RE/MAX®
PLATINUM®

L'IMMOBILIARE **PIÙ GRANDE**
E CHE **VENDE PIÙ IMMOBILI** IN ITALIA

CHI SONO E COSA FARÒ
PER VENDERE IL TUO IMMOBILE

we are PLATINUM



Ciro Fucci
Consulente immobiliare

ciro.fucci@remax.it
Tel. 392 495 0882



ABBIAMO ACQUIRENTI DALL'ESTERO

NEL MONDO

OLTRE
+120.000 AFFILIATI
RE/MAX NEL MONDO

+7.900
UFFICI OPERATIVI
SOLO NEL MONDO

PRESENTE
IN **101** PAESI

IN EUROPA

OLTRE
+24.000 AFFILIATI
RE/MAX IN EUROPA

8
+2.000
UFFICI OPERATIVI
SOLO IN EUROPA

PRESENTE
IN **38** PAESI

IN ITALIA

OLTRE
+4.000 AFFILIATI
RE/MAX IN ITALIA

+400
AGENZIE
RE/MAX IN ITALIA

PRESENTE
IN **20** REGIONI

Indice

I nostri Partner	4
Istruzione e formazione	5
Immobili venduti	6
Recensioni	8
15 motivi per affidarsi a RE/MAX Platinum	9
Collaborazioni, cosa fa per te RE/MAX Platinum	10
Tecnologia. RE/MAX è sinonimo di innovazione	11
Brochure immobile *Due Diligence*	12
Strumenti a supporto del cliente	13
Il giusto prezzo e andamento del mercato	14
L'Analisi Comparativa di mercato	15

I nostri partner

Per aiutarti a vendere casa, ci avvaliamo della collaborazione con dei partner professionisti del settore

- Avvocato
- Architetto
- Notaio
- Consulente mutui
- Impresa edile
- Home Stager
- Social Media
- Grafico
- Fotografo
- Affitti brevi — NEW

Istruzione e formazione

Le mie Certificazioni



Ciro Fucci

Consulente immobiliare
RE/MAX Platinum

> *La mia formazione mi permette di coniugare analisi del mercato, strategie di marketing e valorizzazione degli immobili attraverso una comunicazione efficace e immagini professionali, elementi fondamentali per ottenere il miglior risultato possibile.*

Dopo il diploma in Ragioneria conseguito nel 2015 e la laurea in Fotografia e Nuovi Media nel 2018, ho scelto di trasformare la mia passione per il mercato immobiliare in una professione. Dal 2018 affianco proprietari e acquirenti con competenza, trasparenza e attenzione ai dettagli.

Dal 2018 al fianco di chi vende e acquista casa con professionalità e trasparenza.

2015 **Diploma Tecnico Ragioniere e Perito Commerciale**
"ITES Ettore Carafa" Andria (BT)

2017 **Laurea in Fotografia e Nuovi Media**
"Fotografia di interni ed architettura"
"Accademia Italiana Moda Arte & Design" - Firenze (FI)

2017 **Fotografo di interni ed esterni**
presso "Novasol"

2018 **Assistente Immobiliare**
presso RE/MAX

2026 **Agente Immobiliare REA + Assicurazione Professionale**
"Abilitazione all'attività di intermediazione immobiliare"

2026 **Formazione e Aggiornamento Immobiliare**
RE/MAX Platinum Accademy
"Corso di Negoziazione" & "Corso Career & Succeseed

2026 **Formazione e Aggiornamento Immobiliare**
RE/MAX Italia University
"Corso AI applicata al settore immobiliare"

Valutazione accurata del tuo immobile

Strategia di vendita personalizzata

Massima visibilità sul mercato

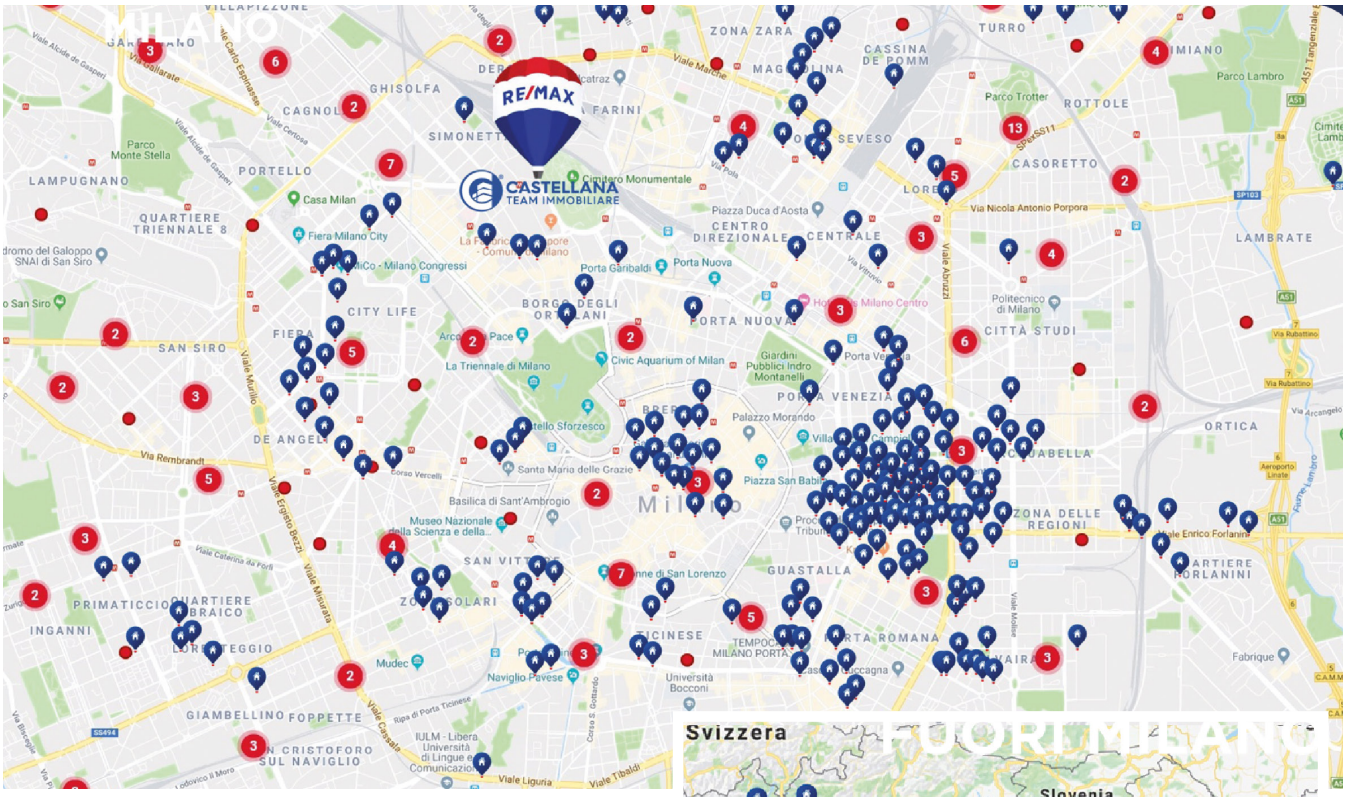
Assistenza completa durante la trattativa

