



GREENHOUSE®
SERVIZI IMMOBILIARI

L'Esclusiva

L'Incarico di Mediazione
in Esclusiva, un valido alleato
per chi vuole vendere casa.



5 motivi per vendere la tua casa con un Agente Immobiliare Green House s.r.l.

1. Professionalità

Vendere il proprio immobile significa affidare nelle mani di un professionista il bene di maggiore valore di cui si è in possesso: la casa. Affidereste mai la cosa a voi più cara nelle mani di un non-competente?

Partiamo dal significato: chi è considerato un professionista?

professionista /pro-fes-sio-ni-sta/

Chi esercita professionalmente un'attività intellettuale: "*libero professionista*". L'Agente Immobiliare che vuole essere considerato davvero un professionista avrà seguito un percorso di studi che l'avranno portato al conseguimento dell'abilitazione alla professione; avrà inoltre provveduto a tutti quegli adempimenti burocratici (assicurazione professionale, scia camera di commercio, partita iva, ecc..) per essere considerato anche davanti alle istituzioni un "*professionista*".



2. Esclusività

Tale termine va inteso nel senso intrinseco della parola. Un prodotto "esclusivo" è un prodotto riservato ad un numero ristretto e qualificato di persone.

L'Agente Immobiliare, detenendo l'autorizzazione alla vendita in Esclusiva, sarà ben contento di proporre l'immobile al massimo delle proprie potenzialità, certo che i potenziali acquirenti non incorreranno in annunci riguardanti lo stesso immobile. Gestire l'immobile in Esclusiva, per un periodo di tempo prestabilito con il proprietario, costituisce motivo di potenziale guadagno per l'Agente Immobiliare, che ovviamente s'impegnerà al massimo per riuscire a concludere l'affare ed a soddisfare le

esigenze del cliente. Ciò, ovviamente, annulla completamente la possibilità di innescare le solite domande che i potenziali acquirenti si pongono quando trovano lo stesso immobile pubblicizzato da più agenzie:

- *Come mai servono 10 agenzie per vendere questo immobile?*
- *È forse un immobile con qualche problema?*
- *Stanno cercando di rifilarmi qualcosa di invendibile?*
- *Sono davvero l'unico interessato a questa casa? Come mai? Cosa mi sfugge? Dov'è il problema?*





3. Qualità

Detenendo l'autorizzazione in Esclusiva, l'Agente Immobiliare avrà la possibilità di fare uno screening approfondito della documentazione ipotecaria, notarile, urbanistica e catastale relativa all'immobile in completa serenità, a sua cura e soprattutto spese avvalendosi della collaborazione decennale con professionisti del settore.

Ma a chi serve davvero che venga controllata la documentazione dall'Agente Immobiliare?

Serve ad entrambe le parti di una trattativa, quindi oltre che all'Acquirente anche al Venditore:

- Il venditore verrà informato sin da subito circa gli eventuali adeguamenti alle normative urbanistiche e catastali che risulteranno necessarie, in modo tale da avere la serenità di poterli ottemperare con tempistiche comode senza avere brutte sorprese o spese impreviste a pochi giorni dal rogito notarile;
- L'acquirente in fase di proposta sarà informato e fornito della documentazione necessaria al vaglio della Banca e del Notaio designato, evitando quindi qualunque delle problematiche che possono nascere affidandosi a chi questo "filtro" non lo fa a monte.



4. Pubblicità

Detenendo l'autorizzazione a vendere in Esclusiva, l'Agente Immobiliare avrà come solo ed unico obiettivo vendere l'immobile nel più breve tempo possibile capitalizzando al massimo il lavoro profuso e si sentirà libero di poter investire tempo, e soprattutto risorse, pubblicizzando a proprie spese l'immobile.

Per fare ciò la visibilità dell'immobile diventa di vitale importanza e necessita di una strategia ben precisa che di certo non può essere lasciata al caso.

