



## COME VENDERE E AFFITTARE CASA PIU' VELOCEMENTE E A UN BUON PREZZO DI MERCATO

### INTRODUZIONE:

**PARTIAMO DAL PRESUPPOSTO CHE VENDERE CASA NON E' SEMPLICE, ANCHE SE POSSIEDI UNA PROPRIETA' IMPECCABILE. PER FAR SI CHE IL PROCESSO DI VENDITA VADA LISCIO COME L'OLIO, BISOGNA POSIZIONARSI SUL MERCATO IN MODO CORRETTO E CON UN CERTO CRITERIO.**

**SIA CHE TU DECIDA DI AFFIDARE LA TUA CASA A UN AGENZIA IMMOBILIARE O CHE TU VOGLIA VENDERLA PRIVATAMENTE E' IMPORTANTE SEGUIRE DEI PASSI ESSENZIALI PER OTTENERE UNA VENDITA CHE ABBAIA IL GIUSTO PREZZO E SPICCARRE NEL MERCATO ENORME DELLA CONCORRENZA.**

**PER VENDERE CASA VELOCEMENTE BISOGNA SEGUIRE UNA STRATEGIA.**

**SEMBRA SCONTATO MA NON LO E'. IL MERCATO IN GENERALE FUNZIONA COSI. QUALSIASI COSA NOI COMPRIAMO HA DIETRO UNA STRATEGIA CHE CI HA PORTATO A COMPRARE QUEL'OGGETTO O QUEL SERVIZIO.**

**PERCHE' COMPRIAMO?**

**ESSENZIALMENTE TUTTO CIO' CHE COMPRIAMO SERVE A COLMARE UN BISOGNO, CHE PUO' ESSERE UN BISOGNO DI NECESSITA' PERCHE' QUELL'OGGETTO O QUEL SERVIZIO MI AIUTA IN QUALCOSA, O PER UN BISOGNO PSICOLOGICO/EMOTIVO, CIOE' QUANDO SI COMPRANO OGGETTI SUPERFLUI CHE POSSIAMO FARNE ANCHE A MENO, MA COMUNQUE LI COMPRIAMO PERCHE' IL QUEL PRECISO MOMENTO SODDISFANO UN BISOGNO.**

**QUANDO COMPRIAMO UNA CASA, DIETRO C'E' UN GRANDE BISOGNO/NECESSITA' CHE IN PRIMIS E' QUELLO DI AVERE UN TETTO SOPRA LA TESTA; OPPURE QUANDO VENDIAMO CASA LO FACCIAMO PERCHE' ABBIAMO LA NECESSITA' E IL BISOGNO DI OTTENERE DEL DENARO PER INVESTIRLO IN ALTRO.**

**IL BISOGNO E' UNA COMPONENTE IMPORTANTE, PERO' OGGI IL MERCATO DA TALMENTE TANTE SCELTE, C'E' UNA CONCORRENZA TALE CHE SE NON SAI MUOVERTI NON RIUSCIRAI A TROVARE QUELLO SPAZIO CHE TI FARA' SPICCARRE E CHE FARA' DIRE ALLE PERSONE "SCELGO LUI"!**

**BISOGNA CHE TU CAPISCA CHE QUANDO METTI IN VENDITA UNA TUA PROPRIETA' NON STAI VENDENDO CASA TUA MA STAI VENDENDO UNA CASA.**

**ALLE PERSONE NON INTERESSA LA STORIA FAMILIARE DI QUELLA CASA. QUANDO UN POSSIBILE ACQUIRENTE VIENE A VEDERE L'IMMOBILE NON GUARDA LE TUE FOTO DI FAMIGLIA E I DISEGNI FATTI DAI TUOI FIGLI MA VIENE A VEDERE UNA CASA COME UN'ALTRA.**

