



Open House

il nostro punto di forza.

Ormai da tempo noi di Almmobiliare mettiamo a disposizione dei nostri Clienti la nostra esperienza nel campo dell'Open House, una strategia di marketing che ha l'obiettivo di **mostrare un immobile a più potenziali clienti in contemporanea**.

La presenza simultanea di più interessati garantisce diversi vantaggi per i proprietari, riscontrati durante le numerose vendite ottenute grazie a questa modalità operativa. Se non ne hai mai sentito parlare, abbiamo preparato per te un video che riassume la gestione di questo evento, che avrà come protagonista il tuo immobile.



Scansiona il Qr code
e scopri come
funziona l'open house



Il nostro obiettivo è:
vendere prima e meglio.



I vantaggi dell'Open House:

- **Massima visibilità**, possibile grazie alla condivisione mirata dell'evento.
- **Visite concentrate** in un unico evento.
- Maggiori probabilità di più **offerte in linea** con la richiesta.
- **Promozione pubblicitaria mirata** per il giorno dell'evento.
- **Valorizzazione della proprietà**, grazie alla possibilità di mostrare l'immobile nel migliore dei modi.

Servizi efficaci e consolidati, componibili su misura.


I nostri servizi seguono un approccio strutturato che garantisce un piano d'azione preciso e collaudato, reso possibile dalla presenza di un team collaborativo e dal lavoro di professionisti del settore.

Tuttavia la nostra esperienza ci insegna che ogni immobile è a sè, così come ogni situazione: **insieme creeremo un percorso mirato con gli strumenti migliori per arrivare alla soluzione più adatta al tuo immobile**, cucita su misura per te, la tua situazione e i tuoi desideri.

Qualsiasi sia la modalità operativa che sceglieremo di attuare, tre sono i punti fermi e fondamentali su cui si basa ogni fase del nostro lavoro:

 **Fiducia** *in un rapporto di collaborazione reciproca
in cui offriamo professionalità ed esperienza.*

 **Trasparenza** *con passaggi condivisi per costruire
un percorso sereno privo di sorprese.*

 **Obiettivi** *per lavorare insieme con la stessa visione
e raggiungere l'obiettivo nel minore tempo possibile*





Oltre **25 anni**
di esperienza nel settore
immobiliare e più di
220 transazioni annue.

Il nostro piano d'azione in 5 step:

1. ANALISI DEL MERCATO

Uno studio dei dati reali e delle dinamiche locali ci **consentirà di collocare l'immobile al giusto prezzo**, riducendo i tempi di permanenza sul mercato: una corretta valutazione, condivisa con la proprietà, è il primo passo per l'**ottenimento di un risultato positivo**. Sovrastimare un immobile rende spesso necessario effettuare sull'immobile forti ribassi che portano a svalutarlo, dilatando tempistiche e facendo perdere interesse a potenziali acquirenti. **Le perdite di tempo si traducono in perdite di denaro.**

2. VERIFICA DELLA DOCUMENTAZIONE

Accesso agli Atti

Effettuato a cura di Tecnici preposti, consente di comparare lo stato di fatto dell'immobile a quanto presente "sulla carta".

Relazione Tecnica Integrata (RTI)

Racchiude quanto riscontrato in sede di Accesso agli Atti e di successivo sopralluogo da parte del tecnico, determinando se l'immobile è vendibile nello stato di fatto in cui si trova o se necessita invece di interventi atti a regolarizzare e sanare la situazione in essere.

Attestato di Prestazione Energetica (APE)

Redatto a seguito di sopralluogo di un Tecnico abilitato, classifica l'immobile da un punto di vista dei consumi e dell'efficienza energetica.

