



MEDIASERVICE

Consulenza e Intermediazione

Vendi casa
in breve tempo e alle
migliori condizioni di
mercato



**VENDUTA in 4 giorni
a prezzo pieno**

SCOPRI COME PUOI OTTENERE ANCHE
TU QUESTO RISULTATO PER LA
VENDITA DI CASA TUA!



il punto di riferimento
per la tua compravendita
immobiliare a Cuneo



SE VUOI VENDERE IL TUO IMMOBILE NEL CUNEESE SEI NEL POSTO GIUSTO.

CON IL NOSTRO METODO, NATO DA UN'ESPERIENZA TRENTENNALE NEL SETTORE CON LE NUOVE COMPETENZE DI MARKETING, ANCHE TU PUOI RAGGIUNGERE I TUOI OBIETTIVI DI VENDITA!

Quando si vende casa ci sono due fattori principali che interessano al venditore:

- il realizzo economico
- le tempistiche di vendita

In molti, ancora oggi, pensano di poter sparare alto all'inizio perché "tanto non ho fretta di vendere" ma fanno un errore madornale.

Una scelta corretta del prezzo d'uscita sul mercato può cambiare drasticamente il corso della vendita, permettendoti di ottenere il realizzo massimo nel minor tempo.

Oggi vi portiamo un esempio (ma ne trovate anche molti altri più in fondo) di una vendita gestita nel migliore dei modi: abbiamo infatti venduto questa casa a Bernezzo in soli 4 giorni dall'inserimento pubblicitario e a prezzo pieno.

Un risultato straordinario, considerando anche che l'immobile non era 'vergine' sul mercato ma era già stato in vendita con un altro mediatore per 12 mesi.

In questa guida trovi cosa abbiamo fatto per Laura ed Osvaldo quando ci hanno contattati e altre vendite recenti dove grazie al nostro metodo abbiamo raggiunto ottimi risultati.

Se anche tu vuoi vendere casa nel cuneese in breve tempo e alle migliori condizioni di mercato investi 5 minuti in questa lettura!



PRIMA DI INIZIARE: CHI SIAMO

Prima di addentrarci in questo caso studio permettici di presentarci, se già non ci conosci.

Mediaservice è uno studio di consulenza immobiliare indipendente: non siamo un franchising ma un'azienda familiare strutturata per diventare il tuo unico punto di riferimento nella compravendita immobiliare.

Siamo ovviamente mediatori abilitati ma ci piace di più presentarci come consulenti perché abbiamo un'altra visione della professione del mediatore immobiliare rispetto alle classiche agenzie immobiliari.

Non basta più mettere in relazione chi vende con chi deve comprare.

Per tutelare al meglio i nostri clienti serve una professionalità maggiore, in grado di aiutare a prevenire (o gestire) alcune problematiche sempre più frequenti. Il nostro è un approccio diverso, orientato sempre al cliente, in modo da aiutarlo sotto ogni aspetto nella giungla di burocrazia che è il nostro Paese.

Ovviamente servono studio e aggiornamenti costanti, ma anche collaborazioni con altri professionisti (geometri, notai, avvocati, commercialisti..) che vengono in nostro aiuto al bisogno.

Ci piace pensare di essere dei catalizzatori: rendiamo la compravendita più facile e veloce e spesso il nostro intervento è fondamentale per sbrogliare situazioni difficili.





DA NOI TROVI 3 TIPI DI CONSULENTI:

–CONSULENTI IMMOBILIARI:

per l'immissione sul mercato della tua proprietà o per la tua ricerca di casa sapranno guidarti passo passo fino (ed oltre) il rogito notarile. Diventeranno il tuo punto di riferimento e saranno sempre disponibili per i tuoi dubbi, le tue domande o anche solo per gli aggiornamenti sulla tua pratica

–CONSULENTI TECNICI:

per avere la tranquillità di un immobile in regola con le vigenti norme urbanistiche e catastali e non rischiare problematiche sulla compravendita.

