



Trova la Casa dei Tuoi Sogni

CONSULENZA NELLA
COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

Stai pensando di acquistare o vendere un investimento immobiliare?

L'acquisto e la vendita di una casa possono essere un problema serio senza il supporto dell'agente giusto. Per la tua transazione, puoi affidarti a noi, agenti esperti ed abilitati.

SONIA ANGELONI

Studio Immobiliare

 **RE/MAX** ITI Casa RE

sangeloni@remax.it

+39 3384363906



<https://www.remax.it/trova/agenti-agenzie/agente/sonia-angeloni>

Viale Aventino 49 – 00153 Roma

Mi chiamo Sonia Angeloni e sono Agente Immobiliare iscritto al Ruolo degli Agenti d’Affari in Mediazione Immobiliare al numero REA 1423257 della Camera di Commercio di Roma e alla FIAIP (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti)

Con il mio Studio Immobiliare mi occupo di consulenza nella compravendita e locazione di immobili residenziali e commerciali a Roma e sul territorio nazionale, oltre che all’Estero.

Da un anno collaboro con la **REMAX ITI Casa RE**, prima agenzia nel Lazio e fra le prime cinque Agenzie Remax in Italia

In Remax ho riscontrato la medesima filosofia di lealtà e dedizione al cliente che caratterizza la mia attività, da sempre. Inoltre, condividendo le iniziative e i progetti della più importante e conosciuta rete immobiliare al Mondo, riesco a dare ai miei clienti una risposta immediata e completa, grazie a tanti utili strumenti con i quali presento reali vantaggi, attestando affidabilità ed attendibilità delle informazioni fornite e del lavoro svolto, sempre con grande attenzione e disponibilità.

Alcuni esempi dei servizi che propongo ai clienti: il suggerimento del corretto allestimento e presentazione dell’immobile e la conseguente valorizzazione dello stesso, che ne consente la vendita o l’affitto al **giusto prezzo di mercato**, cosa essenziale tanto per i proprietari quanto per gli acquirenti.

Garantisco entrambi nella compravendita con il **PASSAPORTO CASA**, che consiste in un’analisi documentale ed urbanistica, che offro per dare la certezza che l’immobile sia in regola per la compravendita.

Per gli affitti, offro la **certificazione CERVED**, una profilazione globale del potenziale affittuario, con la verifica di solvibilità e garanzie dell’eventuale inquilino.

L’attività di **promozione** è, poi, uno dei punti di forza della mia attività: servizio fotografico e virtual tour ad alta definizione, home staging, open house e pubblicità su tutti i principali portali e social, riservando al proprietario una piattaforma che permette loro di seguire in tempo reale la vendita dell’immobile, la pubblicità e i feedback dei clienti; oltre ad un report di tutte le attività, da me comunque fornito settimanalmente.

Tutto inizia dalla **CORRETTA VALUTAZIONE** dell’immobile (in vendita o in affitto), unico decisivo punto di partenza per il **successo del progetto**.

Per questo mercato immobiliare, oltre alla mia esperienza decennale, mi avvalgo di uno strumento di valutazione certificato **AVM (Automated Valuation Model)**, utilizzando il **mio database di immobili realmente compravenduti** (Agenzia delle Entrate, OMI, ecc).

PIANO DI MARKETING PERSONALIZZATO GESTIONE DELL'IMMOBILE

Per garantire il massimo della visibilità il consulente RE/MAX lavora **in forma esclusiva solo su immobili selezionati**, valorizzandoli e promuovendoli con cura attraverso l'utilizzo di un mix di strumenti tradizionali e innovativi.

Si concorda con il cliente venditore un **piano di marketing personalizzato** in cui vengono specificate tutte le iniziative promozionali dedicate all'immobile ed elencati tutti gli strumenti da utilizzare per il raggiungere l'obiettivo comune: la vendita

Servizio fotografico professionale.

Un servizio fotografico professionale valorizza l'immobile e moltiplica i contatti sul web.