Supporto fino al rogito notarile

Perché ogni casa ha un valore, ma ogni cliente ha una storia che merita di essere ascoltata.

Immobili venduti

Vendiamo al miglior prezzo nel minor tempo



Immobili venduti fuori Milano



Montesilvano, Abruzzo
Lerici, Liguria
Rapallo, Liguria
Piacenza, Emilia Romagna
Bari, Puglia
Martina Franca, Puglia
Noci, Puglia
Ostuni, Località Pilone, Puglia
Busto Arsizio, Lombardia
Monza, Lombardia
Rho, Lombardia
Sesto San Giovanni, Lombardia
Lugano, Svizzera

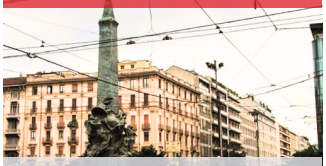
ALCUNI DEGLI IMMOBILI VENDUTI E AFFITTATI DAL TEAM

IMMOBILI IN VENDITA E IN AFFITTO RE/MAX

Alcuni immobili venduti

Immobili venduti in zona

VENDUTO IN OPEN HOUSE



TRILOCALE CON VISTA UNICA
Zona Tribunale

VENDUTO IN VIRTUAL OPEN HOUSE



BILOCALE CON BALCONE
Via Lorenteggio

VENDUTO IN OPEN HOUSE



BILOCALE RISTRUTTURATO
Staz. Centrale - Via Soperga, 36

VENDUTO IN 15 GIORNI



BILOCALE
Via Polo Sarpi

VENDUTO IN 8 GIORNI



AMPIO MONOLOCALE
Staz. Centrale - Via Soperga, 36

VENDUTO IN OPEN HOUSE



LUMINOSO TRILOCALE IN CENTRO STORICO - Via Stampa

VENDUTO IN SOVRAPREZZO



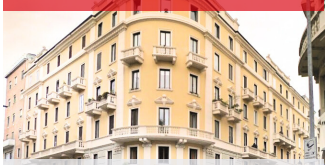
BILOCALE CON BALCONE
Via Mangone, 3

VENDUTO IN OPEN HOUSE



AMPIO BILOCALE
Via Marcona

VENDUTO IN 30 GIORNI



TRILOCALE IN CENTRO STORICO
Via Urbano III, 3

VENDUTO A PREZZO PIENO



APPARTAMENTO IN NUDA PROPRIETA' - Zona Archimede

VENDUTO IN SOVRAPREZZO



TRILOCALE BIESPOSTO
Corso di Porta Romana, 132

VENDUTO IN OPEN HOUSE



QUADRILOCALE CON TERRAZZO
Via Rosolino Pilo

VENDUTO IN OPEN HOUSE



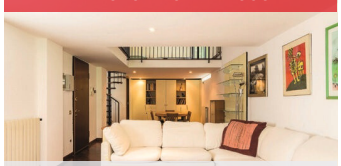
TRILOCALE SU DUE LIVELLI
Piazza Guardi, 15

VENDUTO IN 30 GIORNI



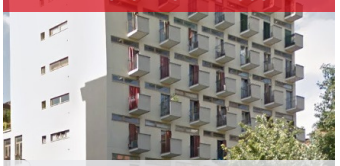
VILLETTA
Via Piolti de Bianchi

VENDUTO IN OPEN HOUSE



TRILOCALE SU DUE LIVELLI
Viale Corsica, 95

VENDUTO IN OPEN HOUSE



LOCALE COMMERCIALE
Via filippino degli Organi

VENDUTO IN OPEN HOUSE



TRILOCALE
Via Burlamacchi, 7

VENDUTO IN 30 GIORNI



LOFT
Via Fiamma, 27

VENDUTO IN SOVRAPREZZO



MONOLOCALE
Via oglio, 33

VENDUTO IN OPEN HOUSE



OPEN SPACE
Via Anfossi, 36

Vendiamo il 96% degli immobili acquisiti

Recensioni

Cosa dicono di me

Adriano SEPE
6 recensioni

★★★★★ 7 mesi fa

Esperienza di vendita positiva grazie al supporto di Ciro, esempio di gentilezza e sollecitudine. Una piacevole anomalia in un panorama di intermediari che spesso a domanda rispondono la prima cosa che gli passa per la testa pur di non dire che non sanno rispondere. Ovviamente il resto dipende dal mercato e dalla sua ricettività.