## **GLI ERRORI PIU' COMUNI CHE SI COMMITTONO QUANDO SI VUOLE VENDERE O DARE IN AFFITTO UNA PROPRIETA'**

### **-FARE UNA SCORRETTA VALUTAZIONE DELL'IMMOBILE IN TERMINI DI PREZZO:**

**UNO DEGLI ERRORI PIU' COMUNI CHE COMMITTONO MOLTI PROPRIETARI E NON SOLO ,E' QUELLO DI ATTRIBUIRE UN PREZZO SBAGLIATO ALLA PROPRIETA'.  
DEFINIRE UN PREZZO TROPPO ALTO O TROPPO BASSO PUO' FAR PERDERE SOLDI E TEMPO IN ENTRAMBI I CASI.NEL CASO IN CUI SI DEFINISCA UN PREZZO TROPPO ALTO ,PERDERESTI TEMPO PREZIOSO STANDO DIETRO A CONTINUE PROPOSTE DI POSSIBILI ACQUIRENTI CHE GIOCANO AL RIBASSO E NEL CASO IN CUI DAI UN PREZZO TROPPO BASSO RISCHI DI SVALUTARE UN IMMOBILE CHE PUO' IN ALCUNI CASI ESSERE VENDUTO A UN PREZZO SUPERIORE.**

**CONSIGLIO:AFFIDARSI ALMENO PER LA VALUTAZIONE A UN PERITO CHE DIA IL GIUSTO VALORE ALLA PROPRIETA'.**

**PERCHE' QUESTO ASPETTO E' FONDAMENTALE?**

**PERCHE' LE PERSONE CHE CERCANO UNA CASA DA COMPRARE NON PRENDONO MINIMAMENTE IN CONSIDERAZIONE LA TUA COMPONENTE EMOTIVA.**

**A LORO NON GLI INTERESSA LA STORIA DI QUELLA PROPRIETA' O LA TUA PERSONALE,SE TE L' HA REGALATA LA NONNA,SE HA UN VALORE AFFETTIVO IMMENSO,SE HAI SPESO UN SACCO DI SOLDI IN 50 ANNI PER RENDERLA VIVIBILE COME PIACEVA A TE.A LORO NON GLIENE FREGA NULLA DELLE EMOZIONI E DEI RICORDI CHE HA LA TUA ABITAZIONE.DISPIACE DIRLO COSI IN MANIERA DIRETTA E CRUDA MA E' LA REALTA'. E SE INTERIORIZZI SUBITO QUESTO,CIOE' COME ACCENNATO NELL'INTRODUZIONE,CHE I POSSIBILI ACQUIRENTI VENGONO A VEDRE “UNA CASA” E NON LA “TUA CASA “,IL PROCESSO DI VENDITA INIZIERA' CON IL PIEDE GIUSTO.**

### **-OMETTERE INFORMAZIONI IMPORTANTI SULL'IMMOBILE:**

**SPESSO SI COMMITTE L'ERRORE DI NON DIRE E NON INFORMARE CORRETTAMENTE IL POSSIBILE ACQUIRENTE SU PROBLEMI ANCHE SERI CHE LA CASA IN QUESTIONE PUO' AVERE PER PAURA DI NON VENDERE AL PREZZO DESIDERATO O DI NON VENDERE PROPRIO.**

**E' UNA COSA SCORRETTA CHE NON PORTA A NESSUN BENEFICIO.**

**QUANDO SI VUOLE VENDERE O AFFITTARE UNA CASA CHE NECESSITA DI IMPORTANTI LAVORI DI RISTRUTTURAZIONE CHE INIZIALMENTE A PRIMO IMPATTO NON SI NOTATO E' DOVEROSO SEGNALARLI.**

**LA SINCERITA' RIPAGA SEMPRE!RICORDALO!**

### **-NON PROCURARSI TUTTA LA DOCUMENTAZIONE UTILE ALLA VENDITA:**

**QUANDO SI VENDE O SI DA IN AFFITTO UNA CASA ,SERVONO DEI DOCUMENTI SPECIFICI CHE SE SPROVVISTI SI RISCHIANO MOLTE SALATE E NULLITA' DELL'ATTO DI VENDITA.**

### **-PRETENDERE DI FARE TUTTO DA SOLI:**

**MOLTI PROPRIETARI PRETENDONO DI FARE TUTTO DA SOLI SENZA AVERE COMPETENZE E LE GIUSTE INFORMAZIONI E DOCUMENTAZIONI CHE SERVONO PER VENDERE O AFFITTARE UN IMMOBILE.**

**NESSUNO QUI TI STA DICENDO CHE NON PUOI VENDERE CASA DA SOLO SENZA L'AIUTO DI UN PROFESSIONISTA,ANZI.PERO' SE NON SEI INFORMATO A 360 GRADI SU TUTTO QUELLO CHE SERVE SIA IN TERMINI DI DOCUMENTI ,SE NON HAI UNA MINIMA DIMISTICHEZZA NEL PUBBLICIZZARE UN ANNUNCIO,VUOI USARE SOLO IL CARTELLO “VENDESI” FUORI DALLA**