• *Portali immobiliari:*

L'era del digitale impone un massiccio investimento pubblicitario sui principali portali immobiliari e la Green House srl è leader nel settore per investimenti pubblicitari essendo partner di tutte le principali piattaforme immobiliari ed investendo soprattutto in termini di extra visibilità e sponsorizzate.



"E se un potenziale acquirente non conoscesse tutti i principali portali Immobiliari e capitasse solo su di uno di questi a caso?"

Semplice...! Facciamo la pubblicità su tutti i portali contemporaneamente, quindi l'acquirente in rete troverà sempre i nostri immobili pubblicizzati o sarà collegato ad essi!



• *Sito ufficiale:*

L'Agenzia Immobiliare nell'epoca del digitale per fare la differenza anche online, non può sottrarsi dal disporre di un proprio sito istituzionale all'avanguardia ed in costante aggiornamento.

Su **www.greenhousecaserta.it** il cliente troverà una piattaforma moderna dove tutti i servizi non presenti sui portali immobiliari sono messi in evidenza e a disposizione: A.P.E - Servizi Catastali, Urbanistici e Notarili, Consulenze di Mutuo. Inoltre l'annuncio dell'immobile risulterà più completo con un book fotografico ampliato di almeno 50 scatti in alta qualità, planimetrie, informazioni, video e soprattutto il servizio all'avanguardia di Virtual tour 360°.

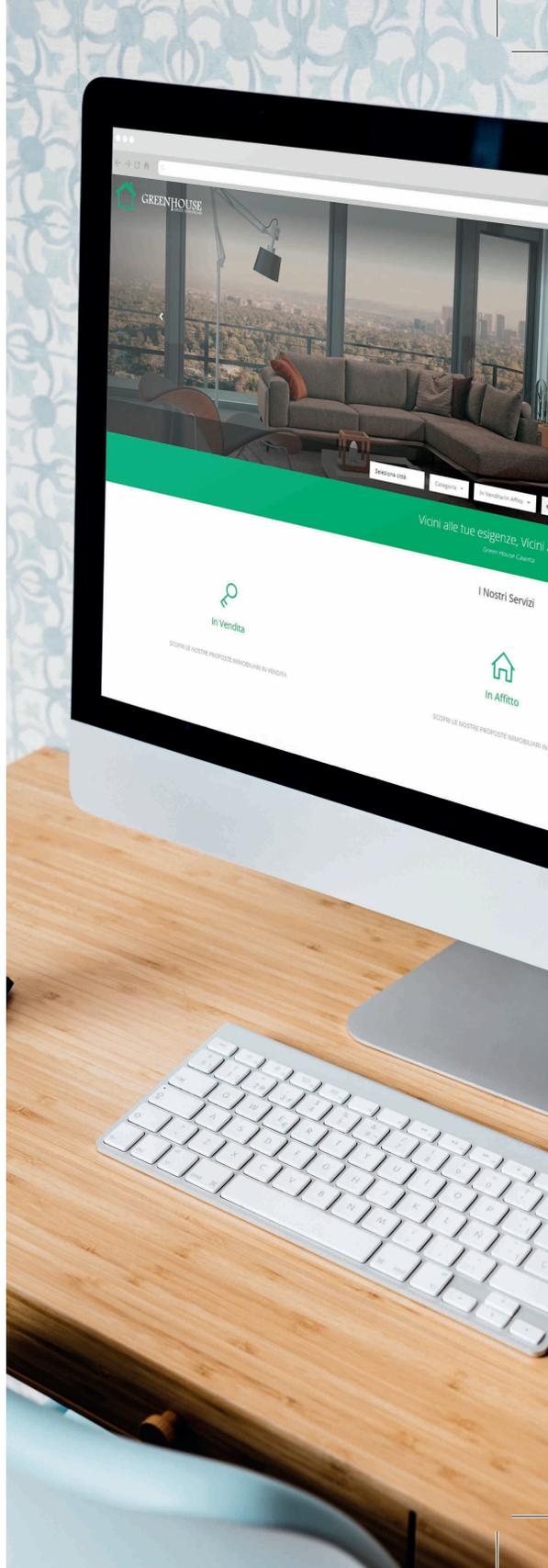
Sito ufficiale
greenhousecaserta.it



• *Volantino:*

Naturale contraddizione con i precedenti punti se non si considera la volontà di arrivare al 100% del mercato dei potenziali acquirenti.