I nostri tecnici possono occuparsi per te di:

- ✓ accessi atti
- ✓ verifica di conformità
- ✓ certificazione energetica (APE)
- ✓ sanatorie
- ✓ aggiornamenti catastali
- ✓ successioni
- ✓ ristrutturazioni

–CONSULENTI PER L'ACCESSO AI MUTUI:

oggi più che mai, nel labirinto delle offerte bancarie, avere un consulente finanziario diventa fondamentale per essere tutelato e trovare la migliore soluzione mutuo in base alle tue esigenze:

- ✓ più facilità ✓ più convenienza ✓ più velocità

Un servizio importantissimo anche per chi vende casa:

grazie al nostro lavoro di pre-qualifica non perderai tempo ad aspettare la certezza dell'erogazione mutuo del tuo acquirente

"Ci siamo strutturati per essere il tuo unico punto di riferimento nella compravendita immobiliare"

Ok, ora che sai chi siamo entriamo nel dettaglio di cosa abbiamo fatto in questa vendita e come puoi anche tu ottenere una vendita alle migliori condizioni di mercato!.

FASE I

LE OPERAZIONI PRELIMINARI

1 – primo incontro

Durante il primo incontro ci piace parlare poco e ascoltare tanto:

fare le domande giuste in questa fase è importantissimo per capire a fondo come muoversi, sperando di ottenere (come in questo caso) risposte precise e veritiere. Generalmente questo appuntamento viene fatto direttamente nell'immobile da vendere ma si può anche fare prima un incontro in studio se i proprietari preferiscono prima conoscerci (ci capita spesso ad esempio se l'immobile da vedere è distante oppure locato).

In particolare dobbiamo conoscere tre cose:

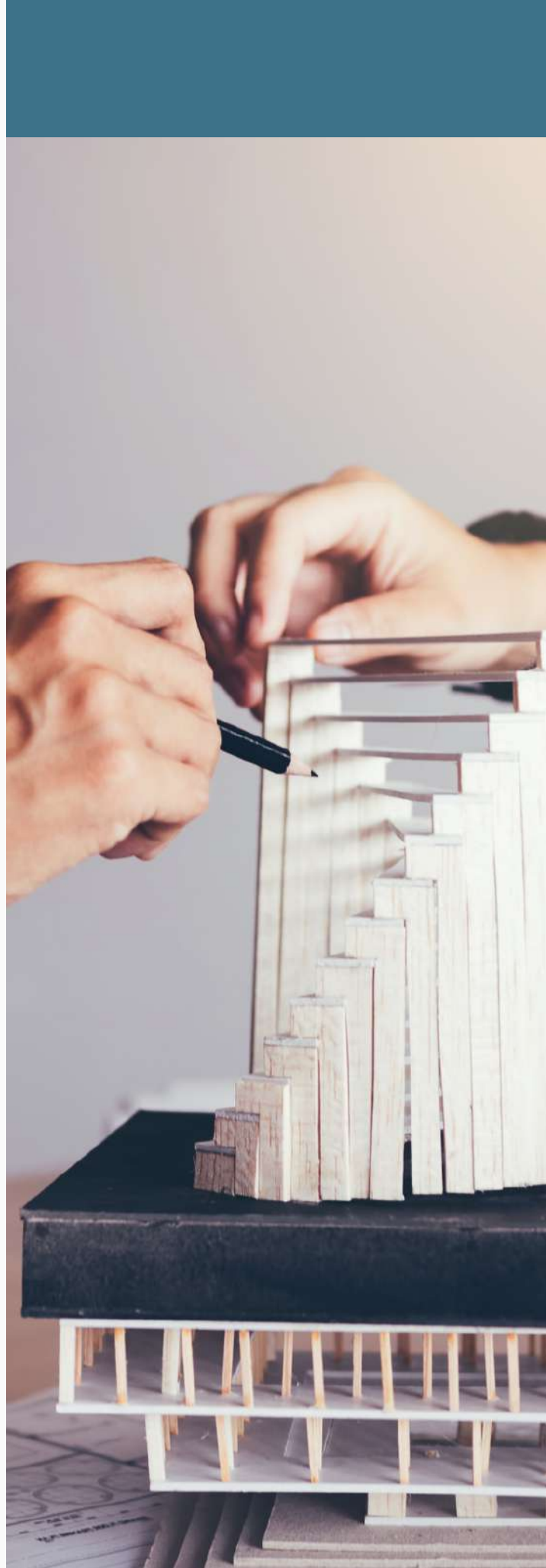
–**la casa** – oltre a visionarla facciamo domande specifiche per conoscere bene ciò che dobbiamo vendere: anno di costruzione e ristrutturazione, dati sul condominio, impianti, finiture, etc....