**TUA ABITAZIONE E NON SAPER RISPONDERE A DOMANDE ESSENZIALI A POSSIBILI ACQUIRENTI CHE VENGONO A VISITARE IL TUO IMMOBILE ,ALLORA TI DIAMO UN GRANDE E SINCERO CONSIGLIO DI AFFIDARTI A DEI PROFESSIONISTI SERI E VALIDI,PERCHE' CE NE SONO.**

**NESSUNO QUI TI STA DICENDO DI AFFIDARTI ALLA PRIMA AGENZIA CHE TROVI CAMMINANDO PER STRADA MA POTRESTI INCONTRARE DIVERSI AGENTI IMMOBILIARI E VALUTARE CHI TI OFFRE IL MIGLIOR COMPROMESSO IN TERMINI DI VALUTAZIONE IMMOBILE,COMMISSIONI.**

**CHI CERCA TROVA..NON E' UNA MISSIONE IMPOSSIBILE.**

**-NON PRESENTARE IN MODO IMPECCABILE L'IMMOBILE:**

**QUESTO E' UN ERRORE MOLTO MOLTO DIFFUSO CHE SOLO IN POCHI PRENDONO DAVVERO IN CONSIDERAZIONE.**

**PRESENTARE UN IMMOBILE SPORCO,CON LAVORI IN CORSO,MOBILI VECCHI,DISORDINATO E PIENO DI OGGETTI PERSONALI ACCATASTATI O ANCHE SPOGLIO SENZA NULLA,CON LA CARTA DA PARATI INGIALLITA E POTREI CONTINUARE....NON TI AIUTA MINIMAMENTE A VENDERE.**

**ANZI....TI AIUTA A FAR FUGGIRE DEI POTENZIALI COMPRATORI.**

**IL PRIMO IMPATTO E' QUELLO CHE INIZIALMENTE FA CRESCERE IL DESIDERIO DI COMPRARE.**

**QUESTO ARGOMENTO VERRA' APPROFONDITO NEL PROSSIMO CAPITOLO,IN QUANTO FA PARTE DI UNA POTENTE STRATEGIA DI MARKETING IMMOBILIARE CHE STA PRENDENDO SEMPRE PIU' PIEDE NEL NOSTRO PAESE E CHE NON PUOI NON METTERE IN ATTO.**

**TI ABBIAMO DATO UN INFARINATURA GENERALE DEGLI ERRORI TIPICI CHE COMMITTONO IN MOLTI QUANDO VOGLIONO VENDERE O AFFITTARE UNA PROPRIETA'. ORA TI MOSTREREMO QUALI SONO I PASSI DA COMPIERE SE VUOI DAVVERO VENDERE O AFFITTARE IL TUO IMMOBILE VELOCEMENTE E AL GIUSTO PREZZO.**

**I TRE PASSI IMPORTANTI DA SEGUIRE SONO ESSENZIALMENTE 3:**

**1 PASSO: DARE IL GIUSTO PREZZO ALL'IMMOBILE.**

**COME E CHI VALUTA UN IMMOBILE.**

**PARTENDO DAL PRESUPPOSTO CHE IL NOSTRO CONSIGLIO E' QUELLO DI AFFIDARTI A UN PERITO CHE SI OCCUPI DI FARE DELLE VALUTAZIONI PROFESSIONALI,CERCHEREMO DI SPIEGARTI COME SI EFFETUANO LE VALUTAZIONI E A QUALI FIGURE RIVOLGERSI.**

**TRA LE FIGURE ABILITATE A FARE DELE VALUTAZIONI TENENDO CONTO DEI PARAMETRI DI MERCATO NAZIONALI E DI SPECIFICHE TECNICHE, PUOI RIVOLGERTI A INGEGNERI,GEOMETRI,ARCHITETTI,AGENTI IMMOBILIARI QUALIFICATI.**

**NEL CASO IN CUI TU VOGLIA CALCOLARE IL VALORE DEL TUO IMMOBILE IN SOLITARIA ,LA FORMULA DA SEGUIRE PER IL CALCOLO E' LA SEGUENTE:**

