immobiliare
INVESTIRE NEL MATTONE

www.aimmobiliarerimini.it
www.facebook.com/AimmobiliareRomagna
www.instagram.com/a_immobiliare
+39 348 2715330

Agenzia di Santarcangelo di Romagna
Via Ugo Braschi, 47 - 47822 – Santarcangelo di Romagna (RN)
Tel + 39 0541 626435 - info@immobiliareromagna.it

PRESENTAZIONE **AGENTE**

Mi chiamo Gabriele Anselmi, sono nato e cresciuto a Longiano, un paesino situato nelle colline di Cesena. Le mie passioni sono sempre state macchine e motori. Dopo un passato decennale nel settore commerciale di concessionarie d'auto, spinto dal desiderio di aiutare le persone a realizzare i propri sogni, nel 1998 ho deciso di fare il grande passo e di avviare la mia attività nel settore immobiliare. A distanza di anni sono stato ripagato dei sacrifici fatti e ad oggi A immobiliare conta ben 3 sedi sul territorio di Rimini, Forlì-Cesena.

Nel 2001 conosco Simona e la sua bambina che all'epoca aveva 3 anni.

Oggi Simona e Asia, a cui non faccio mancare nulla, sono la mia famiglia e da diversi anni anche colleghe di lavoro.

Da buon romagnolo amo trascorrere il mio tempo libero con la mia famiglia e i miei amici davanti a del buon cibo e un bel bicchiere di vino. Un'abitudine alla quale non rinuncio mai sono le lunghe camminate che mi consentono di ricaricarmi per affrontare le nuove sfide con il sorriso sulle labbra. Aiutare le persone a realizzare il sogno di una vita è la mia missione ed essere al loro fianco nella scelta di una decisione così importante è per me fonte di orgoglio. La formazione è una delle parti fondamentali nella crescita aziendale. il continuo aggiornamento permette di far crescere un gruppo di persone che aiuta a vendere e comprare casa in modo professionale. L'amore per le macchine è rimasto, ma oggi posso dire di sentirmi veramente realizzato perché ho trovato la mia strada, quella di aiutare le persone a realizzare il loro sogno nell'immobiliare.

COSA CONSIGLIEREI ALLE PERSONE CHE VOGLIONO VENDERE CASA? DI FARLO METTENDOMI ALLA PROVA

GABRIELE ANSELMI
FONDATORE A IMMOBILIARE

ASIA ZANI
FRONT DESK/AMMINISTRAZIONE

SIMONA PAZZINI
CONSULENTE

SILVIA PAGANELLI
AGENTE IMMOBILIARE

FRANCESCA PIROZZI
CONSULENTE

AGENZIA **DI SANTARCANGELO DI ROMAGNA**

A Immobiliare, di cui sono il fondatore, nasce nel 1998 e opera sul territorio di Rimini e Forlì-Cesena. Ad oggi A immobiliare è composta da un team di 12 persone giovani e dinamiche suddivise in 3 agenzie che lavorano in perfetta sinergia.
Conoscenza del territorio, ascolto, trasparenza e affidabilità sono le parole chiave sulla quale si basa la filosofia della mia agenzia. Nei nostri tre uffici ci occupiamo di compravendite residenziali e commerciali.
A Immobiliare ha a cuore le necessità di ogni singolo cliente e cerca con professionalità di trovare la soluzione che risponda ai suoi desideri in ogni dettaglio.
L'obiettivo della nostra Agenzia è quello di sollevare il cliente da qualsiasi tipo di incombenza o preoccupazione lasciandogli il piacere di varcare con serenità la porta della casa dei suoi sogni.

AGENZIA
DI SAVIGNANO SUL RUBICONE

Nell'agenzia di Savignano sarete accolti dalla profesionalità di Andrea, Mattia e dalla consulenza esterna di Leopoldo. Il must dell'agenzia è la cura nel cercare di soddisfare entrambe le parti coinvolte (proprietario e acquirente) garantendo chiarezza, disponibilità e mettendo sempre al primo posto le esigenze del cliente. La conoscenza del mercato di riferimento permette loro di effettuare valutazioni corrette degli immobili e di venire incontro alle esigenze di compratori e venditori, evitando loro sgradite sorprese sul prezzo.