Forniamo anche un elenco di documenti che dobbiamo visionare per espletare al meglio il nostro incarico (atto di provenienza, planimetrie, documentazione urbanistica, etc...).

–**come è andata la vendita** – in questo caso la casa era già in vendita da prima che conoscessimo i proprietari quindi dobbiamo approfondire questo aspetto, in particolare: da quanto tempo era in vendita? A che prezzo? Con chi (privato o agenzia)? Come era pubblicizzata? Quali risultati sono stati ottenuti? Quante visite ci sono state e ci sono mai state proposte d'acquisto?

–**aspettative e bisogni dei proprietari** – Come si aspetta il proprietario di casa da un mediatore immobiliare? Quali sono i suoi dubbi e timori rispetto alla vendita e al rapporto con il mediatore? Dopotutto gran parte della motivazione che ti spingerà (o che dovrebbe spingerti) a dare un incarico di vendita a qualcuno è la fiducia. Noi cerchiamo di conquistarla andando oltre le tue aspettative.

Ci piace poi anche sapere le motivazioni che spingono alla vendita perché in virtù di queste può cambiare la strategia che andremo a delineare



2 – analisi del caso specifico

Finito il primo incontro con il venditore ci prendiamo qualche giorno per fare le prime operazioni interne. In particolare:

–creazione scheda immobile

rivediamo gli appunti e creiamo una scheda dell'immobile in modo da avere sempre a disposizione i dati più importanti della casa. Se ci manca qualcosa chiamiamo il proprietario per avere tutte le informazioni ben chiare

–verifica documentazione

in questo caso i proprietari ci hanno subito consegnato gran parte della documentazione necessaria. Abbiamo quindi provveduto a verificarla per controllarne la completezza ed eventuali problematiche

–valutazione

anche se non richiesto dai proprietari facciamo sempre una valutazione attuale di mercato con un report scritto che consegniamo nel secondo incontro. Questo serve sia ai proprietari per avere la situazione da subito ben chiara ma anche a noi: siamo disposti ad investire cifre consistenti nella promozione degli immobili che ci vengono affidati ma dobbiamo sapere che possibilità di vendita (e quindi per noi di rientro delle spese) abbiamo

–delineare la strategia

ci piace sempre confrontarci tra di noi in studio per capire al meglio la situazione. Ad esempio in questo caso come mai la casa era ancora in vendita dopo un anno? Dove si è sbagliato? Cosa si può fare per migliorare i risultati avuti? Quali sono i punti forti della casa che non sono stati valorizzati a sufficienza?



3 – secondo incontro

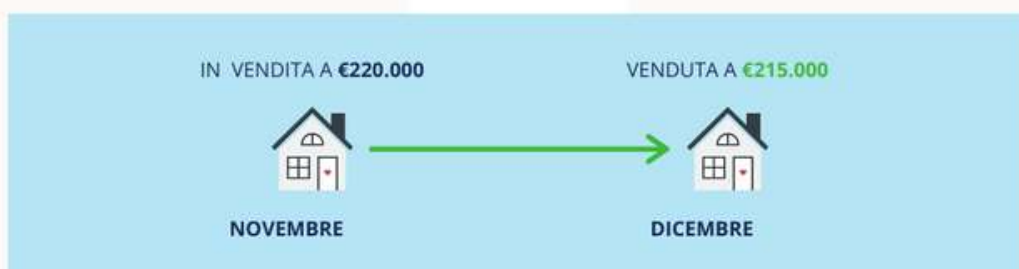
Il secondo incontro con i proprietari generalmente si tiene nel nostro studio di Cuneo, Corso Francia, 155M Qui, con la dovuta calma, faremo una seconda chiacchierata dove però chi ascolta e chi fornisce informazioni si inverte rispetto al primo incontro: saremo noi a spiegare le analisi fatte e a fornire i consigli su come ottenere gli obiettivi di cui ci avete parlato!