**VALORE DI MERCATO=SUPERFICIE COMMERCIALEXQUOTAZIONE AL METRO QUADROXCOEFFICIENTI DI MERITO.**

**TUTTI I VALORI DI MERCATO E LE RELATIVE TABELLE PER FARE QUESTI CALCOLI LE PUOI REPERIRE FACILMENTE ON LINE MA TI ASSICURO CHE TI ADDENTRERESTI IN UN TUNNEL SENZA USCITA.COME GIA' TI ABBIAMO CONSIGLIATO PRIMA,AFFIDATI A UN PROFESSIONISTA CHE SAPPIA FARE QUESTI CALCOLI.**

**2 PASSO:PROCURATI TUTTI I DOCUMENTI NECESSARI:**

**PER VENDERE O AFFITTARE UN IMMOBILE SERVONO DEI DOCUMENTI IMPORTANTI E ESSENZIALI PER PORTARE A TERMINE UNA COMPRAVENDITA O PER DARE IN AFFITTO UN ABITAZIONE.**

**I DOCUMENTI NECESSARI SONO:**

- ATTESTAZIONE DI PRESTAZIONE ENERGETICA (APE)
- ATTO DI COMPRAVENDITA DELL'IMMOBILE
- PLANIMETRIA CATASTALE
- VISURA IPOTECARIA DELL'IMMOBILE
- IL PERMESSO DI COSTRUIRE
- IL CERTIFICATO DI ABITABILITA'
- IL CERTIFICATO DI CONFORMITA' DEGLI IMPIANTI
- DOCUMENTI PERSONALI(CARTA IDENTITA',CODICE FISCALE,CERTIFICATO STATO CIVILE ETC,,)
- EVENTUALE CONTRATTO DI AFFITTO SE LA CASA DA VENDERE E' DATA IN LOCAZIONE.
- COPIA CONTRATTO DI MUTUO NEL CASO IN CUI CI FOSSE ANCORA UN MUTUO IN CORSO.

SE REPERIRAI TUTTI I DOCUMENTI PRIMA DI METTERE LA CASA IN VENDITA PARTI GIA IN VANTAGGIO.A SECONDA DEI CASI POSSONO ESSERE RICHIESTI ALTRI DOCUMENTI AGGIUNTIVI MA QUESTI SONO ALLA BASE.

**-UNA PRESENTAZIONE CURATA E ACCATTIVANTE DELLA CASA.**

SU QUESTO PUNTO CI SOFFERMEREMO UN PO DI PIU' IN QUANTO VORREMO FARTI CONOSCERE UNA TECNICA DI MARKETING IMMOBILIARE CHE TI SERVIRA' SE VUOI VENDERE O AFFITTARE VELOCEMENTE LA TUA PROPRIETA'.QUESTA TECNICA NON VIENE USATA DA MOLTI SIA PRIVATI CHE AGENZIE IMMOBILIARI.

LA TECNICA CHE OGGI VOGLIAMO MOSTRARTI E' QUELLA DELL'HOME STAGING. ANCHE SE TI AFFIDERAI A UN AGENTE IMMOBILIARE PUOI IN PARALLELO USARE QUESTA TECNICA PER PRESENTARE AL MEGLIO IL TUO IMMOBILE AI TUOI POTENZIALI ACQUIRENTI.

**COS'E' L'HOME STAGING**



**SIGNIFICA LETTERALMENTE HOME= CASA ,STAGING=MESSA IN SCENA**

**CONSISTE IN UNA SERIE DI INTERVENTI MIRATI AD ALLESTIRE UN IMMOBILE CON IL FINE DI PRESENTARLO AL MEGLIO DELLE SUE POTENZIALITA' E INNESCARE QUELL'EFFETTO WOW NELLE PERSONE CHE VANNO A VISIONARE DEGLI IMMOBILI.**

**QUALI SONO I VANTAGGI DI USARE QUESTA TECNICA:**

**-VENDERAI O AFFITTERAI CASA MOLTO PIU' VELOCEMENTE POTENENDO ALZARE ANCHE IL PREZZO DI VENDITA  
-IL TUO IMMOBILE SARA' PIU' FACILMENTE PIAZZABILE SUL MERCATO IMMOBILIARE  
-ATTIRERAI PIU' PERSONE POSSIBILI**

**L'OBIETTIVO DELL'HOME STAGING E' QUELLO DI VENDERE AL PREZZO PIU' ALTO E NEL MINOR TEMPO POSSIBILE.**

**PIU' UN IMMOBILE RESTA SUL MERCATO SENZA ESSERE ACQUISTATO PIU' PERDE VALORE. L'HOME STAGING TRASFORMA GLI IMMOBILI IN LUOGHI ACCOGLIENTI,PIACEVOLI E ATTRAENTI FORNENDO UNA PERCEZIONE DEGLI AMBIENTI NEUTRA.**