"CORTESIA E PROFESSIONALITÀ CONTRADDISTINGUONO TUTTI I COMPONENTI DELLO STAFF. LE ESPERIENZE VISSUTE SONO STATE MOLTO POSITIVE."
ORIANO BROLLI

ANDREA NUTI
FRONT DESK

MATTIA MUSCÒ
CONSULENTE IMMOBILIARE

LEOPOLDO COMANDINI
CONSULENTE

AGENZIA
DI RIMINI

Empatia, Pazienza e Ascolto sono solo alcune delle qualità che contraddistinguono Matteo, Gianluca, Laura e Silvia nella nostra sede di Rimini. La filosofia dell'Agenzia è seguire i clienti dal primo contatto fino alla completa conclusione della compravendita. Affidarsi a loro significa un acquisto sicuro, sereno e puntuale, affinché possiate vendere o acquistare al meglio e velocemente la vostra casa.

LAURA BINDI
FRONT DESK/AMMINISTRAZIONE

GIANLUCA RICCI
CONSULENTE IMMOBILIARE

MATTEO MONTAGNINI
CONSULENTE IMMOBILIARE

ELISA CUCCHI
AGENTE IMMOBILIARE

ROBERTO MONTIRONI
AGENTE IMMOBILIARE

VALUTAZIONE IMMOBILIARE:

COSA SIGNIFICA E PERCHÉ È COSÌ IMPORTANTE?

Attraverso la valutazione immobiliare viene determinato il valore di un immobile, un passo importantissimo per chi vuole vendere casa. È un'attività che richiede grande professionalità ed esperienza, e dipende da una vastissima gamma di fattori che non possono essere valutati dai non addetti ai lavori. Le caratteristiche tecniche dell'immobile (metratura, struttura, numero bagni, ampiezza eventuali spazi aperti nonché urbanistica e valori catastali) e il valore commerciale dell'immobile correlato anche al luogo in cui si trova sono 2 degli aspetti fondamentali che riguardano questo passaggio.

COSA DETERMINA IL PREZZO DI MERCATO DELLA CASA

	Sì	NO
Caratteristiche tecniche e ubicazione	X	
Case in vendita nell'area/nel Comune	X	
Cifra spesa per l'acquisto della casa da vendere		X
Cifra da spendere per acquistare un'altra casa		X
Case vendute nell'area/nel Comune	X	
Case "simili" vendute nell'area/nel Comune	X	
Case "simili" in vendita nell'area/nel Comune	X	
Attesa "dell'Amatore"		X
Opinioni di amici e vicini		X
Classe Energetica e serramenti	X	
Tipo di pavimento, mobilio, extra		X
Soldi che si vorrebbero ottenere dalla vendita		X
Tempo trascorso dalla casa sul Mercato	X (al ribasso)	
Valutazioni di Geometri, Tecnici e di chi non vende case		X
Conformità urbanistico catastale	X	

PERCHÉ LA CASA GIUSTA PUÒ CAMBIARE TUTTO!

IL MIO PIANO DI AZIONE

In un settore competitivo come quello immobiliare è fondamentale avere un piano di azione per la vendita dell'immobile in questione.
Di seguito una lista di attività che io in prima persona e i miei collaboratori intraprendiamo per fare sì che le case dei clienti che decidono di affidarsi a noi siano vendute secondo gli accordi precedentemente pattuiti.

- **RECUPERIAMO** la documentazione necessaria alla messa in vendita dell'immobile (urbanistica, certificazioni, provenienze, condominio, documenti dei proprietari, Ape).
- **SUGGERIAMO** eventuali modifiche da apportare all'immobile per renderlo più appetibile sul mercato.
- **INSERIAMO** l'immobile nella banca dati del gruppo A Immobiliare per individuare corrispondenze immediate ("matching") con le richieste esistenti degli acquirenti.
- **ESALTIAMO** la visibilità dell'immobile, pubblicizzandolo nei portali immobiliari, inserendo il materiale multimediale della casa sul nostro sito, promuovendola anche con azioni di marketing.
- **PUBBLICIZZIAMO** l'esclusiva nelle piattaforme social.
- **PROMUOVIAMO** la vendita della casa con un cartello pubblicitario posto bene in vista.
- **PREQUALIFICHIAMO** tutti i potenziali acquirenti, prima di mostrare loro l'immobile e, di intesa con gli Istituti Bancari e i Mediatori Creditizi partner dell'Agenzia, ne valutiamo la liquidità e finanziabilità.
- **CONCORDIAMO** con i proprietari gli orari delle visite effettuate dagli acquirenti portati sia dall'agenzia sia dalle altre agenzie con le quali collaboriamo.
- **VALUTIAMO** a seconda della zona e delle caratteristiche dell'immobile l'Open Day: una giornata di visite in sequenza di acquirenti profilati in precedenza che possono fare un'offerta entro una data stabilita.
- **FORNIAMO** aggiornamenti ai proprietari sull'andamento delle visite e informiamo periodicamente il proprietario su commenti e valutazioni delle persone che vengono a vedere l'immobile.
- **RAPPRESENTIAMO** di persona il proprietario in tutte le visite, per tutelare i suoi interessi e negoziare il miglior prezzo possibile di acquisto.