–consegna e presentazione valutazione:

il nostro report di valutazione sarà il faro che guiderà l'immissione sul mercato dell'immobile. Per ottenere il massimo dal mercato di oggi infatti bisogna centrare il prezzo d'uscita ed essere appetibili per i potenziali acquirenti. In questo caso è stato fondamentale scendere al di sotto dei 200.000 € di richiesta per entrare in competizione con immobili della fascia 150k-200k perché al di sopra si trovavano già immobili di classe superiore o di dimensioni più generose.

La corretta scelta del prezzo di uscita pubblicitaria è **FONDAMENTALE** per una vendita alle migliori condizioni!

Qui puoi vedere due grafici che ti spiegano il perché





–**presentazione analisi criticità**: abbiamo poi presentato le criticità che abbiamo analizzato, evidenziando come l'annuncio era poco valorizzante con foto scadenti e addirittura alcuni dettagli errati.

Avere un annuncio chiaro e ben fatto aiuta tantissimo: il possibile acquirente ci contatterà già con le idee chiare, sapendo perfettamente cosa troverà sul posto. Questo vuol dire che ogni visita avrà una maggiore possibilità di riscontro positivo, il primo importante filtro che mettiamo in campo per velocizzare la vendita e consentire un realizzo maggiore!

Merita menzione che l'atto di provenienza di questa casa è una DONAZIONE per la quale sono appena trascorsi i 20 anni a luglio. Ora, questo non crea problemi visto che è ultraventennale MA l'agenzia che aveva incarico prima di noi NON ha controllato e, se avesse venduto prima di luglio, sarebbero potuti sorgere dei problemi.

Il resto della documentazione era conforme ad eccezione di una piccola differenza in planimetria catastale

–**determinazione prezzo d'uscita**: come ultimo passaggio per i proprietari non resta che firmare l'incarico di vendita, dopo aver determinato anche la nostra provvigione.

In più, dopo aver visionato la **documentazione** che risultava conforme (MA che va SEMPRE controllata, magari incaricando uno dei tecnici convenzionati con noi che con pochissima spesa ti mettono al riparo da qualsiasi problematica) abbiamo fatto richiesta della **certificazione energetica** (APE, obbligatorio per vendere ma anche per pubblicizzare: se non ce l'hai si rischiano multe fino a 3.000 €!) e dell'aggiornamento catastale

Ti daremo i consigli giusti in modo da impegnarti il meno possibile e avere la resa migliore.



4 – servizio fotografico e video

Una volta definiti tutti gli aspetti con i proprietari bisogna effettuare il servizio foto e video alla casa.

Come prima cosa è necessario valutare se ci sono delle piccole migliorie da fare, a partire da una pulizia generale degli ambienti (specialmente in case disabitate dove magari la polvere ha preso il sopravvento).

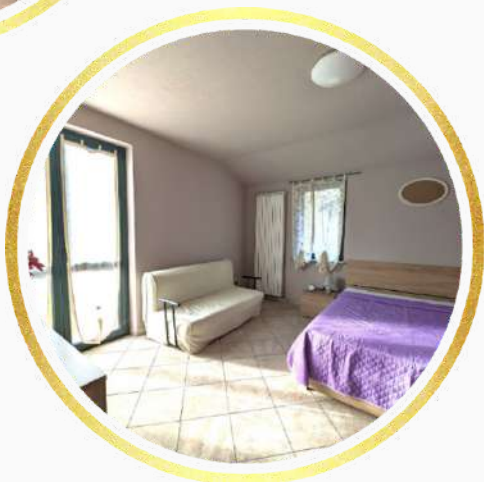
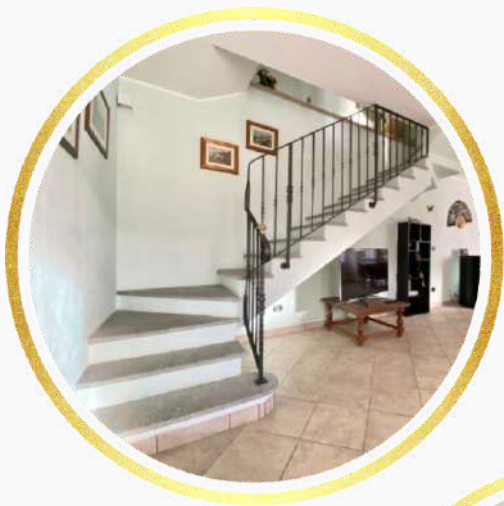
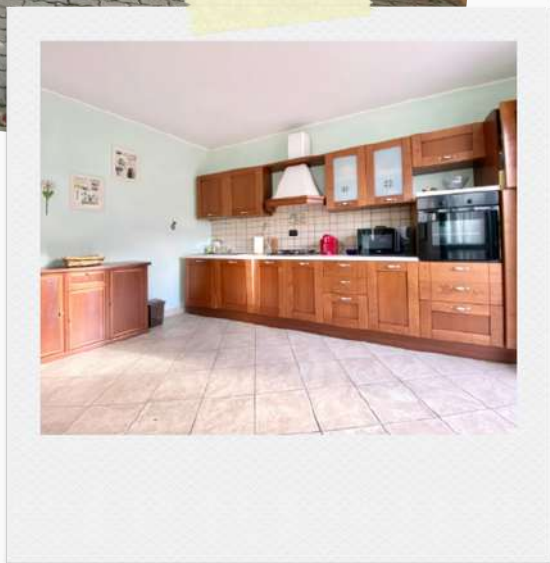
Teniamo sempre particolarmente a presentare gli spazi esterni al meglio: un giardino poco curato magari con siepi ed erba da tagliare è deleterio per la pubblicità della casa e va sicuramente sistemato.