**QUI IL DETTO "NON E' BELLO CIO' CHE E' BELLO MA E' BELLO CIO' CHE PIACE NON VALE". L'HOME STAGER ,COLUI CHE E' ESPERTO DI QUESTA TECNICA,METTE IN ATTO UNA SERIE DI AZIONI VOLTE A DARE UN ASPETTO NEUTRO AGLI AMBIENTI ,IN MODO TALE DA COLPIRE PIU' PREFERENZE POSSIBILI,IN MODO TALE DA DEFINIRE "OGGETTIVAMENTE BELLA" L 'ABITAZIONE IN QUESTIONE E NON UN GIUDIZIO SOGGETTIVO.**

**QUALI SONO LE FASI DELL'HOME STAGING**

**-ANALISI**

**STUDIO DEGLI SPAZI,PROPORZIONI,COLORI,ILLUMINAZIONE,VALUTAZIONE DEI PUNTI DI FORZA E PUNTI DI DEBOLEZZA,ANALISI DEL MERCATO DI ZONA.**

**-PROGETTAZIONE**

**SI PROGETTA UN PIANO DI AZIONE USANDO DELLE TECNICHE VOLTE A MIGLIORARE LA PRESENTAZIONE DELL'IMMOBILE**

**-FASE MARKETING CON LA CREAZIONE DI ANNUNCI E VISITE VIRTUALI.**

**ORAMAI IL 98% DELLE CASE SI VENDONO E SI AFFITTANO ON LINE TRAMITE I VARI PORTALI IMMOBILIARI E I SOCIAL NETWORK.**

**SAPERE INSERIRE L'ANNUNCIO IN MODO CORRETTO E CHE ARRIVI AL GIUSTO PUBBLICO UNITO A UN SERVIZIO FOTOGRAFICO PROFESSIONALE E' LA PARTE PIU' IMPORTANTE PER VENDERE.**

**OGGI LE TECNICHE DI MARKETING E GLI STRUMENTI CHE ABBIAMO A DISPOSIZIONE PER PUBBLICIZZARE SONO TANTI E MOLTO EFFICACI.**

**SAPERLI USARE O ANCHE CONOSCKERLI PER POI CONTATTARE IL GIUSTO PROFESSIONISTA E' LA BASE SE SI VUOLE VENDERE CASA IL PIU' VELOCEMENTE POSSIBILE ,SENZA CHE IL TROPPO TEMPO SVALUTI LE TUE PROPRIETA'.**

**CHE TU ABBA UN IMMOBILE CHE NECESSITA DI PICCOLE O GRANDI RIPARAZIONI O CHE NON ABBA NULLA SU CUI INTERVENIRE QUESTO METODO FUNZIONA PER QUALSISI ABITAZIONE.**

**IL NOSTRO CONSIGLIO DATO DALLA NOSTRA ESPERIENZA NELL'AIUTARE I PROPRIETARI A VALORIZZARE I LORO IMMOBILI E' CHE SE LA TUA PROPRIETA' NECESSITA DI LAVORI STRUTTURALI DI POCO COSTO ,EFFETTUALE DI TASCA TUA PRIMA DI METTERE IN VENDITA L'IMMOBILE.**

**SE LA CASA RICHIEDE GROSSI LAVORI DI RISTRUTTURAZIONE VA DA SE CHE IL VALORE DELLA CASA SCENDE ,SE PER ESEMPIO C'E' DA RIFARE INTERAMENTE UN TETTO, MA L'HOME STAGING PUO' AIUTARTI COMUNQUE NEL FAR VEDERE A POTENZIALI CLIENTI, TRAMITE DELLE VISITE VIRTUALI E L'USO DI MOBILIA PROVVISORIA ,COME POTREBBE VENIRE L'IMMOBILE DOPO UNA RISTRUTTURAZIONE E QUINDI OFFRIRGLI UNA VISIONE DEL POTENZIALE DELL'ABITAZIONE ANCHE SE ALLO STATO ATTUALE HA UN BUCO NEL TETTO DA RIPARARE.**