Bubi Rossi
8 recensioni · 2 foto

★★★★★ 2 anni fa

Buongiorno sono rossi Alberto ho da poco venduto a casa e devo dire che mi sono trovato veramente bene con il signor Ciro Fucci

Giovanni Napolitano
1 recensione

★★★★★ Ultima modifica: 2 anni fa

Siamo stati molto soddisfatti sia per la vendita del nostro immobile e dell'acquisto personale molto competente di grande serietà e professionalità. Grazie Ciro per tutto il vostro impegno

massimiliano cappato
2 recensioni

★★★★☆ 2 anni fa

Prima esperienza di vendita. Agenzia con ragazzi giovani, ma disponibili all'ascolto. Un ringraziamento a tutti, in particolare al grande Ciro, per la sua serietà, pazienza e professionalità.

Cesare Mario Rotondi
1 recensione

★★★★★ 2 anni fa

Ci siano trovati bene con Ciro.
Un professionista attento, disponibile, cordiale ed efficace.

Andrea Santini
9 recensioni

★★★★★ 2 anni fa

SERI E PROFESSIONALI, CHIEDETE DI CIRO VI GUIDERA' NEL RISOLVERE QUALSIASI PROBLEMA IMMOBILIARE.

FRANCESCO SAGGIO
Local Guide · 14 recensioni

★★★★★ Ultima modifica: 2 anni fa

Ci siamo fidati sin da subito della loro esperienza,ed abbiamo incontrato Ciro! persona eccezionale, sempre pronto ad ascoltarci e consigliarci per il meglio, disponibile e attento alle nostre esigenze fino all'acquisto della nostra casa.
Un amico di cui potersi fidare se ci fossero 10 stelle le darei tutte!!

Carmen Alemagna
5 recensioni

★★★★★ 2 anni fa

Esperienza molto positiva con Ciro.
Ha venduto la mia casa in due settimane, sempre gentile e disponibile. Consiglio vivamente

Flamur Ymeraj
1 recensione

★★★★★ Ultima modifica: 8 mesi fa

Siamo stati sodisfati dalla Agenzia di vendere la nostra casa L'agente ha dimostrato professionalita e molto pazienza Grazie mille

Victoria Dias
1 recensione

★★★★★ 9 mesi fa

Ottima esperienza! Ho appena venduto il mio appartamento tramite l'aiuto prezioso di Ciro che ci ha seguiti in ogni fase della vendita in modo professionale, sempre disponibile e gentile. Consiglio vivamente l'agenzia mi sono trovata molto bene!

cinzia cantelli
2 recensioni

★★★★★ 2 anni fa

Grazie Ciro, vi ringraziamo per la tua professionalità, competenza e supporto.

Gabri Rossi
2 recensioni

★★★★★ 2 anni fa

Abbiamo trovato in Ciro una persona capace di soddisfare le nostre esigenze con professionalità e competenza.

Shiva Toce
3 recensioni

★★★★★ 2 anni fa

Abbiamo venduto casa con Ciro.
Messa in vendita e rogitato in 6 mesi!
Affidabile, puntuale, sempre esaustivo, educato, gentile e davvero professionale in tutto.
Ottima esperienza con l'agenzia in generale ma esperienza a dir poco perfetta parlando della collaborazione con Ciro.
Grazie ancora!

Silvana Asoletti
4 recensioni

★★★★★ 3 anni fa

OBIETTIVO RAGGIUNTO.
Seguitissima e accompagnata in ogni mio passo fino al rogito, nonostante i miei dubbi e le mie paure.
Ottima squadra professionalità,cortesia,e affidabilità garantite.
Il ringraziamento va' soprattutto a Ciro

Dana Kuefner
3 recensioni

★★★★★ 9 mesi fa

Ciro mi ha seguito con grande professionalità durante tutto il processo di acquisto della mia prima casa. Quella che avrebbe potuto essere un'esperienza stressante si è rivelata invece serena e positiva, grazie alla sua competenza, disponibilità e capacità di comprendere davvero le mie esigenze. È sempre stato presente, attento ai dettagli e pronto a chiarire ogni dubbio, guidandomi passo dopo passo con trasparenza e cortesia. Non potrei consigliare una persona migliore per chi sta cercando casa: affidabile, esperto e davvero appassionato del suo lavoro.

