L'IMMAGINAZIONE APRE LE PORTE, NOI TROVIAMO LE CHIAVI.

La prima Agenzia che tutela il Venditore

IMMAGINABOLOGNA®
studio immobiliare

BUONGIORNO sono Ivan Ricciardi

Agente immobiliare professionista da oltre 20 anni.

Ho aiutato oltre 400 persone a comprare e vendere casa. Nel 2010 ho fondato “Immagina Bologna” e mi sono specializzato nell’ottimizzare la vendita degli immobili con un processo efficace.

Credo che l’agente immobiliare debba essere una risorsa, non un ostacolo. Per questo ho creato **“Incarico Venditore Tutelato”**, che garantisce al 100% il proprietario, permettendogli di recedere senza penali se non rispetto il piano di marketing concordato.

Affidarsi a me per vendere la propria casa vuol dire lavorare con un professionista che ogni giorno difende, protegge e valorizza il tuo immobile.

Perchè scegliere IMMAGINA BOLOGNA per vendere la tua casa?

Precisa Valutazione Professionale

Effettuiamo valutazioni immobiliari PROFESSIONALI e REALISTICHE per aiutarti a capire il vero valore di casa tua. Le nostre valutazioni si basano sui PREZZI REALI DEL COMPRAVENDUTO

Selezione degli acquirenti

Niente perdite di tempo con visite inutili di curiosi. NON vincoliamo le proposte all'ottenimento del mutuo

Scrupolosa verifica della documentazione dell'immobile

Nessuna sorpresa, anticipiamo i potenziali imprevisti burocratici. Ti assistiamo nella produzione della documentazione necessaria per un completo e sicuro svolgimento delle procedure burocratiche

Assistenza a 360° gradi. Anche dopo la conclusione

Non sarai mai solo, sarai sempre aggiornato. Il nostro team di professionisti ti assisterà in tutte le delicate fasi delle trattative. Pensiamo a tutto noi

Servizio fotografico professionale e capillare promozione pubblicitaria

Il tuo immobile non sarà percepito come uno tra i tanti. Sarà Unico. Sfruttiamo tutti i media disponibili: portali pubblicitari, social media, volantinaggio, OPEN DAY. Più visibilità, più possibilità di vendita

Collaborazione con altre agenzie

Immagina Bologna collabora con oltre 40 agenzie immobiliari presenti nel territorio di Bologna e provincia. Questo vuol dire aumentare le possibilità di vendita. Un solo referente di fiducia, Tanti agenti al tuo servizio

il nostro INCARICO CON GARANZIA

Privatameente e/o NO ESCLUSIVA	ESCLUSIVA Tradizionale	ESCLUSIVA "Venditore tutelato di Immagina Bologna"
Nessun impegno da parte del venditore	Agenzia maggiormente responsabilizzata	**Il Venditore è parte forte dell'incarico ed è garantito**
Tante agenzie che creano confusione (mq, prezzo, visite, sconosciuti per casa)	Maggiore chiarezza sull'immobile	**Sicurezza che l'Agenzia lavori sull'immobile**
Competizione tra agenzie che abbassano il prezzo	Difficilmente l'agenzia collabora	**Sicurezza dell'attuazione di un Piano marketing completo**
Nessun impegno da parte dell'agenzia	Se l'agenzia non si impegna, c'è comunque l'obbligo per il venditore	**Generazione di una competizione tra acquirenti**
Qualità dell'agenzia scarsa (poco lavoro, poco professionali)		**Ottenimento del Miglior prezzo per il venditore**
Scarso o nullo investimento da parte dell'agenzia		
Nessun controllo sull'immobile		
Immobile usato per venderne altri		
Rimborsi spese da pagare		