**QUI DI SEGUITO VOGLIAMO MOSTRARTI I DATI DI VENDITA DOPO AVER USATO LA TECNICA DELL'HOME STAGING.**

**225 I GIORNI MEDI DI PERMANENZA DI UN IMMOBILE NEL MERCATO**

**CONTRO**

**58 GIORNI MEDI DI PERMANENZA DI UN IMMOBILE NEL MERCATO DOPO UN INTERVENTO DI HOME STAGING.**

**QUESTI SONO DATI FACILMENTE REPERIBILI CHE DERIVANO DA RICERCHE DI MERCATO FATTE DA BANCA ITALIA E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

**GUARDANDO QUESTI DATI E' PALESE CHE L'HOME STAGING SIA UNA TECNICA CHE AIUTA SENSIBILMENTE A VENDERE O AFFITTARE VELOCEMENTE.**

**PER QUANTO RIGUARDA IL PREZZO VA DA SE CHE SE SI INTERVIENE SULLA RISTRUTTURAZIONE PRIMA DI VENDERE ,IL VALORE DELL'IMMOBILE AUMENTA.**

**L'HOME STAGING E' MOLTO CONVENIENTE PER CHI DA IN AFFITTO UN ABITAZIONE PERCHE' OLTRE AD ACCORCIARE I TEMPI TI DARA' LA POSSIBILITA' DI AUMENTARE IL CANONE DI AFFITTO SE INTERVIENI PER ESEMPIO CAMBIANDO LA MOBILIA E UNO STATO DI MANUTENZIONE CHE PERMETTA DI DARE MOLTO PIU' VALORE AL TUO IMMOBILE.**

**TI SARA' CAPITATO NELLA TUA VITA DI DOVER FARE UN COLLOQUIO DI LAVORO O DI DOVERTI PRESENTARE A UN EVENTO....**

**COS'HAI FATTO PRIMA DI ANDARE?**

**IMMAGINO CHE TU TI SIA PRESO CURA DELLA TUA IMMAGINE INDOSSANDO IL VESTITO PIU' BELLO PER FARE UNA BUONA IMPRESSIONE....**

**ECCO...USA LO STESSO RAGIONAMENTO PER VENDERE CASA TUA.**

**“NON C'E' UNA SECONDA POSSIBILITA' PER FARE UNA BUONA IMPRESSIONE”**

**FOTOGRAFA BENE NELLA MENTE QUESTA FRASE...CHE NON E' DI CERTO NOSTRA MA DI OSCAR WILDE.....PERO' RACCHIUDE L'ESSENZA DELL'HOME STAGING.**

**DEVI FARLI INNAMORARE A PRIMA VISTA.**

**LE PERSONE QUANDO ACQUISTANO QUALCOSA LO FANNO AL 98% SULL'ONDA EMOTIVA E POI DOPO ANALIZZANO I PREGI E DIFETTI.....**

**LE PERSONE ACQUISTANO SECONDO IL PRIMO IMPATTO ,CHE E' QUELLO VISIVO.**

**SE VUOI METTERE IL TURBO ALLA VENDITA DELLA TUA PROPRIETA' SEGUI I NOSTRI CONSIGLI.**

**COME AVRAI GIA' LETTO NELLE RIGHE PRIMA DI SCARICARE QUESTA GUIDA ,NOI SVOLGIAMO PROPRIO QUESTO LAVORO...**

**AIUTIAMO I PROPRIETARI A VALORIZZARE E A DARE UNA NUOVA VITA AI LORO**

**IMMOBILI AIUTANDOLI IN COLLABORAZIONE CON AGENZIE IMMOBILIARI A VENDERE O AFFITTARE PIU' VELOCEMENTE GARANTENDO IL GIUSTO GUADAGNO.**

**VISTO CHE HAI SCARICATO QUESTA GUIDA, VOGLIAMO OFFRIRTI LA POSSIBILITA' DI AVERE UNA NOSTRA CONSULENZA GRATUITA E SENZA IMPEGNO DOVE POTRAI APPROFONDIRE LA TECNICA DELL'HOME STAGING E ANALizzeremo IL TUO IMMOBILE DANDOTI DEI CONSIGLI UTILI E DI GRANDE VALORE CHE POTRANNO AIUTARTI NEL TUO PROGETTO DI VENDITA .**

**CONTATTACI AL NUMERO : 3806563110**

**OPPURE SCRIVI A [info.abservicecohost@gmail.com](mailto:info.abservicecohost@gmail.com) inserendo i tuoi dati di contatto e ti chiameremo il prima possibile per prendere un appuntamento.**