Shahram Sherkat
Local Guide · 1 recensione · 16 foto

★★★★★ 4 anni fa

La trattativa per l'acquisto di un appartamento a Milano poteva essere particolarmente complicata, fatta da Roma.
È andato tutto in porto grazie alla grande disponibilità del sig. Ciro che ha fatto in modo che non si verificasse il minimo intoppo.
Complimenti e grazie

15 motivi
Per affidarsi a noi

Insetimento dell'annuncio su oltre 40 siti immobiliari

idealista.it a.it gate-away.com
subito kicasa sa.it
immobili ovunque mobiliare.it ca.it

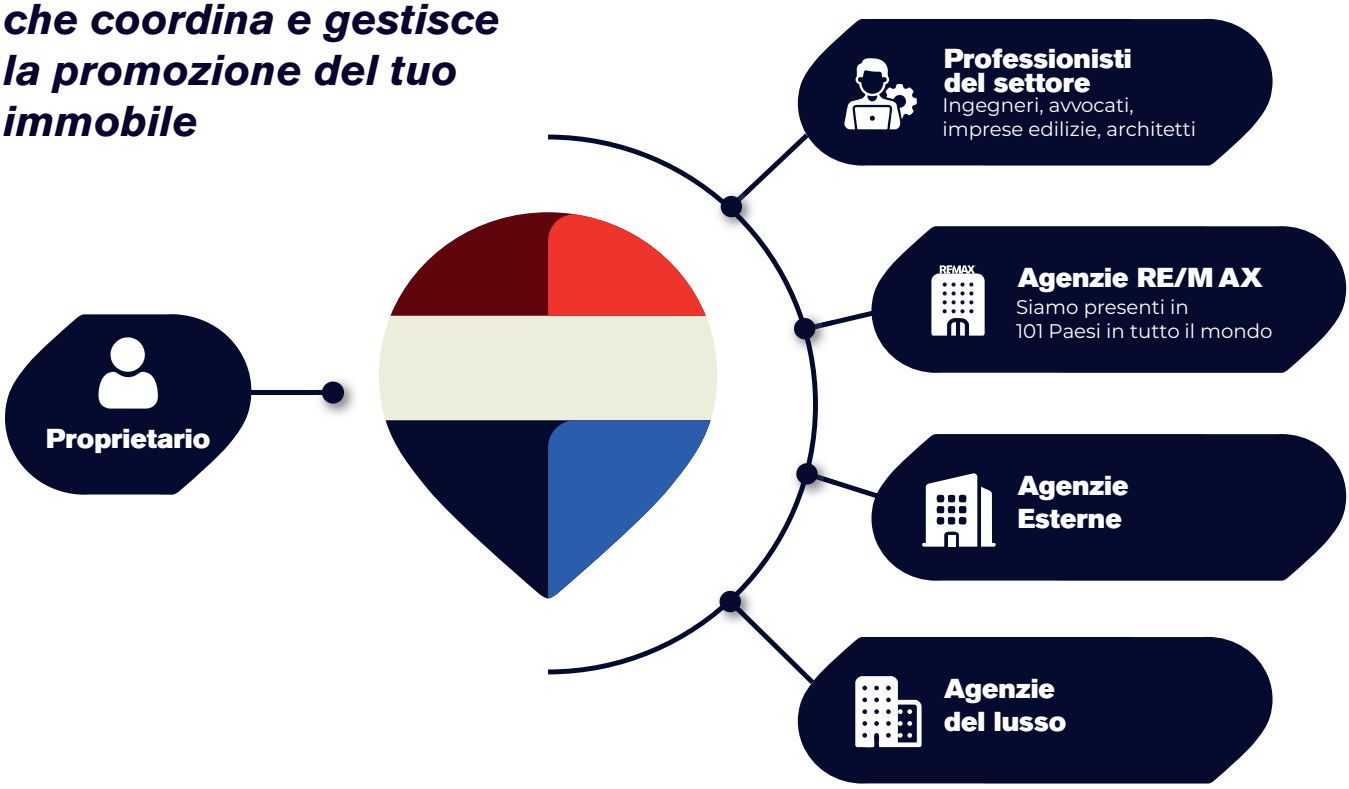
e tanti altri...

- In Italia ogni 26 minuti vendiamo una casa
- Collaborazione con tutte le agenzie immobiliari
- Evitare il Rischio "fai da te": un immobile, due prezzi
- Il Sistema MLS che incrocia Domanda e offerta
- Servizi fotografici, video professionali, Home Staging
- Pagina web con indirizzo dedicato sul sito RE/MAX
- Visualizzazione del tuo immobile su tutti i social Network
- Open House con appuntamenti congiunti
- 900 immobili in portafoglio della nostra agenzia RE/MAX
- Piano di marketing personalizzato
- Report periodico delle attività e dei risultati
- Comunicazione dell'Appena Messo In Vendita
- Assistenza completa prima e dopo
- Processo di offerta digitale MAX/DEAL

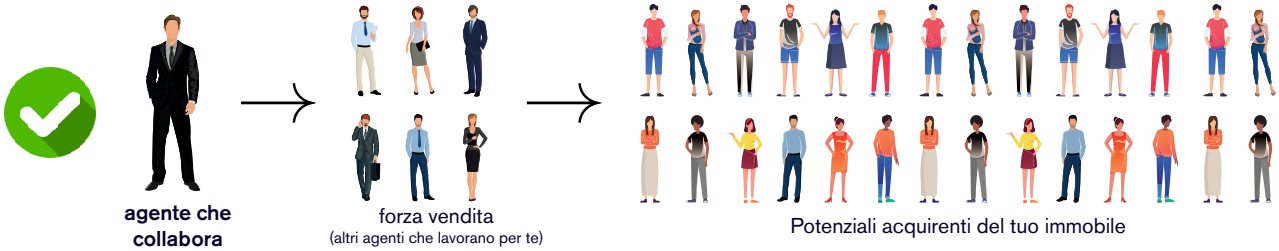
Collaborazioni

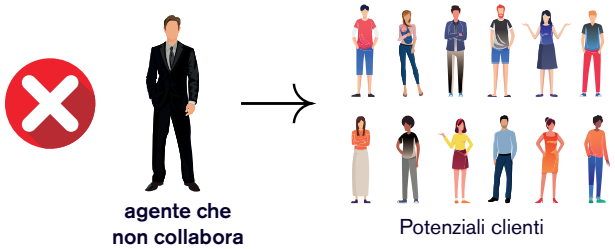
Cosa fa per te RE/MAX Platinum

Affidandoti a RE/MAX avrai solo un unico referente che coordina e gestisce la promozione del tuo immobile



Garantendo il raggiungimento della migliore trattativa





Tecnologia

RE/MAX é sinonimo di innovazione



Pubblicazioni

Pubblicità istituzionale e promozione del tuo immobile su testate giornalistiche di settore dedicate alla compravendita immobiliare e realizzazione di una brochure promozionale dedicata all'immobile. Inoltre il vostro immobile per ottenere un'ulteriore visibilità verrà pubblicato su tutti i principali portali immobiliari.