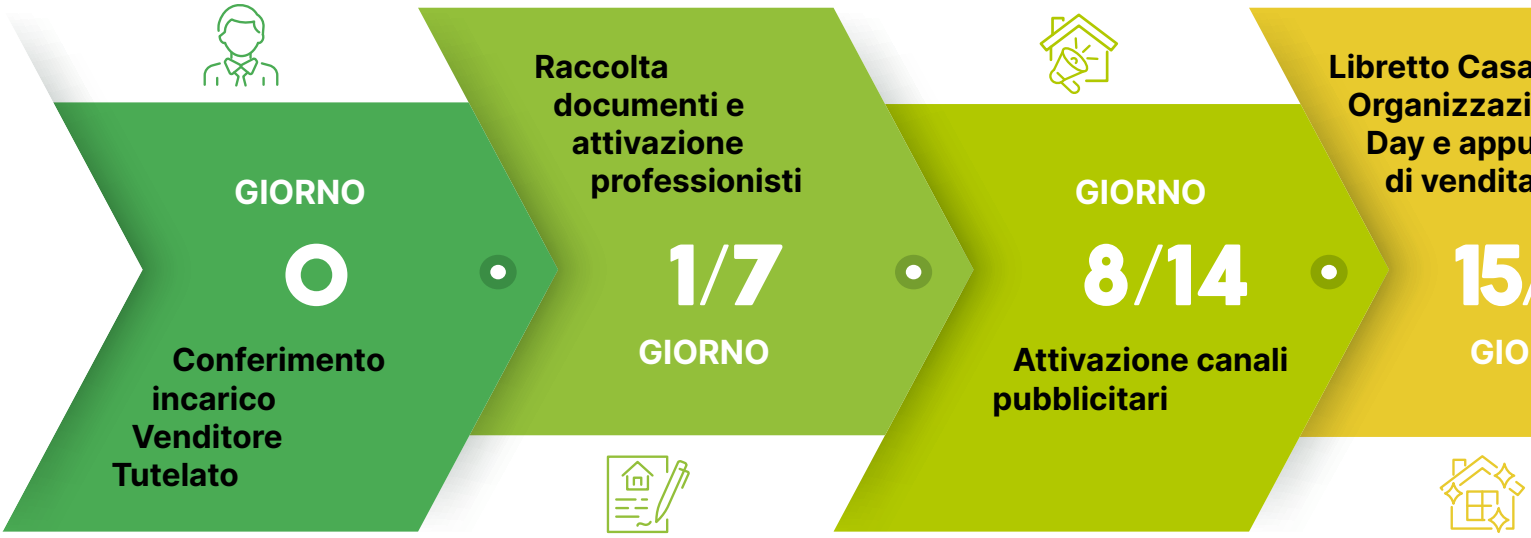
le GARANZIE per i nostri clienti

100% VENDITORE TUTELATO

INCARICO CON 4 GARANZIE PER IL VENDITORE

1. **Possibilità di recesso in qualsiasi momento per il venditore se non parte il piano di Marketing pattuito, nei tempi prestabiliti**
2. **Recesso del venditore senza penali né rimborsi spese**
3. **Obbligo di collaborazione con altre agenzie immobiliari**
4. **Riduzione della provvigione dopo 90 gg di vendita, se l'immobile è ancora invenduto**

il PROCESSO



PIANO VALORIZZAZIONE IMMOBILE nel DETTAGLIO e TEMPISTICHE DI ATTUAZIONE

GIORNO 0

- CONFERIMENTO INCARICO "VENDITORE TUTELATO DI IMMAGINA BOLOGNA"

GIORNI 1/7

- Inizio raccolta documenti immobile
- Attivazione professionisti e tecnici:
- geometra per urbanistica, catasto e RTI
- termotecnico per APE (Attesato di Prestazione Energetica)
- fotografo per servizio fotografico professionale
- notaio per atti di provenienza
- amministratore per gestione condominio