I 4 PASSI PER PROMUOVERE
LA VENDITA DEL VOSTRO IMMOBILE

PRIMA DI PRENDERE L'INCARICO IN ESCLUSIVA

- Selezionare i proprietari di immobili
- Effettuare una valutazione comparativa tra l'offerta del mercato e il valore dell'immobile
- Stabilire un prezzo competitivo che permetta di aprire il mercato
- Studiare il mercato quotidianamente

DURANTE L'INCARICO IN ESCLUSIVA

- Rappresentare il proprietario in tutte le visite per tutelare i suoi interessi e negoziare il miglior prezzo possibile di acquisto
- Informare periodicamente il proprietario su commenti e valutazioni delle persone che vengono a visitare l'immobile
- Far vedere l'immobile solo ad acquirenti potenziali che hanno la capacità finanziaria di acquistarlo
- Inserire l'immobile nella banca dati del gruppo A Immobiliare
- Pubblicizzare l'immobile nei portali immobiliari idealista.it, immobiliare.it, casa.it e nelle piattaforme social

TRA PROPOSTA E PRELIMINARE

- Effettuare una mediazione tra la richiesta e l'offerta
- Verificare la documentazione catastale e la regolarità urbanistica

TRA IL PRELIMINARE E IL ROGITO

- Consegnare l'assegno al momento dell'accettazione della proposta d'acquisto
- Ottenuta l'accettazione del proprietario e la controfirma del cliente completare l'attività amministrativa necessaria fino al rogito
- Presiedere all'atto finale

Questi sono soli alcuni dei tanti passaggi del processo di vendita attraverso i quali l'Agente immobiliare con la A maiuscola deve confrontarsi e durante i quali non sarete lasciati soli ma verrete assistiti, consigliati e affiancati da un pool di professionisti.

OGNI BUONA RICERCA INIZIA DA NOI

I DOCUMENTI NECESSARI PER LA VENDITA

Districarsi negli aspetti burocratici della vendita e capire quali sono i documenti necessari da presentare per evitare brutte sorprese all'ultimo momento non sempre è un compito facile, ma quando ci si affida alle mani giuste, come quelle di A Immobiliare, anche questa incombenza non pesa.

Documenti da presentare:

CERTIFICAZIONE URBANISTICA

- Eventuali condoni o sanatorie
- Certificato di abitabilità/agibilità
- Certificato energetico (APE)
- Planimetria catastale
- Anno di costruzione
- Visura catastale
- Visura ipotecaria
- Concessioni edilizie/ristrutturazioni

PROVENIENZE

- Contratto di locazione se l'immobile è locato
- Copia del contratto di mutuo
- Atto di provenienza dell'immobile (atto notarile di acquisto o successione)

PROPRIETARI

- Modulo privacy
- Copia del documento di identità in corso di validità e del codice fiscale
- Certificato stato civile
- Visura camerale

È importante già dall'inizio delineare la situazione urbanistica e catastale della proprietà per poter risolvere le eventuali problematiche che, in fase di trattativa, potrebbero comprometterne il buon esito.

I MOTIVI
PER SCEGLIERCI

UN IMPEGNO, UNA GARANZIA

Gabriele e tutti i consulenti di A Immobiliare sono impegnati a promuovere la vendita della casa del proprietario, a difendere il prezzo stimato e concordato così da raccogliere le offerte migliori per il proprietario e a garantire un impegno costante nel rispetto dell'etica professionale.