L'83% dei feedback derivano dalla pubblicità online, ma il restante 17%? Tale percentuale è costituita principalmente dalle persone più anziane o non particolarmente avvezze alla tecnologia. È anche a loro che vogliamo arrivare con la consegna di 10.000 copie ogni mese del nostro volantino dove sono pubblicati tutti gli immobili gestiti in Esclusiva. Naturalmente disponiamo anche della versione online.



• *Vetrina:*

Ogni immobile gestito con Incarico in Esclusiva viene pubblicizzato giorno e notte con pannelli retroilluminati nelle nostre quattro vetrine situate su una delle strade più importanti e trafficate della nostra città:

Via Caduti sul Lavoro.



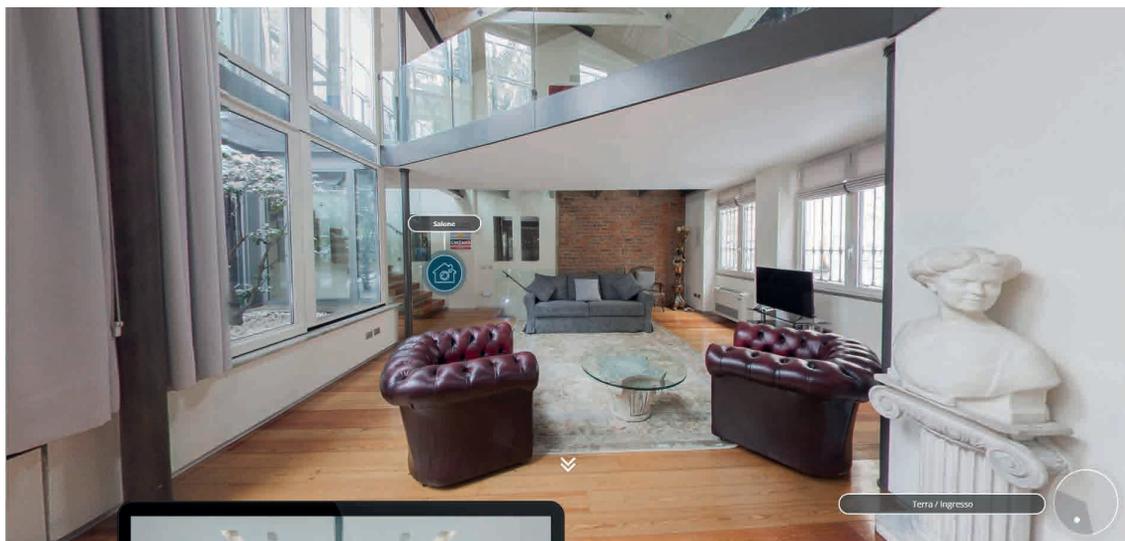
• *Social:*

Anche Facebook ed Instagram svolgono un ruolo sempre più importante nella pubblicità degli immobili.

Il proprietario che conferirà autorizzazione a vendere in Esclusiva avrà la possibilità di vedere il proprio immobile periodicamente pubblicato sulle pagine social ufficiali dell'Agenzia mediante post giornalieri e sponsorizzate a pagamento.

L'obiettivo è di rendere visibile l'immobile anche su piattaforme non di settore dove il pubblico, che ancora non ha dimestichezza con i portali immobiliari, può essere incuriosito da un post ben fatto.