GIORNI 8/14

- Attivazione canali pubblicitari
- Creazione annunci web + pubblicazione
- Creazione planimetria arredata realizzata da architetto + pubblicazione
- Creazione scheda immobile (web e cartacea) + pubblicazione
- Creazione volantino "Appena messo in vendita"
- Invio scheda immobile alla banca dati acquirenti

GIORNI 15/30

- Distribuzione buchetta per buchetta del volantino "Appena messo in vendita"
- Creazione "LIBRETTO CASA" contenente i documenti forniti dal proprietario e dai tecnici incaricati
- Eventuale servizio di imbiancatura ed Home staging per presentare la casa al meglio
- Prequalifica acquirenti interessati
- Organizzazione OPEN DAY ed appuntamenti di vendita

GIORNI 31/40

- Eventuale OPEN DAY e appuntamenti di vendita
- Gestioni trattative
- Presentazione primo report di vendita alla proprietà

GIORNI 41/60

- Eventuale ribasso prezzo
- Ripetizione seconda volta delle attività di vendita
- Presentazione secondo report di vendita + analisi mercato aggiornata alla proprietà

GIORNI 61/90

- Eventuale ribasso prezzo
- Ripetizione terza volta delle attività di vendita
- Presentazione terza report di vendita + analisi mercato aggiornata alla proprietà

) di VENDITA

,
one Open
ntamenti
n

/30

RNO

GIORNO

31/40

Open Day, gestione trattative e primo report proprietà

Ribasso prezzo e ripetizione seconda volta attività di vendita

41/60

GIORNO

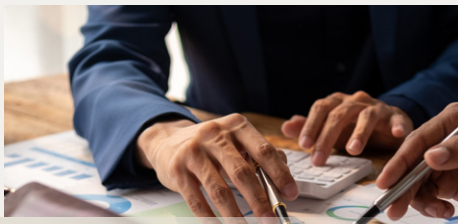
GIORNO

61/90

Ripetizione terza volta attività di vendita

PIANO di VALORIZZAZIONE dell'IMMOBILE

- **Annunci internet** ad alta visibilità nei portali di settore
- Servizio **fotografico** professionale
- Creazione di **una pagina web** dedicata all'immobile nel nostro sito
- Volantino personalizzato dell'immobile con **QR CODE interattivo**
- **Brochure** di presentazione dell'immobile
- Distribuzione del **volantino** nel quartiere buchetta per buchetta
- Creazione **"Libretto della casa"** con informazioni per gli acquirenti
- **Collaboreremo** con tutte le agenzie per un numero maggiore di acquirenti
- **Home Staging** e Rendering di ristrutturazione con relativi costi, nel caso l'immobile necessiti di lavori
- Servizio di **pulizia** per "rinfrescare" gli ambienti
- **Invio newsletter** alla banca dati
- Invio scheda dell'immobile alla banca dati attraverso **WhatsApp**
- Pubblicità attraverso **lettere** di "Appena messo in vendita"
- Eventuale **Open house**
- Cartelli e **striscioni** pubblicitari
- Studio del **profilo acquirente**
- Calcolo dell'**indice di vendibilità dell'immobile**
- Costante analisi della **concorrenza**



IMMAGINABOLOGNA®
studio immobiliare

DICONO di NOI

★★★★★
Complimenti! posso solo dire che questa è un' Agenzia immobiliare con la "A maiuscola". Massima assistenza, professionalità e correttezza. Vi verrà voglia di comprare subito un altro immobile! Un abbraccio a Ivan e Irene. Grazie!
Nascondi

Pubblicato il Google

Gaetano

★★★★★
Ottimo venditore ....cordiale onesto..equilibrato su tutti gli aspetti
Nascondi

Pubblicato il Google

mauro

★★★★★
Ci siamo rivolti a Ivan Ricciardi per vendere la nostra villetta in provincia di Bologna. Siamo stati seguiti fin da subito in maniera affabile e professionale. Dalla valutazione della casa alla conclusione con il rogito di vendita ci siamo sempre sentiti in buone mani. Abbiamo trovato tanta professionalità, precisione e puntualità oltre che pazienza alle nostre richieste di spiegazioni e informazioni varie. Siamo pienamente soddisfatti e lo ricontatteremo sicuramente in caso di necessità future.
Nascondi

