



IMMOBILIAREHUB

al servizio della tua casa



HUB TI INFORMA

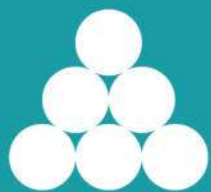
7 MOTIVI PER VENDERE TRAMITE AGENZIA

7 MOTIVI PER VENDERE TRAMITE AGENZIA

PERCHE' AFFIDARSI AD UN'AGENZIA IMMOBILIARE?

Conoscere quali sono le motivazioni che spingono un numero sempre maggiore di persone a rivolgersi ad Agenzie immobiliari, scongiurando in tal modo il "fai da te", è fondamentale per capire a chi affidarsi in modo tale da ottenere il massimo guadagno dalla vendita del proprio immobile nel minor tempo possibile.

Ecco per te **7 MOTIVI** per cui è opportuno vendere tramite un'Agenzia Immobiliare.



IMMOBILIARE
HUB

Una corretta valutazione di un immobile, è fondamentale per la buona riuscita di una transazione.

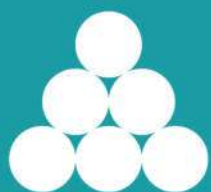
Una valutazione errata con una sovrastima del prezzo, al giorno d'oggi dove gli immobili sul mercato sono molti, è l'ostacolo peggiore per la vendita della tua casa. Il risultato di ciò, sarà quello di mantenere l'immobile sul mercato per un lungo periodo, costringendoti a continui ribassi con conseguente perdita di interesse da parte di potenziali clienti.

Discorso inverso, una sottostima del valore determina la svendita della propria casa con realizzo parziale del proprio guadagno.

Per questi motivi, è fondamentale affidarsi ad un'agenzia immobiliare qualificata per stima della Tua proprietà.

Un bravo Agente immobiliare infatti "tiene il polso" del mercato, essendo costantemente aggiornato sulle trattative che quotidianamente avvengono in zona, ma è altresì fondamentale che possieda competenze di natura tecnica, edile, urbanistica e catastale.

Questo gli attribuisce la capacità di stilare una corretta e veritiera valutazione del Tuo immobile, aumentandone così la probabilità di vendita.



ANALISI DELL'IMMOBILE DA PARTE DI PERSONALE QUALIFICATO

L'acquisto di una casa è per la maggior parte delle persone, il raggiungimento di un obiettivo, tra i più importanti della vita, frutto di anni di risparmi e sacrifici.

Allora perché dovrei affidare un bene così prezioso al primo "venditore" che passa?

Una "VERA" Agenzia segue il cliente non solo durante la commercializzazione e la fase di trattativa per la compravendita dell'immobile, se pur resta la priorità, ma si occupa inoltre di verificare, in maniera precisa e professionale, tutto ciò che riguarda la regolarità in ambito urbanistico e catastale della TUA CASA.

Tra le competenze principali che deve possedere il personale di un'agenzia immobiliare, non possono mancare quelle in ambito tecnico, edile e normativo.

Queste competenze spettano esclusivamente a categorie professionali qualificate, quali: geometri, ingegneri ed architetti.

È impensabile che un'agente immobiliare non si relazioni con questi professionisti durante il processo di vendita della Tua casa.



Scegliere di affidarsi ad un'Agenzia immobiliare, significa tra le altre cose, preselezionare tramite un incontro conoscitivo la clientela.

Questo allo scopo di referenziare il cliente e di scongiurare il cosiddetto "turismo immobiliare", al fine di ottimizzare le tempistiche di vendita ed evitare inutili e spiacevoli perdite di tempo.



Lo sapevi che la visibilità di un'immobile, pubblicizzato nei vari portali, ha una durata inferiore ad un mese?

Questo è un fattore da non sottovalutare, in quanto nel settore immobiliare, la tempistica e la "prima impressione" giocano un ruolo determinante nella compravendita di un'immobile.

L'Agenzia predisporrà quindi un servizio fotografico professionale, seguito da un photo editing accurato, si occuperà inoltre di redigere un annuncio accattivante, mirato a risaltare le qualità dell'immobile e ad attrarre i possibili acquirenti.

Per questo motivo, affidarsi ad un'Agenzia seria e professionale, ti garantisce una migliore visibilità del tuo immobile, con una riduzione considerevole dei tempi di vendita ed un incremento significativo dell'offerta.



Esistono due tipologie principali di marketing utili per la commercializzazione del tuo immobile, ovvero il marketing attivo e quello passivo.

L'Agenzia immobiliare ti garantisce entrambi questi canali, con un considerevole incremento di visibilità del tuo immobile, rivolgendosi in tal modo ad una platea di possibili acquirenti molto più elevata.

Un piano marketing efficace, non può prescindere in alcun modo, dalla professionalità di un'azienda specializzata nel settore.

