare Lancioni non può che essere stata più che positiva. In una scelta così importante come l'acquisto della prima casa, avere un consulente che sappia guidarti nel percorso è fondamentale: tutti i vari step -dalla proposta di acquisto al rogito- sono stati seguiti e spiegati al dettaglio dall'agenzia, permettendomi una serena esperienza di acquisto.

Da non sottovalutare infine, l'importanza del ruolo di "mediatore" da Maurizio assunto, tra me e i proprietari, al fine di sbrigare il tutto nel modo più corretto possibile, e perché no, anche vantaggioso per entrambe le parti.

Possibilità inoltre di lasciarsi consigliare nella scelta del notaio con trattamenti davvero competenti rispetto quelli del mercato.

Grazie ancora Maurizio!

- Fabrizio Andreassi

Domande da fare agli agenti immobiliari

- Qual è il numero medio di giorni in cui le sue case rimangono sul mercato prima della vendita?
- Si occuperà personalmente della vendita o la farà gestire dai suoi assistenti?
- Con quanti venditori e acquirenti lavorate attualmente?
- Qual è il suo piano di marketing?
- La sua agenzia collabora con le altre agenzie?
- Ogni quanto mi terrete aggiornato?
- Che tipo di valutazione mi farete?
- Quanta parte del suo business proviene da segnalazione di suoi clienti soddisfatti?
- Quali testimonianze mi puoi fornire?

Domande per ricevere un servizio migliore

- Qual è la cosa più importante che sta cercando nell'agente a cui affiderà l'incarico?
- Quali precedenti esperienze di vendite immobiliari ha avuto?
- Come vorrebbe essere contattato per ricevere gli aggiornamenti sull'andamento della vendita? Via E-mail? Telefono? Whatsapp?
- Con quale frequenza vorrebbe essere aggiornato? Mensile? Settimanale? Giornaliera?
- Cosa la preoccupa di più?

“E’ nel momento delle decisioni
che si delinea il tuo destino!”

- Anthony Robbins