Creazione Campagne Google AdWords

Google AdWords è il programma pubblicitario online di Google. Grazie ad AdWords, si possono creare annunci online per raggiungere gli utenti nel momento esatto in cui manifestano interesse per i nostri prodotti immobiliari.





Pubblicazione su tutti i canali social

Siamo presenti su tutti i principali Social Network di riferimento, come Facebook, Instagram, Linkedin e Youtube. Ogni nuovo immobile in vendita viene pubblicato contemporaneamente sui 4 social. Al fine di garantire un'alta visibilità e presenza Online, sistematicamente vengono impostate le relative campagne sponsorizzate su Facebook per ogni immobile "appena messo in vendita".

Servizi fotografici e video a supporto della vendita

Ci avvaliamo di partner esterni (fotografi e videomaker) per realizzare servizi fotografici, tour virtuali e video dell'immobile a supporto della promozione della vendita, valorizzandone i punti di forza.

- Reportage Fotografico Dell'immobile + Virtual Tour
- Home Staging
- Video



Brochure immobiliare Due Diligence

L'unico strumento per vendere il tuo immobile al massimo valore di mercato

PERCHÉ INVESTIRE A MILANO


Cicli immobiliari: Roma lo chiude e vende a meno del 2008. A Milano impennata dei prezzi

A Milano continuano ad aumentare i prezzi delle case

IMMOBILE IN VENDITA

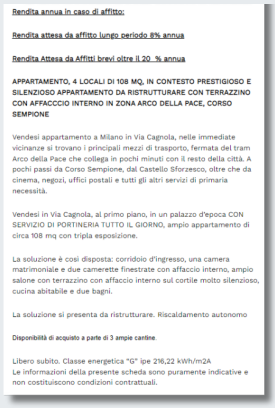


ESPLORA LA TUA CASA





DESCRIZIONE IMMOBILE CON RENDITA POTENZIALE


Rendita annua in caso di affitto:

Rendita attesa da affitto lungo periodo 8% annua

Rendita Attesa da Affitti brevi oltre il 20 % annua

APPARTAMENTO, 4 LOCALI DI 108 MQ, IN CONTESTO PRESTIGIOSO E SILENZIOSO APPARTAMENTO DA RISTRUTTURARE CON TERRAZZINO CON AFFACCCIO INTERNO IN ZONA ARCO DELLA PACE, CORSO SEMPIONE

Vendesi appartamento a Milano in Via Cagnola, nelle immediate vicinanze si trovano i principali mezzi di trasporto, fermata del tram Arco della Pace che collega in pochi minuti con il resto della città. A pochi passi da Corso Sempione, dal Castello Sforzesco, oltre che da cinema, negozi, uffici postali e tutti gli altri servizi di primaria necessità.

Vendesi in Via Cagnola, al primo piano, in un palazzo d'epoca CON SERVIZIO DI PORTINERIA TUTTO IL GIORNO, ampio appartamento di circa 108 mq con tripla esposizione.

La soluzione è così disposta: corridoio d'ingresso, una camera matrimoniale e due camerette finestrate con affaccio interno, ampio salone con terrazzino con affaccio interno sul cortile molto silenzioso, cucina abitabile e due bagni.

La soluzione si presenta da ristrutturare. Riscaldamento autonomo

Disponibilità di acquisto a parte di 3 ampie cantine.

Libero subito. Classe energetica "G" ipe 216,22 kWh/m2A
Le informazioni della presente scheda sono puramente indicative e non costituiscono condizioni contrattuali.

CARATTERISTICHE

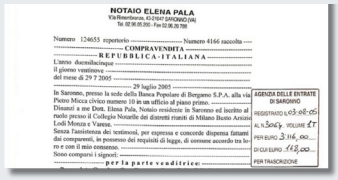


Piano: 1	
Classe Energetica: G	Epg: 216.22 m²
Locali: 4	
Camere: 3	Bagni: 2
Totale M²: 108	
Posto Auto: Assente	Ascensore: Assente
Riscaldamento: Autonomo	Balconi: ✓
Terrazzo: ✓	
Stato di conservazione: Da ristrutturare	
Cucina: Abitabile	
Cantina: Presente	

CARATTERISTICHE DI ZONA

Palestre: ✓ Centri Benessere: ✓
Campi da Calcio: ✓ Parchi Giochi: ✓
Stazione Ferroviaria: ✓ Trasporti Pubblici: ✓ Asilo: ✓
Scuole Elementari: ✓ Scuole Medie: ✓ Scuole Superiori: ✓ Bar: ✓ Uffici postali: ✓ Centri commerciali: ✓ Uffici comunali: ✓ Aereoporto: ✓ Autostrada: ✓
Centro Congressuale: ✓ Complessi religiosi: ✓
Ospedale: ✓ Parco: ✓ Negozi: ✓

ATTO DI PROVENIENZA


NOTAIO ELENA PALA

Numero 124655 repertorio — Numero 4166 raccolta

COMPRAVENDITA

REPUBBLICA ITALIANA

In Saronno, presso la sede della Banca Popolare di Bergamo S.P.A. alla via Piazza Mocca civico numero 10 in un ufficio al piano primo.