Affidarti ad un'Agenzia immobiliare ti consente inoltre di poter sfruttare tutti i canali di comunicazione, mirati al raggiungimento di una vendita rapida ed al miglior prezzo di realizzo.

Nello specifico, potrai beneficiare della pubblicazione sui principali portali di annunci immobiliari, della condivisione sui social network e dell'esposizione nella bacheca annunci dell'Agenzia, raggiungendo così un numero molto elevato di potenziali acquirenti.



Accade molto spesso, già nelle fasi iniziali della mediazione, che il possibile acquirente voglia conoscere in maniera rapida e dettagliata, i costi certi da sostenere per un'eventuale ristrutturazione, nonché le tempistiche previste per i lavori da eseguire nella sua futura casa.

Per rispondere a queste domande, che molto spesso possono pregiudicare la buona riuscita di una trattativa, è necessario affidarsi ad una figura con comprovata esperienza in ambito edile.

Verifica che l'agenzia immobiliare, alla quale ti stai affidando per vendere la tua casa, offra un servizio di consulenza da parte di un Architetto, al potenziale acquirente già nella fase iniziale di acquisto dell'immobile.

Chi deve comprare casa, ha il diritto di conoscere sin dall'inizio ogni aspetto fondamentale che possa influenzarlo nella sua scelta finale, in caso contrario è probabile che possa indirizzare il suo interesse altrove.



L'AGENZIA IMMOBILIARE IDEALE? L'UNIONE DI DIVERSI PROFESSIONISTI

Fino ad ora abbiamo considerato tutti gli aspetti tecnici e professionali che devono contraddistinguere un'agenzia qualificata, certamente aspetti fondamentali per una compravendita, ma non basta. Un bravo Agente Immobiliare deve comprendere le esigenze del cliente, per aiutarlo a realizzare in tempi rapidi col massimo guadagno, scegliendo di conseguenza la miglior strategia di vendita da adottare.

Per vendere velocemente, dato che la tempistica è importante per un risultato ottimale, l'**AGENZIA IMMOBILIARE IDEALE** deve essere in grado di soddisfare le richieste di chi comprerà la tua casa, non solo in termini di contrattualistica per il trasferimento della proprietà ma anche sugli aspetti spesso trascurati come quelli fiscali in materia di acquisto, mutuo e detrazioni, le caratteristiche tecniche, edili e costruttive che contraddistinguono ogni tipologia di immobile.

È impensabile che un Agente Immobiliare possieda competenza ed esperienza in tutti questi settori, sarà quindi importante che l'Agenzia Immobiliare, alla quale deciderai di affidarti, sia composta da personale qualificato nel settore immobiliare, tecnico e costruttivo.



CONTATTACI
PER MAGGIORI
INFORMAZIONI

IMMOBILIARE HUB

Al servizio della tua casa

Via G. Prati, 44

Vicenza - VI

+39 0444 149 69 48

+39 347 18 90 439

info@immobiliarehub.it

www.immobiliarehub.it

P. IVA: 0410125625



PERCHE' SCEGLIERE IMMOBILIARE HUB?

HUB, termine di origine anglosassone dal significato di: centro di raccolta, fulcro di informazioni, è la definizione che meglio rappresenta la Nostra Agenzia, una struttura all'interno della quale collaborano in modo sinergico molteplici professionisti in specifici ruoli, con un unico obbiettivo: una corretta ed efficace gestione del patrimonio immobiliare dei Nostri Clienti.

Quale è l'interesse principale per chi deve vendere casa?

La risposta a questa domanda è solamente una: vendere al miglior prezzo nel più breve tempo possibile.

Lo sappiamo bene, per questo HUB è strutturato in TRE differenti settori (IMMOBILIARE, TECNICO ed EDILE) composti esclusivamente da personale qualificato, questo ci permette di garantire una consulenza completa ai numerosi clienti che si affidano esclusivamente a noi per comprare casa.

La valutazione e l'analisi del tuo immobile sono affidate al nostro reparto **TECNICO**, la strategia di vendita al reparto **IMMOBILIARE** affiancato da un consulente esperto in marketing e comunicazione, il reparto **EDILE** è a completa disposizione dell'acquirente per eventuali lavori o ristrutturazioni già in fase di trattativa.

Questo metodo di lavoro, unito alle competenze di **3 Agenti Immobiliari, 2 Geometri, 1 Architetto e l'Impresa Edile**, ci permettono di soddisfare tutte le TUE esigenze e quelle di chi comprerà la tua casa. Il risultato finale del nostro lavoro consiste in una vendita veloce alle migliori condizioni di mercato



Corradin geom. Stefano - Centofante Francesco - Ilievski geom. Darko - Monesi geom. Alessandro
Montagna arch. Davide - Amarante geom. Pasquale - Ruzzene Enrico