Ti daremo comunque i consigli giusti in modo da impegnarti il meno possibile (anche economicamente) e avere la resa migliore.

Una volta pronta la casa bisogna poi individuare la giornata e l'orario giusto per le foto: serve luce naturale quindi un occhio alle previsioni meteo e l'altro all'esposizione al sole!

Ci occupiamo noi di tutto e facciamo del nostro meglio per far risaltare tutti gli ambienti e i particolari più appetibili.

In questo caso non è stato necessario ma quando serve possiamo organizzare anche la presenza di un drone per le riprese dall'alto e abbiamo appena acquistato una macchina a 360° per poter fare i virtual tour!



Alcune delle 43
foto che erano
presenti on-line
in questo caso

FASE II

LA PROMOZIONE DELL'IMMOBILE

Questi i portali principali sui quali pubblicizziamo i nostri immobili

Finalmente si parte!

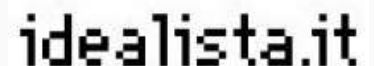
In base alla strategia che abbiamo delineato la fase di promozione può cambiare di volta in volta, in base al target dei possibili acquirenti e alla tipologia della casa.

In questo caso subito abbiamo deciso di partire immediatamente sia sui portali immobiliari (siamo presenti su tutti i più importanti portali italiani e anche su alcuni esteri) che sui social (in particolare Facebook, Instagram e Youtube).

Le foto vanno sistemate (on-line ce n'erano 43 + le planimetrie), il video montato e, soprattutto, vanno scritti i testi in maniera chiara e coinvolgente.