COLLABORAZIONE CON ALTRE AGENZIE

Nell'interesse dei proprietari, Gabriele e tutto il suo Team dichiarano la loro completa disponibilità ad accettare la collaborazione di colleghi italiani ed Internazionali interessati a proporre l'immobile a propri clienti acquirenti. La squadra di A immobiliare garantisce la costante presenza del proprio personale a ogni visita effettuata da clienti di agenzie terze.

GESTIONE DELL'INCARICO

Tutto il team di A immobiliare si impegna e tenere i proprietari aggiornati sull'andamento della promozione della casa, dell'applicazione del Piano Marketing e dei commenti degli acquirenti portati in visita. Gli aggiornamenti avverranno in forma telefonica e/o via email/Whatsapp così da fornire ai proprietari le informazioni per interpretare il mercato e prendere decisioni consapevoli

PUBBLICITÀ E PROMOZIONE

A Immobiliare si serve di qualsiasi forma pubblicitaria per la promozione dell'immobile considerata utile compresa la pubblicazione di foto e/o video su siti internet, social e riviste cartacee e potrà utilizzare, inoltre, collaboratori ed altri mediatori. Per tali forme di pubblicità e collaborazione non è previsto alcun costo a carico dei proprietari.

UN METODO, TANTA PERSONALIZZAZIONE

Gabriele e i consulenti di A Immobiliare si aggiornano con costanza in merito alle novità tecnico-legislative e alle tecniche di vendita così da garantire ai clienti proprietario l'applicazione di un metodo uniforme salvaguardando la personalizzazione del servizio adeguato alle esigenze e diversità del singolo proprietario.

PERCHÉ SIAMO **DIVERSI**

Sceglierci significa affidarsi, lasciarsi guidare in uno dei percorsi più importanti della propria vita.

Una scelta che richiede consapevolezza e conoscenza per il raggiungimento di un risultato che deve rendere il cliente pienamente soddisfatto.

Noi saremo in grado di riconoscere subito il valore della tua casa, individuarne il giusto prezzo e i tempi di vendita.

Vendere o acquistare casa prevede un insieme di valutazioni, verifiche, aspetti legali e finanziari che devono essere seguiti, passo a passo, da esperti del settore.

Noi verificheremo tutta la documentazione in base a tutte le norme vigenti, gestiremo al meglio le visite, per evitare perdite di tempo e selezioneremo i clienti realmente interessati, portando avanti le trattative per ottenere il massimo risultato.

Tutto questo noi lo facciamo con la massima trasparenza, avvalendoci degli strumenti più efficaci e assistendovi fino al rogito notarile.

CONFRONTO
CONSULENZA
PROMOZIONE
ASSISTENZA

LA TUA PREOCCUPAZIONE È LA NOSTRA PRIORITÀ

SARANNO LE PAROLE CHIAVE CHE VI PORTERANNO AL RISULTATO.

OPEN DAY,
UN NUOVO MODO DI VENDERE

COSA SIGNIFICA OPEN DAY?
È un una giornata interamente dedicata alle visite sulla casa da fissare in accordo con il proprietario così da calendarizzare tutti gli incontri nella giornata dando a ogni acquirente interessato la giusta attenzione.

COME SI SVOLGE E QUALI SONO I REQUISITI INDISPENSABILI PER ORGANIZZARLO AL MEGLIO?
In accordo con il proprietario si fissa la giornata di interesse sapendo di avere a disposizione almeno tre ore da dedicare agli appuntamenti, si determinano delle azioni ben precise e si stabiliscono i seguenti requisiti imprescindibili:

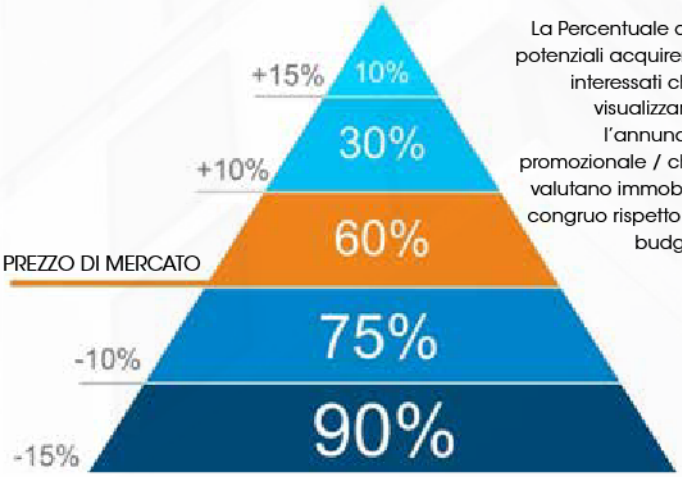
- Calendarizzazione intervalli da 30' o 20' per ogni visita
- Partecipazione solo dei clienti per i quali l'Agenzia ha elaborato la scheda richiesta
- Visite solo nel giorno dell'Open Day
- Obbligo della puntualità e rispetto degli orari
- Gli appuntamenti di acquirenti accompagnati da colleghi agenti immobiliari seguono le stesse regole
- Obbligo della firma del foglio di visita che comunica chi ha effettuato la visita e quando
- In cinque giorni lavorativi compreso quello dell'Open Day gli acquirenti che hanno partecipato all'Open Day possono presentare la loro migliore offerta
- Tutte le offerte sono presentate al proprietario e non sono rialzabili

L'agenzia A Immobiliare garantisce la riservatezza e il riserbo di ogni offerta le cui caratteristiche saranno comunicate solo al proprietario.
Una volta presentate al proprietario, quest'ultimo sceglierà la migliore.

L'IMPORTANZA **DEL PREZZO**

Le statistiche dimostrano che quando un immobile viene messo sul mercato, la massima visibilità si registra nelle prime settimane di pubblicazione, successivamente l'interesse per l'annuncio tende a diminuire progressivamente. È fondamentale il prezzo iniziale con il quale si decide di mettere l'immobile sul mercato perché influisce in modo decisivo su quanti potenziali acquirenti chiameranno, quante visite verranno fatte e quante proposte verranno raccolte.

IMPATTO DELLA CIFRA RICHIESTA SULLA VISIBILITÀ



La Percentuale dei potenziali acquirenti interessati che visualizzano l'annuncio promozionale / che valutano immobile congruo rispetto al budget

QUANDO il prezzo dell'immobile è in linea con il mercato, attira la maggior quantità di potenziali acquirenti e questo consente di massimizzare le possibilità di vendita creando un senso di urgenza negli acquirenti che si sentiranno spinti a formulare un'offerta elevata per non perdere l'occasione.

QUANDO il prezzo dell'immobile è superiore alla media dei valori di mercato questo ne condiziona la visibilità e di conseguenza attira una minore quantità di potenziali acquirenti interessati, non solo allungando i tempi di vendita ma anche riducendo le possibilità di realizzare il massimo valore possibile.

QUANDO si fissa il prezzo dell'immobile basandoci su "quanto abbiamo bisogno di realizzare" si corre il rischio di posizionarlo in modo errato e di comprometterne la vendita.

Questi sono 3 buoni motivi per decidere di mettersi nelle mani giuste e togliersi tante preoccupazioni e problematiche che emergerebbero inevitabilmente utilizzando il metodo "fai da te".

ESCLUSIVA PERCHÉ?

Perché è un'opportunità per il proprietario. Si crede che senza esclusiva il semplice fatto che ci siano più agenzie che lavorano per la vendita dell'immobile, favorisca le probabilità di vendita. In realtà si ottiene l'effetto contrario perché le Agenzie senza le sicurezze, implicite nell'esclusiva, investono poco in pubblicità e nelle loro risorse professionali (analisi di mercato), lottando ciascuna per sé con la conseguenza che l'immobile avrà meno visibilità.

Con l'esclusiva il proprietario assume al suo servizio un professionista di fiducia che organizza la vendita della casa mettendo al centro il venditore e poi bilanciando tutti gli altri elementi in gioco, che lo aggiorna sull'andamento della visibilità e della promozione dell'immobile.

Senza il coordinamento dell'agenzia che ha l'esclusiva si comunicano messaggi contraddittori al mercato (descrizioni diverse, foto diverse e addirittura prezzi diversi) creando confusione nel pubblico degli acquirenti. L'agente che ha l'esclusiva lavora per vendere la casa in esclusiva a un acquirente, e non punta a far comprare agli acquirenti una casa.