• *Virtual Tour:*

L'Agente Immobiliare 2.0 non può fare a meno di avvalersi di uno strumento come il Virtual Tour 360° che permette di connettere i clienti all'immobile da qualsiasi parte del mondo e di avere sempre con se e a portata di mano l'esperienza virtuale della casa scelta. Sicuramente uno strumento futuristico che fa la differenza e che permette ai clienti una visita virtuale all'immobile ogni volta che si desidera, da condividere con parenti, amici, l'architetto e con la ditta appaltatrice.

Eccone un esempio:



• *Cartello sul posto:*

Ultimo ma non per importanza è il cartello sul posto. Uno strumento in grado di attirare l'attenzione dei passanti che transitano direttamente presso l'immobile in vendita ed utile ad informare tutto il vicinato della presenza di un appartamento in vendita proprio lì.

A volte serve ad anticipare anche il servizio online che a certe età potrebbe sembrare troppo "macchinoso".

Sicuramente serve anche ad individuare con estrema precisione l'immobile trovato online durante i giri di perlustrazione fatti dai clienti più interessati.

• *Fly:*

Pensato per raggiungere anche le persone meno avvezze alla tecnologia, o magari di età più avanzata.

Basterà inquadrare con la fotocamera dello smartphone il QR-CODE stampato per accedere istantaneamente al nostro sito ufficiale, costantemente aggiornato con le ultime proposte di immobili in vendita.





Vuoi vendere?
Diamo valore alla tua casa

Iscriviti e scopri i nuovi servizi dedicati



Vuoi valutare il tuo immobile?
Per te c'è Valore Casa

Scopri il nuovo Report



Non sai se vendere o affittare?
Ti aiutiamo a fare la scelta migliore

Scopri Scheda del Patrimonio Immobiliare

La GreenHouse s.r.l. dal 2016 collabora con Unicredit SubitoCasa per rappresentare il ramo immobiliare della banca sul territorio di Caserta.

Grazie a questa duratura e proficua partnership ogni immobile gestito dalla GreenHouse s.r.l. ha la possibilità di essere pubblicato ed immesso anche all'interno del circuito UniCredit SubitoCasa, ampliando ancora di più il bacino d'utenza dei potenziali acquirenti. L'immobile verrà proposto ai clienti intenzionati a richiedere un mutuo direttamente dalle filiali della banca presenti su tutto il territorio nazionale.





5. Serenità

Vendere un'immobile può costituire una dispersione di tempo ed energie per chi non può mettere questa esigenza al centro della propria giornata, spesso riempita da lavoro, famiglia e ritmi frenetici.

Per un'Agente Immobiliare che detiene l'autorizzazione a vendere in Esclusiva, trovare un acquirente per l'immobile è l'unico obiettivo durante l'intera giornata lavorativa!

Bisogna tenere a mente anche gli aspetti legali che un buon Agente Immobiliare ha l'obbligo di conoscere e far rispettare: Privacy e Antiriciclaggio sono oggi i due principali adempimenti a cui la categoria non può sottrarsi ed in tempo di Covid-19 a questi si sono aggiunti tutti gli aspetti legati all'incolumità dei clienti.

Autocertificazione in primis, copri scarpe, mascherine, parafiato e guanti sono ormai diventati, oltre che in alcuni casi obbligatori, anche d'uso comune per l'Agente Immobiliare professionale che lavora in Esclusiva.



- *Valutazione immobiliare*

La Green House s.r.l. offre a clienti Venditori, il servizio di valutazione immobiliare per individuare la più probabile stima di mercato dell'immobile da vendere.

Il nostro Agente Immobiliare specializzato della zona dove è ubicato l'immobile da valutare, effettuerà un sopralluogo delle unità immobiliari per rilevarne con metrolaser l'esatta metratura e le caratteristiche necessarie alla stima e, grazie ai valori dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (O.M.I.), effettuerà una probabile stima di mercato reale ed aggiornata.