3. RICERCA DEL CLIENTE GIUSTO

Per cercare il cliente più idoneo al tuo immobile, lavoriamo attraverso una serie di attività contemporaneamente:

- Annuncio sui principali portali immobiliari
- Visibilità sul nostro sito ufficiale
- Foto professionali e descrizioni efficaci
- Promozione su social media con campagne mirate
- Collaborazione con agenzie partner qualificate
- Accesso a una rete condivisa di potenziali clienti
- Open House e visite organizzate
- Contatti qualificati e gestiti con attenzione
- Aggiornamenti costanti al proprietario: visite, feedback, analisi.

4. ANALISI DEI POTENZIALI ACQUIRENTI

Dopo aver suscitato interesse attraverso i nostri canali, analizziamo attentamente ogni potenziale acquirente.

- **Verifichiamo intenzione, capacità economica, motivazione e tempistiche.**
- **Ogni contatto diventa per noi un'occasione per valutare il connubio perfetto tra chi vende e chi cerca casa.**
- **Organizziamo Open House o visite singole, a seconda delle esigenze, con clienti mirati.**

Se i clienti selezionati necessitano di un mutuo, collaboriamo con broker finanziari affidabili per individuare la soluzione migliore, così da arrivare preparati alla fase della trattativa.

5. DALLA PROPOSTA AL ROGITO

Una volta individuato l'acquirente ideale, il nostro lavoro si concentra sulla gestione attenta e strategica della trattativa, sempre nel rispetto delle esigenze di entrambe le parti.

Accompagniamo venditore e acquirente in ogni fase, dalla proposta d'acquisto alla definizione degli accordi contrattuali, assicurandoci che ogni dettaglio sia chiaro e condiviso.

Ci occupiamo inoltre della verifica finale della documentazione urbanistica e catastale, del coordinamento con il notaio, dell'eventuale mediazione bancaria, fino alla stipula del rogito.

Essere presenti fino alla firma significa garantire un passaggio di proprietà sereno, sicuro e senza spiacevoli sorprese; evitando perdite di tempo e denaro per le parti.

Il giorno del rogito non è solo una firma: è l'inizio di un nuovo capitolo. Essere lì, al fianco dei nostri clienti, è la parte più gratificante del nostro lavoro.

+ 5000 immobili trattati
residenziali e commerciali.
Affidati alla nostra esperienza.

Il nostro metodo promozionale:

Ti offriamo una strategia di comunicazione completa e multicanale che valorizza il tuo immobile e ne accelera la vendita:



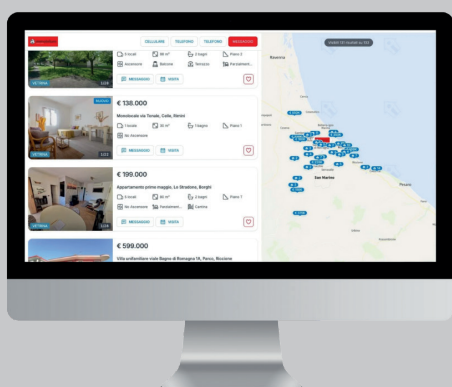
Servizio fotografico e video professionale

Investiamo a nostre spese in immagini di alta qualità, riprese aeree con droni e presentazioni curate nei dettagli, per valorizzare al meglio il tuo immobile e attrarre l'attenzione dei potenziali acquirenti.



Promozione sui Social Media

Gestiamo campagne mirate sui principali social network, curate da Social Media Manager dedicati, con inserzioni sponsorizzate e presenza attiva nei gruppi tematici di compravendita immobiliare.



Visibilità sui portali immobiliari

I tuoi annunci compaiono sui portali più importanti del settore, con investimenti mirati in soluzioni premium per garantire massima visibilità e risultati concreti.



Pubblicità cartacea e locale

Manteniamo viva anche la comunicazione tradizionale con brochure, volantini e materiali stampati, strumenti che ci permettono di raggiungere direttamente i residenti e valorizzare eventi come gli Open House.