 immobiliare.it

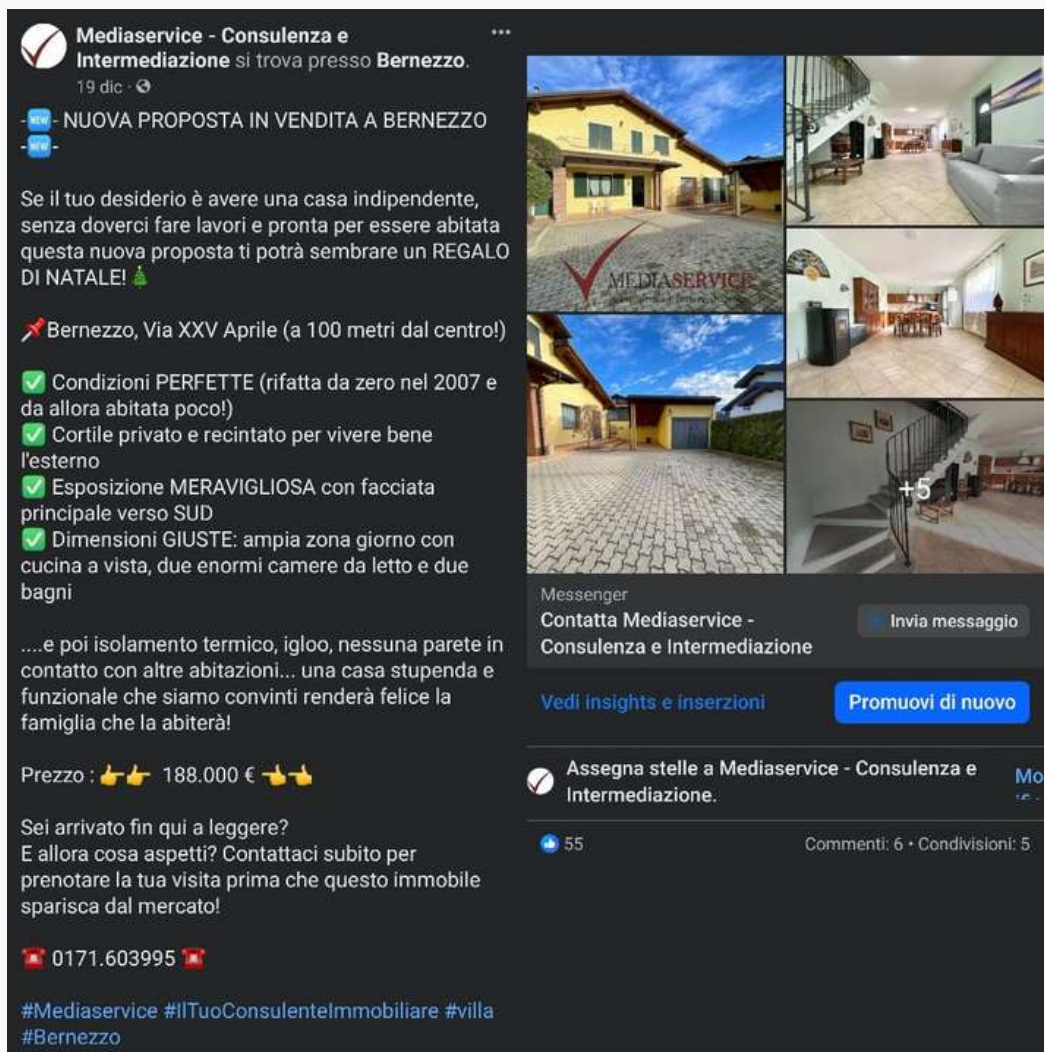
 casa.it

 idealista.it

 gate-away.com
YOUR ITALY. YOUR HOME

Questo è uno screen della promozione che abbiamo avviato su Facebook/Instagram

Il video lo trovi ancora [qui su Youtube](#)



Mediaservice - Consulenza e Intermediazione si trova presso **Bernezzo**.
19 dic · 🌐

NUOVA PROPOSTA IN VENDITA A BERNEZZO

Se il tuo desiderio è avere una casa indipendente, senza doverci fare lavori e pronta per essere abitata questa nuova proposta ti potrà sembrare un REGALO DI NATALE! 🎄

📍 Bernezzo, Via XXV Aprile (a 100 metri dal centro!)

- ✅ Condizioni PERFETTE (rifatta da zero nel 2007 e da allora abitata poco!)
- ✅ Cortile privato e recintato per vivere bene l'esterno
- ✅ Esposizione MERAVIGLIOSA con facciata principale verso SUD
- ✅ Dimensioni GIUSTE: ampia zona giorno con cucina a vista, due enormi camere da letto e due bagni

...e poi isolamento termico, igloo, nessuna parete in contatto con altre abitazioni... una casa stupenda e funzionale che siamo convinti renderà felice la famiglia che la abiterà!

Prezzo : 👍👍 188.000 € 👍👍

Sei arrivato fin qui a leggere?
E allora cosa aspetti? Contattaci subito per prenotare la tua visita prima che questo immobile sparisca dal mercato!

☎️ 0171.603995 ☎️

#Mediaservice #IlTuoConsulenteImmobiliare #villa #Bernezzo

Messenger
Contatta Mediaservice - Consulenza e Intermediazione

Vedi insights e inserzioni

Assegna stelle a Mediaservice - Consulenza e Intermediazione.