Attraverso l'esclusiva l'agente immobiliare si impegna a fornire la RTI (Relazione Tecnica Integrata) sul tuo immobile in modo da avere la certezza di vendere qualcosa per quello che è perché è perfettamente in regola.

Con l'esclusiva si crea sinergia perché l'immobile viene immesso nel network o nei programmi di collaborazione (MLS) finendo con l'essere condiviso con le banche dati di acquirenti di tutte le agenzie che partecipano alla collaborazione così che 2+2 fa 5.

Al Collega, che comunica di avere un potenziale acquirente per un immobile dato in esclusiva ad altra agenzia, basta una telefonata di 5 minuti per fissare un appuntamento. In caso contrario, ciascuna agenzia con i limiti elencati (niente analisi documentale, di mercato né aggiornamento né coordinamento) punta sugli acquirenti sperando che qualcuno di loro compri una delle case in listino.

ERRORI DA NON FARE NEL VENDERE CASA

Questi sono i principali errori nei quali il cliente potrebbe incorrere se vendesse da solo o senza una valida agenzia di riferimento:

1) NON AFFIDARE L'ESCLUSIVA

L'esclusiva è lo strumento grazie al quale si ha un unico referente verso il resto del mondo. Affidare la vendita a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità, ma in realtà ciascun agente lavora per sé e per i suoi acquirenti, senza fare sinergia.

2) CONFONDERE INTERESSAMENTO E DICHIARAZIONE DI OFFERTE VERBALI CON UNA VERA TRATTATIVA

L'acquisto è un procedimento complesso e deve essere curato da professionisti. Una trattativa si basa su un modulo di offerta firmato con assegno di garanzia da parte di un acquirente profilato dal punto di vista commerciale (budget, caratteristiche e tipologia dell'immobile) e dal punto di vista finanziario (liquidità e finanziabilità).

Quando manca uno di questi quattro requisiti (firma, assegno, profilazione commerciale e finanziaria), non si può parlare di offerta ma solo di un blando interessamento.

3) SCEGLIERE L'AGENTE INADEGUATO

Vendere casa è spesso l'operazione finanziaria più importante nella propria vita; proprio per questo motivo è importante affidarsi ad un agente immobiliare professionale che abbia un piano di lavoro ben definito e un piano marketing affidabile.

4) APRIRE LE PORTE AI PERDITEMPO

Non distinguere i potenziali acquirenti dai visitatori e curiosi significa rischiare di aprire le porte solo a estranei, a persone non motivate all'acquisto o a curiosi che minacciano la privacy. Ecco perché è fondamentale fare una profilazione accurata.

5) INIZIARE LA VENDITA CON UN PREZZO ALTO E ABBASSARE IL PREZZO IN SEGUITO

La decisione di promuovere la casa a prezzo "elevato" si rivela un danno economico e una scelta costosa. Statisticamente, infatti, più a lungo la casa rimane sul mercato, più basso diventa il prezzo finale di vendita. L'immobile in "sovrapprezzo" viene individuato da un numero minore di acquirenti potenzialmente interessati: da una parte perché non lo individuano nella fascia di prezzo dove dovrebbe essere, e dall'altra perché lo trovano nella fascia superiore in concorrenza con immobili che hanno prezzi simili, ma dotazioni e caratteristiche totalmente concorrenziali e superiori.

6) TRASCURARE GLI ASPETTI LEGALI

I contratti di compravendita immobiliari sono documenti solitamente poco comprensibili dai non addetti ai lavori. Non essere a conoscenza dei termini di un contratto e di tutto quello che può conseguirne, può costare molto caro.

7) PRESENTARE LA CASA NEL MODO INADEGUATO

Mostrare una casa in disordine, non ben mantenuta, non aiuta gli acquirenti ad essere attratti dalla casa stessa e determina una riduzione dell'appeal.

IMPORTANZA

IL MERCATO DI RIMINI E DINTORNI

Il mercato immobiliare di Rimini, secondo le ultime rilevazioni dell'Agenzia delle Entrate, registra una media di 1986 immobili residenziali venduti ogni anno, ovvero 165 al mese. Gli immobili più gettonati sono quelli che presentano una metratura commerciale compresa tra i 50 e gli 85 mq (697 unità vendute) e quelli tra gli 85 e i 115 mq (672 unità vendute). Seguono a distanza gli immobili con una metratura commerciale compresa tra i 115 e i 145 mq (255 unità vendute) e quelli inferiori ai 50 mq (210 unità vendute). Le abitazioni meno vendute sono quelle che superano i 145 mq (152 unità vendute).