I nostri numeri:

3 sedi operative in Romagna:
**Rimini, Santarcangelo di Romagna,
Savignano sul Rubicone.** **+25** anni di **esperienza**
nel settore

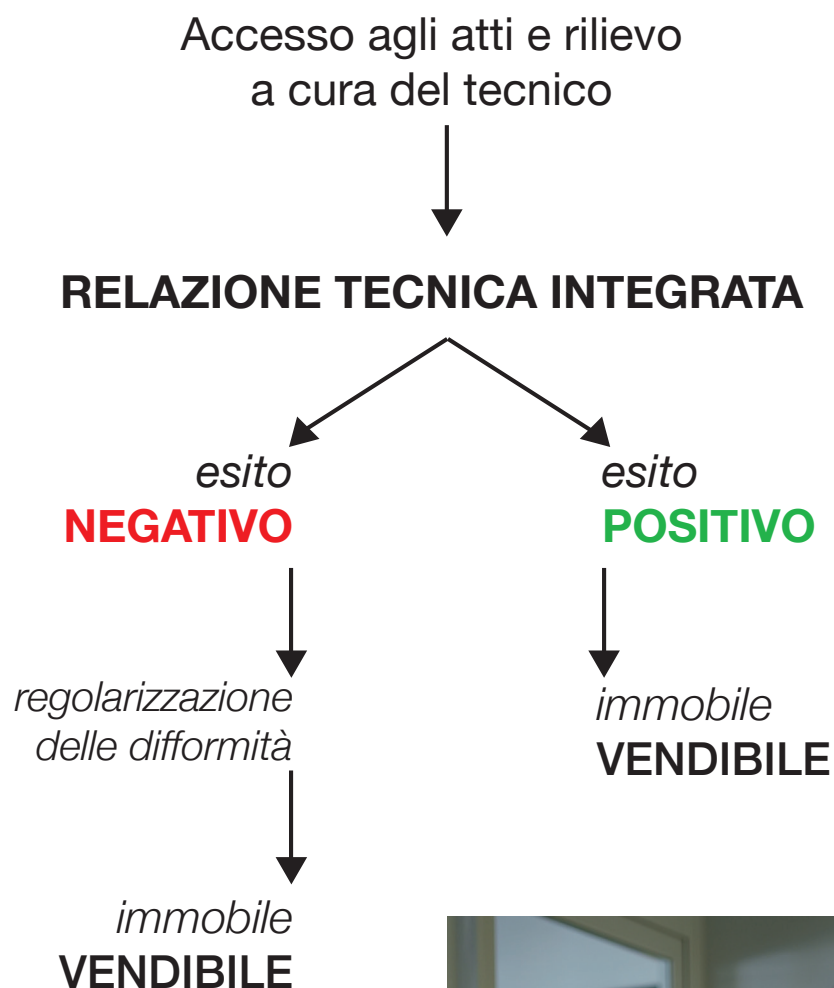
+50000 immobili
trattati

11 professionisti
dedicati al
tuo immobile **90%** dei clienti ci
consiglia ad amici
e parenti

100% consulenza
personalizzata **220** transazioni
annue



Vendere sereno partendo dagli atti.



**Con Aimmobiliare,
non sei mai solo**

ti accompagniamo con competenza e
sicurezza, rendendo semplice anche
quello che sembra complicato.



Dal 1998
al tuo fianco per aiutarti
a realizzare il tuo sogno.

Un passo
alla volta.



Siamo presenti su:



casa.it

idealista



immobiliare.it



YouTube





Santarcangelo di Romagna (RN)

Via Ugo Braschi, 47

Tel. +39 0541 626435

info@immobiliareromagna.it

Rimini

Viale Tiberio, 28

Tel. +39 0541 770608

rimini@immobiliareromagna.it

Savignano sul Rubicone (FC)

Piazza Guglielmo Oberdan, 24

Tel. +39 0541 944622

savignano@immobiliareromagna.it

 aimmobiliarerimini.it

 [AimmobiliareRomagna](#)

 [a_immobiliare](#)