Realizzazione di video professionale.

Un video che racconta l'immobile attrae sull'annuncio un maggior numero di potenziali clienti e contemporaneamente elimina visite inutili.

Inserimento dell'immobile sui portali internet del mondo RE/MAX.

www.global.remax.com, il primo e unico portale mondiale di immobiliare multilingua e multivaluta. Con www.global.remax.com l'immobile viene proposto in oltre 102 nazioni nel mondo. www.remax.it, portale nazionale del network RE/MAX Italia con migliaia di click e richieste d'acquisto specifiche.

Esposizione sull'immobile del cartello tribanda RE/MAX Vende.

Il cartello a livello locale moltiplica visibilità e contatti.

Inserimento dell'immobile sui maggiori portali internet italiani.

www.immobiliare.it www.casa.it www.idealista.it www.subito.it

Sponsorizzate Facebook.

Realizzazione di annunci sponsorizzati su Facebook con promozione geolocalizzata e indirizzata a pubblico selezionato in base agli interessi.

A.M.V. Appena Messo in Vendita.

Distribuzione nella zona dove è ubicato l'immobile di un importante numero di copie di A.M.V., un pieghevole cartaceo mono offerta che descrive e illustra l'immobile invitando a prenotare una visita.

Organizzazione di eventi OPEN HOUSE.

La possibilità di visitare l'immobile senza appuntamento in un giorno e in un orario dedicato consente di moltiplicare in modo piacevole la visibilità dell'immobile.

Banca dati RE/MAX.

L'immobile viene incrociato alla ricerca di possibili matching con tutte le richieste d'acquisto presenti nella banca dati nazionale RE/MAX

PIANO DI MARKETING PERSONALIZZATO GESTIONE DELL'IMMOBILE

L'esclusiva inclusiva.

La formula RE/MAX, denominata “esclusiva-inclusiva”, moltiplica le possibilità di vendita grazie alla filosofia della collaborazione e della condivisione. **L'obiettivo è dare all'immobile la massima visibilità e sfruttare tutte le opportunità che il mercato offre.** Il venditore si relaziona con un solo professionista che svolge la funzione di “ponte con il mercato” collaborando con una pluralità di colleghi per la ricerca dell'acquirente. L'immobile viene proposto in vendita ai propri clienti da tutti i colleghi dell'agenzia RE/MAX di riferimento. L'immobile viene inserito nella MLS RE/MAX nazionale (piattaforma di collaborazione) grazie alla quale l'acquirente può essere individuato da uno qualsiasi degli oltre 4.250 consulenti RE/MAX che operano nelle circa 410 agenzie presenti sul territorio. L'immobile viene inserito nella MLS RE/MAX internazionale grazie alla quale l'acquirente può essere individuato da uno qualsiasi degli oltre 120.000 consulenti RE/MAX che operano nelle circa 7.800 agenzie presenti in 102 nazioni nel mondo. I consulenti RE/MAX collaborano anche con tutti i colleghi indipendenti e a tutela degli interessi del venditore garantiscono la loro presenza ad ogni appuntamento effettuato con clienti di agenzie terze.

Verifiche e controlli: PASSAPORTO CASA

RE/MAX si impegna ad affiancare, consigliare ed assistere il venditore nella produzione della **documentazione necessaria** per un completo e sicuro iter di compravendita. Più precisamente il consulente RE/MAX si impegna a:

1. Raccogliere, verificandone la completezza, gli atti di provenienza della proprietà in possesso del venditore
2. Ritirare presso l'Agenzia del Territorio la planimetria e la visura catastale dell'immobile e predisporre le deleghe di accesso agli atti presso l'Ufficio Tecnico comunale.
3. Verificare la presenza dell'Attestato di Prestazione Energetica (obbligatorio per la promozione dell'immobile) e delle certificazioni relative la conformità degli impianti tecnologici.