👍 55 Commenti: 6 • Condivisioni: 5

Altra operazione fatta subito sono stati i ricontatti dei già clienti:

abbiamo un costante afflusso di possibili acquirenti che vengono inseriti nel nostro database.

Questo ci consente di andarli a stimolare con le nuove proposte (spesso anche in anteprima rispetto alla promozione vera e propria) e partire al meglio con le visite.



TUTTO QUESTO LO ABBIAMO FATTO DI MARTEDÌ, NEL POMERIGGIO, A SOLI 7 GIORNI DALL'INCONTRO IN STUDIO CON I PROPRIETARI.

FASE III

LA GESTIONE DEI POTENZIALI ACQUIRENTI

Quando si riesce ad avere tanto riscontro cerchiamo sempre di stimolare gli acquirenti all'azione raggruppando quante più visite possibile perché è importante mostrare che c'è interesse sulla casa, senza voler mettere fretta ma cercando di velocizzare il processo decisionale (gli agenti immobiliari anni '80 ti mettevano fretta dicendo di avere dietro di te altri interessati, noi preferiamo mostrarlo).

Non sempre questo è possibile, dipende molto dalla reazione del mercato ma è la cosa migliore da fare.

In questo caso abbiamo raggruppato la maggior parte dei contatti per il sabato, anche se siamo stati costretti ad un primo appuntamento con 2 clienti già il giovedì.

le cartelline degli appuntamenti del sabato



Ogni cliente acquirente in visita riceverà una cartellina con al suo interno la descrizione della casa, alcune fotografie, le planimetrie e le informazioni su come procedere in caso di interesse. In cambio chiediamo anche la firma sul nostro 'Foglio visita' che ci consente di tenere sempre traccia di chi ha visto i nostri immobili con noi.



MEDIASERVICE
Consulenza e Intermediazione

I RISULTATI

in questo caso dopo 48h (giovedì) abbiamo fatto 2 appuntamenti, 7 invece erano in previsione per il sabato.

Uno dei due accompagnati giovedì ha anche fissato una consulenza acquisto in studio da noi ma purtroppo mancavano i presupposti per procedere con una proposta.



Arriva sabato: un pizzico di fortuna perché è una giornata molto bella (nonostante il vento).

Dei 7 clienti accompagnati ben 3 sono interessati.

In particolare una coppia richiama dopo un paio d'ore per manifestare intenzione all'acquisto a prezzo pieno (dopo solo 4 giorni dall'inizio della promozione!), purtroppo però non riusciamo ad incontrarli subito.

Mercoledì mattina (solo perché è il primo giorno utile dopo Natale!): incontro in studio con gli acquirenti per procedere con la nostra solita consulenza acquisto: analizziamo il loro caso, verifichiamo se possono acquistare con le agevolazioni prima casa o meno e facciamo insieme i conti delle spese accessorie all'acquisto. In questo caso non era necessario ma generalmente analizziamo anche la situazione economica dell'acquirente per poter dare supporto nella scelta dell'istituto per il mutuo (e per verificare che ci siano i presupposti per l'erogazione).

Acquirenti soddisfatti, si procede con la formalizzazione della proposta.
La trattativa? L'arredo della cucina.

Mercoledì pomeriggio: formalizzazione accettazione da parte dei venditori (chiamati subito dopo aver salutato l'acquirente) e comunicazione all'acquirente dell'avvenuta accettazione.

**PRELIMINARE FISSATO PER LA CONSEGNA CAPARRA.
TUTTI CONTENTI.
SI ROGITA IL 14 FEBBRAIO.**



Laura Collino
Recensione di Google

5/5

Ottima agenzia, mi hanno venduto casa in 12 giorni. Era la mia seconda esperienza con loro. Sono molto preparati, professionali, disponibili e ti seguono fino a vendita avvenuta. Consiglio a tutti questa agenzia e la ringrazio per l'ottimo lavoro svolto.

La graditissima recensione lasciata dalla proprietaria (che giustamente ha contato i giorni dalla sottoscrizione dell'incarico e non dalla partenza della promozione)

Con noi i risultati arrivano e i nostri clienti ci apprezzano!

Ecco le recensioni di chi ha lavorato con noi

(le trovi tutte sulla nostra pagina Facebook e sulla nostra scheda di Google Maps!)