Il comune di Santarcangelo di Romagna, a differenza di quello di Rimini, registra una media di 250 immobili residenziali venduti ogni anno, ovvero 21 al mese. In questo caso, gli immobili più ricercati dagli acquirenti sono quelli che presentano una metratura commerciale compresa tra gli 85 e i 115 mq (79 unità vendute), quelli tra i 50 e gli 85 mq (67 unità vendute) e quelli superiori ai 145 mq (52 unità vendute). Le abitazioni meno ricercate sono quelle che presentano una metratura commerciale compresa tra i 115 e i 145 mq (46 unità vendute) e quelle inferiori ai 50 mq (7 unità vendute).

La situazione inerente al comune di Savignano sul Rubicone, ubicato nella provincia di Forlì – Cesena a differenza dei due comuni citati in precedenza che fanno parte entrambi della provincia di Rimini, è simile a quella di Santarcangelo di Romagna.
La zona registra infatti una media di 226 immobili residenziali venduti ogni anno, ovvero 19 case al mese. I segmenti di mercato più ricercati sono quelli rappresentati dagli immobili con una metratura commerciale compresa tra gli 85 e i 115 mq (67 unità vendute), quelli tra i 50 e gli 85 mq (63 unità vendute) e quelli superiori ai 145 mq (54 unità vendute). La fascia più svantaggiata comprende gli immobili che hanno metrature commerciali comprese tra i 115 e i 145 mq (30 unità vendute) e quelli inferiori ai 50 mq (12 unità vendute).

Prendendo in esame la giacenza media mensile degli immobili residenziali presenti sul portale Immobiliare.it, che è di circa 1700 nel comune di Rimini, e confrontandola con i dati delle vendite mensili di questi ultimi tramite i siti dell'Agenzia delle Entrate e Fisconline, possiamo dedurre che in media ogni mese viene venduto un immobile su 10, ovvero esattamente il 10%.
La situazione è proporzionalmente analoga nel comune di Savignano sul Rubicone.
La zona infatti presenta una giacenza media mensile di immobili residenziali su Immobiliare.it più o meno pari a 200 che, messa a confronto con i dati delle vendite mensili dei medesimi sui siti dell'Agenzia delle Entrate e Fisconline, indicano una media di un immobile venduto a fronte di un campione di 10 immobili presenti sul mercato, equivalente al 10% come a Rimini.
La situazione è leggermente diversa per il comune di Santarcangelo di Romagna, in cui possiamo evincere, previo procedimento comparativo attuato anche per gli altri due comuni in esame, che la media mensile di immobili residenziali venduti è solo di uno ogni 13, cioè il 7.7%.

CASI DI SUCCESSO E ULTIMI IMMOBILI VENDUTI

IMMOBILI VENDUTI ALMENO AL PREZZO PROPOSTO

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	MARGINE DI TRATTABILITÀ
Savignano sul R. (FC), Via Fiumicino	140.000	142.000	+1 %
Savignano sul R. (FC), Via Roma	103.000	107.000	+4%
Santarcangelo di R. (RN), Via Celletta	240.000	240.000	0%
San Mauro P. (FC), Via Amendola	220.000	220.000	0%

IMMOBILI VENDUTI CON TEMPI RIDOTTI DI VENDITA

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	TEMPI DI VENDITA
Santarcangelo di R. (RN), Via del Coppo	330.000	325.000	5 giorni
Santarcangelo di R. (RN), Via Mazzini	190.000	180.000	7 giorni
Gatteo Mare (FC), Via Gramsci	99.000	95.000	5 giorni
San Mauro P.(FC), Viale Zampeschi	170.000	165.000	7 giorni

IMMOBILI VENDUTI CON RIDOTTA TRATTABILITÀ

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	MARGINE DI TRATTABILITÀ
Rimini, Via Brisighella	260.000€	255.000	5.000
Rimini, Via Bagli	185.000	180.000	5.000
Rimini, Via Carlo Porta	175.000	170.000	5.000
Rimini, Via Londra	120.000	117.000	3.000

ULTIMI IMMOBILI VENDUTI

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	DATA DI VENDITA
Rimini, Via Sigismondo	€ 300.000,00	€ 280.000,00	24/01/24
Bellaria, Via Giovanni Pascoli	€ 130.000,00	€ 121.000,00	17/01/24
Marinacentro, Via Vespucci	€ 720.000,00	€ 690.000,00	22/01/24
Rimini, Via Popilia	€ 125.000,00	€ 115.000,00	24/01/24

HAI UN IMMOBILE DA VENDERE E...