Pubblicato il Google

Antonella

★★★★★
Affidabile, serio, preciso: ingaggiato per la vendita di un immobile a Imola, piazzato dopo appena due settimane. Assolutamente consigliato.
Nascondi

Pubblicato il Google

mihachuu's

★★★★★
seri e puntuali, per me un vero punto di riferimento a Bologna

Pubblicato il Google

Gaia

★★★★★
Conosciuto Immobiliare Immagina ed il suo titolare Ivan, insieme abbiamo concluso una compravendita di un appartamento, un passaggio di proprietà tempestato da molte vicissitudini estranee all'acquisto che ne hanno prolungato un po' le tempistiche.L'agenzia è stata ottima, professionale e sempre disponibile, nell'attivarsi a proporre soluzioni. Agenzia precisa nei documenti e nelle informazioni, esaustiva anche nella presentazione dell'appartamento. Un intermediario di fiducia, posso solo ritenermi soddisfatto.
Nascondi

Pubblicato il Google

Matteo

★★★★★
Mi sono rivolto a Immagina Bologna per vendere un immobile di mia proprietà a Bologna, il personale mi ha suggerito un ottimo prezzo di vendita in base all'andamento del mercato e sono riuscito a venderlo in brevissimo tempo. Ho trovato personale disponibile e preparato. Se avete la necessità di vendere casa a Bologna passate a trovarli per una consulenza.
Nascondi

Pubblicato il Google

Mirco

★★★★★
Ho avuto il piacere e la fortuna di essere seguito da questa agenzia, in particolare dal agente Ivan, per l'acquisto della mia prima casa. Non essendo di Bologna , ero un po' impaurito di qualche affare negativo, visto che non conoscevo nessuno. Devo dire che sono stato molto fortunato ad incontrare l'agenzia Immagina Bologna. Oggi dopo due anni e mezzo dall'acquisto rimango molto soddisfatto.
Nascondi

Pubblicato il Google

Mirko

★★★★★
Ho venduto con loro e sono stato soddisfatto. Mi sono sentito molto sicuro perché prima di mettere in vendita la mia casa hanno fatto tutti i controlli preliminari. Anche le visite sono state selezionate prima per non farmi perdere tempo a conferma della loro serietà. Questa agenzia immobiliare me l'hanno consigliata amici e io a mia volta la consiglio.
Nascondi

Pubblicato il Google

Claudio

★★★★★
Ottima agenzia. Abbiamo comprato con loro e dall inizio alla fine si sono rilevati onesti e disponibili.
Nascondi

Pubblicato il Google

Marco

ERRORI DA NON FARE (e come evitarli) QUANDO SI VENDE CASA

1 Accettare un prezzo di vendita basso

Quando si prova a vendere privatamente oppure quando ci si affida ad una agenzia debole, c'è il rischio di accettare una proposta bassa che non rispecchia il vero valore dell'immobile. C'è il concreto rischio di vendere ad un prezzo più basso. Come si può evitare questo? Iniziando il processo di vendita con una analisi di mercato REALE e affidandosi ad una agenzia forte.

2 Ricevere una sola proposta di acquisto

Se si fanno poche azioni finalizzate alla vendita, si può correre anche il rischio di non creare competizione tra gli acquirenti. Se non si crea il giusto interesse sul tuo immobile, è possibile che durante la fase di vendita ci siano pochissime persone interessate all'acquisto. E questo è lo scenario peggiore.
Per evitare tutto ciò, occorre avere un piano pubblicitario completo, bisogna saper mettere in competizione gli acquirenti e occorre creare un evento di vendita ad hoc che raduni tutte le persone interessate all'acquisto. Non bisogna fare visite alla spicciolata.