Mediaservice - Consulenza e Intermediazione

4.8 ★★★★★

Basato su 33 recensioni

powered by

votaci su



Mediaservice - consulenza e intermediazione immobiliare

4.7 ★★★★★

Basato su 57 recensioni

powered by

votaci su



MEDIASERVICE
Consulenza e Intermediazione

TUTTO QUESTO NON È UN CASO!

Ecco alcune delle nostre vendite

[considera che su Cuneo i tempi medi di vendita si avvicinano ai 300 giorni, di più fuori dal capoluogo, e la trattativa media è intorno all'11%]



Borgo San Dalmazzo, Via Arno

tempistica vendita: 2 mesi e 10 giorni
richiesta iniziale: 218.000 €
prezzo pattuito: 210.000 €
trattativa: meno del 4 %

Cuneo, Corso Dante

tempistica vendita: meno di 3 mesi [MA già in vendita prima di noi]
richiesta iniziale: 298.000 €
prezzo pattuito: 270.000 €
trattativa: meno del 10 %



Cuneo, Via Fossano

tempistica vendita: meno di 3 mesi [MA già in vendita prima di noi]
richiesta iniziale: 238.000 €
prezzo pattuito: 225.000 €
trattativa: 5,5 %

Cuneo, Via Sobrero

tempistica vendita: 2 mesi e 10 giorni
richiesta iniziale: 160.000 €
prezzo pattuito: 150.000 €
trattativa: 4,4 %



TUTTO QUESTO NON È UN CASO!

Ecco alcune delle nostre vendite

[considera che su Cuneo i tempi medi di vendita si avvicinano ai 300 giorni, di più fuori dal capoluogo, e la trattativa media è intorno all'11%]



Cuneo, Via Momigliano

tempistica vendita: 1 mese e 10 giorni
richiesta iniziale: 230.000 €
prezzo pattuito: 220.000 €
trattativa: 4,4 %

Tarantasca, Via Busca

tempistica vendita: circa 4 mesi [MA altra trattativa rifiutata in mezzo]
richiesta iniziale: 135.000 €
prezzo pattuito: 135.000 €
trattativa: 0 %



Caraglio, Via Torre Cervo

tempistica vendita: circa 2 mesi
richiesta iniziale: 148.000 €
prezzo pattuito: 137.000 €
trattativa: c.ca 7 %

Cuneo, Via L. Ferrero

tempistica vendita: meno di 2 mesi
richiesta iniziale: 188.000 €
prezzo pattuito: 184.000 €
trattativa: c.ca 2 %



TUTTO QUESTO NON È UN CASO!

Ecco alcune delle nostre vendite

[considera che su Cuneo i tempi medi di vendita si avvicinano ai 300 giorni, di più fuori dal capoluogo, e la trattativa media è intorno all'11%]



Cuneo, Via Parco Giochi

tempistica vendita: 2 mesi e 15 giorni
richiesta iniziale: 89.000 €
prezzo pattuito: 84.000 €
trattativa: c.ca 5 %

Peveragno, Via Giorgio Giorgis

tempistica vendita: 2 mesi
richiesta iniziale: 28.000 €
prezzo pattuito: 25.000 €



Cervasca, Via Cian

tempistica vendita: circa 1 mese
richiesta iniziale: 130.000 €
prezzo pattuito: 120.000 €

Cuneo, Via Coppino

tempistica vendita: meno di 2 mesi
richiesta iniziale: 170.000 €
prezzo pattuito: 155.000 €



Anche tu vuoi vuoi VENDERE CASA TUA AL MEGLIO con il nostro metodo?

Quando hai compilato il form per scaricare questa guida hai lasciato il tuo numero di telefono.

Riceverai presto una telefonata da parte di uno dei nostri consulenti per sapere se questa guida ti è stata utile e se vuoi approfondire con un incontro (senza impegno da parte tua) per la tua vendita immobiliare.

Se però non vuoi aspettare, oppure pensi di aver inserito un numero sbagliato, puoi usare i recapiti qui in fondo per metterti in contatti con noi subito!



MEDIASERVICE
Consulenza e Intermediazione

tel. 0171603995 

mail: info@mediaservicecuneo.it 

sito web: www.mediaservice.casa 

sede: Cuneo, Corso Francia, 155M 