Dinanzi a me Dott. Elena Pala, Notaio residente in Saronno ed iscritto al ruolo presso il Collegio Notarile dei distretti riuniti di Milano Busto Arsizio Lodi Monza e Varese,

Senza l'assistenza dei testimoni, per espressa e concorde dispensa fattami dai comparenti, in possesso dei requisiti di legge, di comune accordo tra loro e con il mio consenso.

Sono comparsi i signori:

per la parte venditrice:

AGENZIA DELLE ENTRATE DI SARONNO

REGISTRATO A: 03/08/05

AL N. 3045 VOLUME 1T

PER EURO 3.146,00

DI CUI EURO 168,00

PER TRASCRIZIONE

ATTO DI MUTUO


Firmato digitalmente da GIUSEPPE SALVATORE BUSCATA
CN = DISTRETTO NOTARILE DI MILANO:80092030154

Giuseppe Salvatore Nunziata Notaio

N. 1455 di Repertorio — N. 1266 di Raccolta

ATTO DI ACCETTAZIONE DI PROPOSTA CONTRATTUALE

DI MUTUO E DI COSTITUZIONE DI IPOTECA

Ai sensi degli artt. 38 e seguenti e 120-quinquies e seguenti del D. Lgs. 01/09/1993, n. 385, e del D.P.R. 29/09/1973, n. 601

REPUBBLICA ITALIANA

Il giorno trentuno maggio duemilaventidue, in Milano alla via Vigoni n. 3, nel mio studio

31 maggio 2022

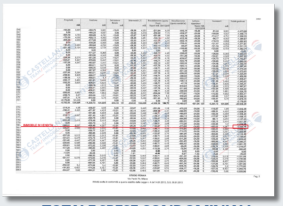
Innanzi a me avv. Giuseppe Salvatore Nunziata, notaio in Paderno Dugnano con studio alla Piazza Matteotti n. 2, iscritto nel Ruolo dei Distretti Notarili Riuniti di Milano, Busto Arsizio, Lodi, Monza e Varese,

si costituisce

Registrato a Milano DP II il 17/06/2022 al n. 64495 Serie 1T

Esente a MILANO 1 il 20/06/2022

RIPARTO SPESE CONDOMINALI



TOTALE SPESE CONDOMINIALI €1.194,78 ANNUI

ULTIMO VERBALE ASSEMBLEA


CONDOMINIO VIA CAGNOLA 6 - 20154 - MILANO
CONVOCAZIONE ASSEMBLEA STRAORDINARIA

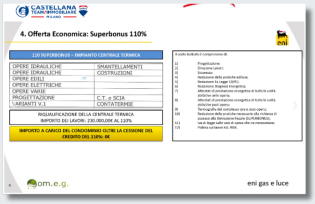
ORDINE DEL GIORNO

1. Esposizione ai condomini delle principali novità in tema di benefici fiscali introdotte dalla legge n° 77/2020 di conversione del DL 24/2020 Decreto Rilancio.
2. Illustrazione degli interventi di installazione dell'impianto elevatore da effettuare in Condominio rientranti in quelli di cui al punto 1
3. Valutazione e approvazione dell' offerta economica (Schindler spa) relativa agli interventi di cui al punto 2 – Sconto in fattura e finanziamento della quota restante.
4. Autorizzazione dell'assemblea all'amministratore, per il compimento di tutti gli atti necessari per la cessione del credito di cui beneficiano dello sconto in fattura ai sensi degli articoli 119 e 121 del Decreto Rilancio.
5. Approvazione incarico avv. Botti in relazione alla raccomandata arrivata dall'avv.Castellini in nome e per conto del sig. Cattabriga/ Devescovi, delibere in merito.
6. Varie ed eventuali.

Distinti saluti.

DELIBERE STRAORDINARIE CONDOMINIO

DELIBERATO 110%


4. Offerta Economica: Superbonus 110%

PREVENTIVO RISTRUTTURAZIONE E CAPITOLATO LAVORI



IDEA DI ARREDO O PROGETTO



Strumenti
a supporto del cliente



Mailing & Incontri

Condivisione degli immobili con colleghi RE/MAX italiani ed esteri attraverso mailing specifici, incontri periodici e strumenti tecnologici messi a disposizione dalla rete.



Report & assistenza contrattuale

Durante il processo di vendita dell'immobile, il consulente RE/MAX vi incontrerà periodicamente al fine di presentare un report dettagliato delle attività in corso e di quelle future. Inoltre sarete assistiti attraverso tutti i passaggi della compravendita fino al rogito e oltre... Accertamenti su visure catastali e ipotecarie, stesura della proposta, stesura e firma del contratto preliminare, assistenza per la conclusione della vendita, assistenza nel processo di concessione di finanziamento e gestione pratiche per l'ottenimento di mutui/leasing grazie alla collaborazione con la rete di consulenti del credito, consulenza per pagamenti di tasse e imposte, registrazioni contratti di locazione, pratiche catastali ecc.. anche dopo la conclusione della trattativa di vendita.



Qualifica del cliente

Attraverso un' attenta selezione del potenziale cliente, visiteranno l'immobile solo coloro che sono realmente interessati all'acquisto e che hanno capacità economiche in linea con la valutazione dell'immobile, in modo da evitare inutili perdite di tempo.