3 Confondere le idee agli acquirenti

Solitamente ciò accade quando il venditore è impreparato (e non conosce la storia del proprio immobile) oppure quando il venditore si affida a tante agenzie che comunicano informazioni diverse in pubblicità. Questo modo approssimativo di vendere fa pensare che l'immobile abbia dei problemi oppure che il proprietario abbia fretta di vendere. Così le persone si sentono autorizzate a fare offerte al ribasso. Per evitare tutto ciò, occorre raccogliere tutta la documentazione necessaria all'inizio della vendita e comunicare le coso in modo chiaro ed univoco. E' molto meglio affidarsi ad una sola agenzia immobiliare che lavora bene piuttosto che a tante agenzie che creano solo confusione.

4 Non valorizzare la propria casa

Molto spesso il venditore corre il rischio di svalutare la propria casa. Come? Proponendola in modo non adeguato, pubblicizzandola con foto improvvisate e rimanendo sul mercato per tanto tempo. L'immobile, invece, deve essere valorizzato al massimo e deve essere difeso da qualsiasi tentativo di svalutazione. Ciò si può ottenere lavorando alla sua vendita in un modo strutturato coinvolgendo altri professionisti come imbianchino, fotografo e architetto e ponendo grande attenzione ai dettagli.

5 Stare sul mercato per tanto tempo

Più una casa sta sul mercato e più questa si svaluta. Non lo dico io, lo dicono le statistiche. Più passa il tempo e minore è il prezzo di realizzo. All'inizio della fase di vendita l'immobile gode di un apice di visibilità che lo rende molto appetibile sul mercato e che lo rende interessante agli acquirenti che sono pronti per comprare.
La soluzione per vendere in tempi rapidi e al prezzo più alto possibile è Posizionarsi in vendita al prezzo giusto fin dall'inizio. La vendita deve partire con un'analisi di mercato professionale che ti consenta di ottenere il prezzo più alto possibile in un tempo adeguato evitando così dannosi ribassi di prezzo.

6 Pensare che la vendita "fai da te" sia la soluzione migliore

Molti venditori, soprattutto nella fase iniziale, pensano che vendere da soli sia la soluzione migliore per cambiare idea poco dopo. La vendita "fai da te" comporta telefonate da gestire, appuntamenti da fissare, visite da organizzare e clienti invadenti da gestire: una vera e propria perdita di tempo mentre si è già alle prese con i vari impegni quotidiani. La vendita è un processo organizzato che richiede tempo e pazienza da dedicarci. Soltanto un'agenzia strutturata e con una organizzazione alle spalle può gestirlo in maniera ottimale facendoti realizzare la cifra più alta possibile e senza stress.

7 Affidare la vendita a tante agenzie

Altro pensiero ricorrente è quello che affidando la vendita a tante agenzie si aumentino le probabilità di ricevere proposte di acquisto. Tante agenzie coinvolte, però, creano confusione e lavorano in competizione tra di loro. Utilizzano il tuo immobile come paragone negativo per venderne altri e fanno una gara al ribasso perché vince chi arriva prima. La decisione di lavorare con tante agenzie non è vincente. La soluzione è scegliere una sola agenzia forte che lavora quanto dieci e che collabora con altri colleghi seri. Affidando l'incarico di vendita a Immagina Bologna, avrai un unico referente di fiducia ed una squadra di agenti immobiliari al tuo servizio che lavora in sintonia per farti ottenere il miglior prezzo.

IMMAGINABOLOGNA®
studio immobiliare

Vendi casa con sicurezza:
Tu sei il protagonista,
noi i tuoi alleati per
ottenere il miglior prezzo!

IMMAGINABOLOGNA®
studio immobiliare

seguici su

Sede: Via della Battaglia, 11/2
40141 Bologna BO
Tel. 051 480459
info@immaginabologna.it

www.immaginabologna.it