Non sai da dove partire?
Non hai un tecnico di fiducia?
Temi di perdere tempo e denaro?

AFFIDATI A NOI.

CI OCCUPEREMO A NOSTRA CURA E SPESE DI:

-Accesso agli atti;
-Attestato di Prestazione energetica (APE);
-Relazione urbanistica (RTI);

Chiedici informazioni.
Ti spiegheremo cosa possiamo fare per te!

immobiliare
INVESTIRE NEL MATTONE

DICONO
DI NOI....

• Siamo stati seguiti in modo eccellente da Gabriele e il suo staff. Esperienza, competenza e professionalità hanno fatto sì che ogni difficoltà fosse superata con estrema serenità. ***Cinzia Bronzetti***

• Conoscendo il titolare Gabriele, negli ultimi anni ho avuto occasione di appoggiarmi a questa agenzia per varie cose ed ho trovato una ottima assistenza, grande competenza, persone disponibilissime. L'esperienza e la chiarezza traspaiono in ogni dettaglio. Affidarsi a professionisti del genere è un piacere, grazie a tutto lo staff. ***Agostino Spadazzi***

• Conosco da tempo questa agenzia e mi sono sempre trovata molto bene: persone sempre disponibili, attente e professionali che sanno consigliare al meglio nella vendita come nel mio caso ma anche nella ricerca di un immobile da comprare. La consiglio vivamente. ***Annamaria Baiardi***

• Ho venduto casa mi sono trovato molto bene, ragazzi cordiali, gentili, disponibili e attenti al lavoro. Un team eccezionale! ***Gianluca Zanni***

• Il titolare Gabriele Anselmi, una gran bella persona, professionista serio e affidabile. Consiglio A immobiliare al 100%. ***Sabrina York***

• Gentili, disponibili, competenti! Cosa dire di più: A Immobiliare una scelta sicura. Grazie a tutto lo staff. Gabriele il top!!! ***Giusy Cattelani***

• Ho avuto il piacere di conoscere il signor Anselmi persona altamente professionale disponibile e concreta come i suoi collaboratori e collaboratrici. Ottima agenzia immobiliare la consiglio vivamente. ***Valterfranco Chiariello***

• Ci siamo rivolti alla sede di Santarcangelo per la vendita di un immobile nella zona collinare vicina. Sono stati professionali, attenti e cortesi. La vendita è andata a buon fine. ***Alessandra D'Alessandri***

• Confermo la positività del rapporto con tutto il personale dello staff A immobiliare srl. Ho riscontrato grande professionalità, riservatezza e competenza. Nel caso specifico della vendita del mio immobile a Santarcangelo di Romagna. ***Romolo Moncelsi***

• Team perfetto! super disponibili, gentili, si mettono in gioco per far sì che il cliente abbia ciò che vuole. Insomma, come dico io, top! ***Elena Magnani***

• Professionalità, serietà, determinazione e capacità di comprendere le necessità dei propri client. Questi sono gli ingredienti che troverete in questa agenzia super consigliata. ***Mattia Tedde***

immobiliare
INVESTIRE NEL MATTONE

Agenzia di Santarcangelo di Romagna
Via Ugo Braschi, 47
47822 – Santarcangelo di Romagna (RN)
Tel + 39 0541 626435
info@immobiliareromagna.it

Agenzia di Rimini
Viale Tiberio, 28
47921 – Rimini (RN)
Tel +39 0541 770608
rimini@immobiliareromagna.it

Agenzia di Savignano
Piazza Guglielmo,24
47039 – Savignano sul Rubicone (FC)
Tel +39 0541 944622
savignano@immobiliareromagna.it

www.aimmobiliarerimini.it
www.facebook.com/AimmobiliareRomagna
www.instagram.com/a_immobiliare
+39 348 2715330