1. Richiedere all'amministratore di condominio una dichiarazione in merito all'assenza di problematiche nella gestione condominiale e in merito a eventuali previsioni o delibere di lavori di straordinaria manutenzione. Lo scopo è quello di regolamentare la materia con il futuro acquirente.

Assistenza professionale.

RE/MAX si impegna ad assistere il venditore in tutte le fasi della compravendita **sino alla stipula del rogito notarile**. Più precisamente il consulente RE/MAX si impegna a:

1. Raccogliere le proposte d'acquisto e negoziare per la formazione dell'accordo.
2. Redigere e registrare, presso l'Agenzia delle Entrate, il preliminare di compravendita
3. Affiancare il cliente al momento della stipula del definitivo rogito notarile.

Virtual tour

Il Virtual Tour è un nuovo strumento di comunicazione con forte impatto emotivo, che consente di creare percorsi di immagini da esplorare. Grazie all'unione di fotografie panoramiche a 360°, restituisce una riproduzione di spazi ed ambienti più vicina alla realtà, sia che si tratti di luoghi chiusi che all'aperto.



CONVENZIONE

Riservata da Sonia Angeloni Studio Immobiliare

 **RE/MAX** ITI Casa RE

a tutti gli iscritti al

CRAL CITTA' GIUDIZIARIA ROMA

che vogliono vendere o affittare il proprio immobile, o ne cerchino uno.

I VANTAGGI PER CHI DEVE VENDERE:

- **Valutazione dell'immobile**, su storico del mercato e vendite attuali effettive, con analisi di mercato ricavata da fonti OMI e Agenzia delle Entrate
 - Verifica della situazione urbanistico - catastale
 - **Planimetria Rasterizzata** (obbligatoria per la compravendita)
 - **MEDIAZIONE: 2%** invece del 5%
 - **Certificazione APE** (VALORE 120€) in OMAGGIO all'incarico (obbligatoria)
- **BUONO VIAGGIO DI 100€** (valido 12 mesi da spendere presso il CENACOLO DEI VIAGGIATORI) al momento dell'incarico **IN ESCLUSIVA** per almeno 6 mesi

I VANTAGGI PER CHI DEVE ACQUISTARE:

- **Valutazione su storico del mercato e vendite attuali**, con analisi di mercato ricavata da fonti OMI e Agenzia delle Entrate
 - **Mediazione: 3%** invece del 5%
- - **BUONO VIAGGIO DI 50€** (valido 12 mesi da spendere presso la TRAVEL REVIEW) al momento dell'incarico **IN ESCLUSIVA** per almeno 6 mesi

I VANTAGGI PER CHI DEVE DARE IN AFFITTO IL PROPRIO IMMOBILE:

- **Certificazione CERVED** (a garanzia della selezioni del potenziale inquilino)
 - **Calcolo gratuito del Canone Concordato** (il più conveniente)
 - **Mediazione: 1 mensilità** invece del 15% del canone annuo
- **Nuovo mandato senza costi di mediazione**, nel caso si vada ad affittare nuovamente prima dell'anno di scadenza

I VANTAGGI PER CHI DEVE PRENDERE IN AFFITTO UN IMMOBILE:

- **Mediazione: 1 mensilità** invece del 15% del canone annuo
- **Nuovo mandato senza costi di mediazione**, nel caso si vada ad affittare nuovamente prima dell'anno di scadenza

Per usufruire delle agevolazioni sopra descritte, chiamando per informazioni e/o appuntamento, si dovrà comunicare il **CODICE CONVENZIONE dedicato:**
SANGELONI_CRALCI.GI.RO23

Sarò lieta di fornire una consulenza specifica per ogni esigenza.

Ringrazio tutti per la cortese attenzione accordatami.
Cordiali saluti,

Sonia Angeloni
STUDIO IMMOBILIARE
REMAX ITI CASA RE

Viale Aventino 49 – 00153 Roma

<https://www.remax.it/trova/agenti-agenzie/agente/sonia-angeloni>

Tel. 3384363906

Email: sangeloni@remax.it