- *Visite mirate e prequalificate*

La GreenHouse s.r.l. mette a disposizione dei clienti Venditori che scelgono di avvalersi dei suoi servizi la propria banca dati costituita da circa 1000 nominativi, in costante aggiornamento, di potenziali acquirenti a cui proporre l'immobile. Le nostre Coordinatrici lavorano costantemente alla gestione di questi clienti con il fine di incrociare nel più breve tempo possibile l'esigenza di acquisto all'immobile in vendita.

Ovviamente nessuno ama perdere tempo prezioso, quindi: *Come ci si difende dai "turisti immobiliari"?* Grazie alla prequalifica!

• *Prequalifica*

La Prequalifica è l'insieme di domande che la Coordinatrice, mediante la compilazione della "Richiesta d'Acquisto", sottopone ai potenziali acquirenti per capire a fondo l'esigenza degli stessi e proporre la migliore soluzione alla loro esigenze.

Elemento fondamentale di quest'intervista è il budget d'acquisto dei potenziali acquirenti e, in caso di mutuo, la proposizione di una consulenza volta a capire l'effettiva veridicità del budget comunicato.

• *Consulenza di mutuo*



Grazie alla decennale partnership con la Società di Mediazione Creditizia 24 Finance, i potenziali acquirenti che entrano in contatto con la GreenHouse s.r.l. hanno la possibilità di effettuare una consulenza di mutuo approfondita e gratuita che permetterà di capire la solvibilità e l'effettivo budget dei clienti stessi ai quali verrà cucito addosso il mutuo ideale mediante i migliori istituti di credito proposti dalla società. Tutto con il fine di evitare visite di sognatori e turisti immobiliari.



• *La “Scheda visita cliente acquirente”*

Una volta superato ogni filtro della prequalifica, ai potenziali acquirenti viene data la possibilità di visionare di persona l'immobile oggetto di interesse.

Organizzato l'appuntamento, prima di accedere all'immobile, i potenziali acquirenti sono tenuti a firmare la “scheda visita cliente acquirente” esibendo un valido documento di riconoscimento, permettendo così all'Agente Immobiliare un veritiero riconoscimento, pena l'impossibilità alla visita.

Questo filtro è utilissimo anche per evitare i famosi topi d'appartamento che si avvalgono delle visite per ispezionare le case!

• *Visite all'immobile al tempo del Covid-19*

Ogni visita all'immobile viene effettuata in totale sicurezza mediante:

- Sottoscrizione da parte di tutti i presenti di un'autocertificazione sullo stato di salute;
- Utilizzo di dispositivi di sicurezza quali guanti monouso, mascherina e calzari copri scarpe;
- Costante mantenimento della distanza di sicurezza di almeno 1 mt.





• *Visite periodiche*

Almeno una volta al mese, l'Agente Immobiliare avrà un confronto personale con il proprietario al fine di:

- Esporre il rendimento della pubblicità effettuata analizzando i dati statistici provenienti dai nostri portali partner;
- Presentare un'analisi delle visite effettuate con i relativi commenti dei potenziali acquirenti;
- Ridefinire un eventuale strategia di vendita per rimanere sempre aggiornati rispetto ad eventuali mutamenti del mercato immobiliare.

• *Proposte d'acquisto reali*

Secondo la nostra politica, la proposta d'acquisto costituisce un contratto vincolante che assume il valore di compromesso e per tanto diamo una particolare importanza alla sottoscrizione solo di proposte di acquisto reali mediante la compilazione di un apposito modulo irrevocabile, munito sempre di un assegno che assumerà la funzione di caparra confirmatoria al fine di tutelare la trattativa e garantire gli interessi delle parti.

Green House s.r.l.

Via Caduti sul Lavoro, 49

81100 Caserta (CE)

08231848006

+39 3928134099

info@greenhousecaserta.it

www.greenhousecaserta.it