Chat di WhatsApp

Comunichiamo in tempo reale con il cliente grazie alle chat di WhatsApp organizzate appositamente per informarlo sull'avanzamento della compravendita e su tutti gli step necessari da affrontare.

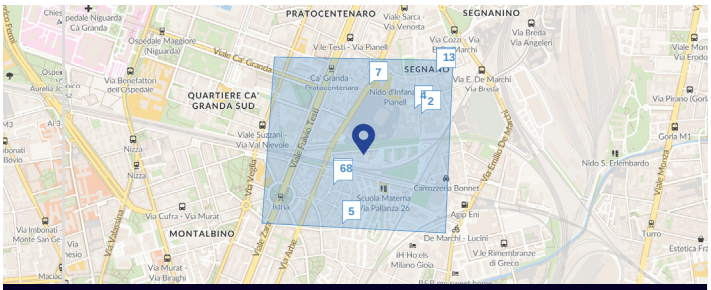
Il giusto prezzo

Fissare il prezzo giusto, da subito!

Quando si decide di vendere un immobile il primo errore che uno commette è: il valore affettivo.
Quando fissate il prezzo dell'immobile fissatelo guardando il prezzo stesso con gli occhi dell'acquirente.
I Proprietari che prezzano il loro immobile, anche solo del 5% in più rispetto al valore di mercato, non riescono in generale a vendere. Mettendo in vendita il tuo immobile, infatti, probabilmente nel tuo immaginario c'è una grande affluenza di potenziali acquirenti che vanno a vedere l'immobile e soffermarsi sulla decisione di acquisto.
L'effetto ottenuto in realtà è l'esatto opposto di quello desiderato: con il prezzo sbagliato si aiuta a vendere altre case proprio nel momento (cioè nelle prime settimane) nel quale il tuo immobile ha la massima esposizione su tutti i canali. Un prezzo elevato per la tua proprietà rende gli immobili concorrenti decisamente più attraenti del tuo.

Open House, visite libere senza appuntamento

L'Open House è il metodo innovativo di RE/MAX, che consiste nell'aprire "virtualmente" e "fisicamente" la casa ai potenziali acquirenti, in un unico appuntamento, evitando di fissare singole visite per ogni cliente, il tutto sotto la supervisione di un agente immobiliare incaricato, supportato dai colleghi RE/MAX e non RE/MAX.



Scopri come vendere meglio il tuo immmobile
in base ai prezzi del venduto in zona.

Andamento

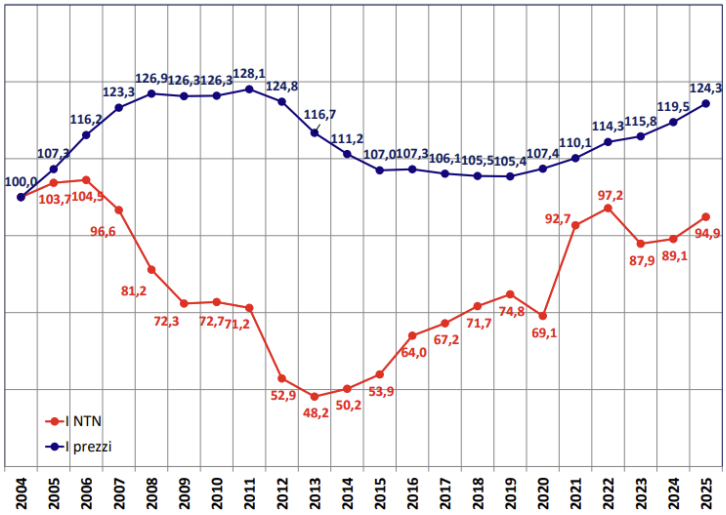
del mercato immobiliare

Nel 2020, mentre il mercato immobiliare subiva gli effetti dello shock economico per la crisi sanitaria pandemica, i prezzi delle abitazioni, che avevano mostrato alla fine del 2019 qualche segnale di ripresa, iniziano a crescere rafforzandosi nel 2021 e nel 2022, quando si approssima al 4%, rimanendo poco superiore all'1% nel 2023 e accentuandosi nel 2024 con l'incremento che è del 3,2%.

Fonte: "Rapporto Immobiliare 2025"
Osservatorio del Mercato Immobiliare
Agenzie delle Entrate.

Nel 2020, mentre il mercato immobiliare subiva gli effetti dello shock economico per la crisi sanitaria pandemica, i prezzi delle abitazioni, che avevano mostrato alla fine del 2019 qualche segnale di ripresa, iniziano ad aumentare rafforzandosi nel 2021 e nel 2022, quando la crescita si approssima al 4%, rimanendo poco superiore all'1% nel 2023 e accentuandosi nel 2024, con un incremento del 3,2%, e nel 2025, +4%.

Figura 1: Indice dei prezzi[7] e delle compravendite di abitazioni dal 2004



L’analisi comparativa di mercato

Individuare il giusto prezzo di mercato

Falsi miti dei proprietari: “per abbassare il prezzo c’è sempre tempo”
Individuale il giusto prezzo dell’immobile fin dalla prima pubblicazione renderà possibile ottenere il massimo dalla vandita e nel minor tempo

Case simili in vendita lo stesso giorno

Riferito ad un immobile del valore di

200.000€

OVER PRICE	MARKETPRICE	UNDERPRICE	SVALUTATION
Prezzo in pubblicità **195.000 €**	Prezzo in pubblicità **205.000 €**	Prezzo in pubblicità **220.000 €**	Prezzo in pubblicità **250.000 €**
Tempo di vendita **15 giorni**	Tempo di vendita **30 giorni**	Tempo di vendita **6 mesi**	Tempo di vendita **12 mesi**
Prezzo di vendita **205.000 €**	Prezzo di vendita **205.000 €**	Prezzo di vendita **190.000 €**	Prezzo di vendita **175.000 €**

Il prezzo maggiore del suo reale valore allontanerà gli acquirenti
Di conseguenza saremo costretti ad adeguare il prezzo, questo comporterà:
• l’insorgere dei dubbi da parte dell’acquirente su eventuali difetti dell’immobile
• una continua attesa degli acquirenti per un ulteriore adeguamento del prezzo

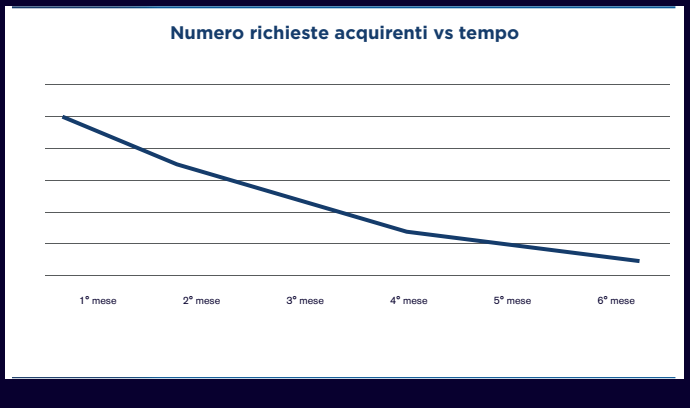
Come stabilire il più probabile valore di mercato
Il Consulente RE/MAX Platinum redigerà una corretta analisi per l’individuazione del più probabile valore di mercato. L’analisi si basa esclusivamente sulle case che possono essere considerate simili e rappresentano un campione del mercato di riferimento. Per redigere l’analisi prenderemo in considerazione:

1) L’analisi dei Competitors: altri immobili simili in vendita
2) L’analisi dei Comparabili: immobili simili realmente venduti negli ultimi 2 anni
3) L’analisi dei dati di mercato: andamento e prospettive del mercato immobiliare

Abbiamo accesso a migliaia di informazioni sugli immobili compravenduti negli ultimi anni, grazie all’elevato numero di consulenti affiliati e ai gestionali che registrano le compravendite.

Non “bruciamo” il primo trimestre

Una delle strategie di marketing è “L’Appena Messo In Vendita”, questo perché gli immobili nuovi sul mercato ricevono molto interesse da parte degli acquirenti, ottenendo maggior attenzione e visibilità. In questa fase iniziale è più facile fissare le visite e creare quella sana competizione fra gli acquirenti con tecniche come l’Open House.
Tuttavia, se la richiesta è al di sopra dell’andamento del mercato, gli acquirenti scarteranno l’immobile a priori, preferendo le altre case simili in vendita. Più tempo rimane sul mercato meno saranno le richieste degli acquirenti.



Catania e provincia

Catania
Via C. Beccaria, 67 (Platinum Business Center)
Corso Italia 111 (Platinum Kiosk I)
Via Del Bosco, 1 (Sede Media Platinum)
Piazza Cutelli (Platinum Kiosk II)
Viale Vittorio Veneto (Platinum Kiosk III)
Via Giuseppe Fava, 31

San Giovanni La Punta
Via Duca D'Aosta, 29 (Sede storica)
Viale G. Caboto, SNC (Platinum Trade Center)

Paternò
Parco Europa, 35

Acireale
Corso Savoia, 166

Giarre
Via Rosmini, 16

San Gregorio Di Catania
Via Morgioni, 47

Caltagirone
Via P. Umberto, 107

Misterbianco
Via G. Matteotti, 124
Via Francesco Monaco, 1
Via San Nicolò, 532D (24/MAX Platinum)

Belpasso
XII Traversa, 72

Mascalucia
Piazza Umberto Primo, 78 (Platinum Building)

Sicilia Occidentale

Palermo
Via L. Da Vinci, 139/143

Terrasini
Via Vito Di Stefano, 5

Capaci
Via Vittorio Veneto, 151

Trapani
Via Pantelleria, 12

Favara
Corso Vittorio Veneto, 76

Sicilia Orientale

Siracusa
Viale Teracati, 31

Ragusa
Via Ugo La Malfa, 47/49

Modica
SS 155 – Asse Viario

Marina Ragusa
Piazza Maria di Portosalvo

Pachino
Via G. Garibaldi, 38

Messina
Via Colapesce, 17

Calabria

Cosenza
Corso G. Mazzini, 217

Lombardia

Milano
Via Gaspare Gozzi, 4

Varese
Via Piave, 1
Via Silvestro Sanvito, 43

Busto Arsizio
Viale Diaz, 9

Magnago
Via Guglielmo Marconi, 95

Gallarate
Piazza San Lorenzo, 9

Fagnano
Via Aldo Moro, 55

Vergiate
Piazza Matteotti, 4

Caronno Pertusella
Viale Cinque Giornate, 75

Viggiù
Via Roma, 41

RE/MAX PLATINUM

L'IMMOBILIARE **PIÙ GRANDE**
E CHE **VENDE PIÙ IMMOBILI** IN ITALIA



G30 RE/MAX

I FUORICLASSE RE/MAX

remax.it/platinum

ciro.fucci@remax.it
Tel. 392 495 0882
Milano - Via Gaspare Gozzi, 4