

Formazione in Azienda sempre attiva: sia in presenza che on-line

(sig. Tognoli Fabio di Studio Casa Seriate, Dott. Dall'Oglio Marco di Italcasa Porto Mantovano, sig.ra Mainardi Fulvia di Studio Casa Caravaggio)

Ogni primo giorno lavorativo del mese le nostre Agenzie Immobiliari si connettono in videoconferenza con la G.3.E.Srl, casa madre proprietaria e concessionaria dei marchi aziendali Studio Casa e Italcasa, per condividere esperienze, risultati del mese passato e progetti per quello a venire.

Il Presidente Malanchini geom. Luigi coadiuvato dallo staff, organizza quest'incontro in diretta streaming con gli affiliati, analizzando di volta in volta uno dei 10 aspetti, 10 numeri (come li chiamiamo in azienda) in cui si articola la nostra attività nel percorso di compravendita di un immobile.

Alcuni collaboratori delle agenzie Studio Casa e Italcasa si alternano per partecipare attivamente alla videoconferenza arricchendola con interventi personali che esplicitano come viene affrontato il singolo aspetto dell'attività.

Ecco i consigli dei nostri esperti su 3 dei 10 numeri in cui si articola il lavoro di **Agente Immobiliare**.

L'APPUNTAMENTO ACQUISIZIONE (4° numero)

a cura di Tognoli Fabio (Studio Casa Seriate)

* L'importanza della 1ª visita all'immobile da vendere

La regola fondamentale durante il primo incontro con il cliente per l'immobile da visionare è: instaurare empatia, fare buona impressione e mostrare professionalità. Da qui il mio essere sempre puntuale, curato, con il **sorriso in viso che trasmetta subito positività**. Perché è proprio con positività che mi approccio ad ogni appuntamento acquisizione. E' un momento importante in cui supporto e invito il cliente ad essere sereno nel viaggio di commercializzazione del suo bene. Durante quest'ora di incontro in cui io visito l'immobile capisco ed è per me fondamentale farmi conoscere sia come professionista ma anche e soprattutto come "essere umano".. persona (non robot) che sa ascoltare con cura ed attenzione le esigenze del venditore. È importante per lui essere ascoltato... ma lo stesso vale per me.

Qui nasce la regola del **"PARLARE POCO ed ASCOLTARE TANTO"** Più lo ascoltiamo... più il venditore parla e più parla... più si instaurerà un feeling... fiducia per affidarci l'incarico della casa, ma, soprattutto, potremo veramente recepire quali sono le sue necessità, i suoi desideri, il suo sogno di vendita.

* Cosa sapere dell'immobile da vendere?

TUTTO, e per tutto!. Tra i nostri attrezzi di lavoro abbiamo la **"scheda visita valutazione"** dell'appuntamento acquisizione.



Nella foto: **Tognoli FABIO** di Studio Casa Seriate (Bg)

Più questo modulo viene compilato e completato con i dati dell'immobile e più informazioni avremo, per abbinarlo nel modo più adeguato alle richieste già in nostro possesso e venderlo nel più breve tempo possibile.

GLI INCARICHI (5° numero)

a cura del Dott. Dall'Oglio Marco
(Amministratore Italcasa Porto Mantovano)

Quando un cliente si avvicina alla vendita del proprio immobile, normalmente cerca di capire come potersi muovere e quasi sempre prende in esame di affidarsi ad un'agenzia immobiliare per la complessità che oggi ha assunto una compravendita immobiliare. In questo caso affidarsi alla giusta agenzia immobiliare è cosa fondamentale e soprattutto affidare il proprio immobile in incarico esclusivo è altrettanto essenziale per avere il miglior servizio possibile.

La nostra agenzia di Italcasa Porto Mantovano è presente sul territorio da oltre 25 anni, e in tutti questi anni ha sempre cercato di soddisfare al meglio i propri clienti, consapevole che la referenza attiva (il cosiddetto passaparola) è la miglior pubblicità che si possa desiderare.

Quindi quando un cliente che ci conosce, e che intende vendere il proprio immobile, si mette in contatto con un nostro agente, quasi sempre ci conferisce un incarico in esclusiva, altre volte quando invece il cliente è venuto in contatto con noi per altre strade e quindi non ha già la predisposizione ad affidarci il proprio immobile con un incarico in esclusiva, si cerca, senza forzare la mano, di spiegare al cliente che per poter vendere il proprio immobile nel miglior modo e con la massima assistenza, si deve costruire un progetto comune che oltre a sbrigare tutte le pratiche nei meandri della burocrazia, deve arrivare al miglior risultato economico per lui. Si cerca inoltre di far presente che per noi ricevere un incarico in esclusiva è un privilegio ma è anche una grande responsabilità che ci viene affidata perché ci assumiamo le sorti del buon fine di una vendita che probabilmente sarà l'unica o una delle poche grandi operazioni immobiliari che il cliente affronterà nella sua vita.

Non appena ricevuto un incarico in esclusiva, si mette subito in moto tutto il processo di verifica urbanistica e catastale, mediante l'assunzione di una delega per poter fare l'accesso atti al Comune di appartenenza dell'immobile e poter scaricare le planimetrie catastali e le visure catastali aggiornate. Contestualmente, si procede con il reperimento di tutta la documentazione attestante la proprietà quali atti di provenienza e/o successioni, anche in questo caso non sempre sono nella disponibilità del cliente e perciò il nostro compito è anche quello di andarle a recuperare agli archivi notarili o presso gli studi dei notai roganti o ancora presso l'agenzia



Nella foto: **Dall'Oglio MARCO** Italcasa Porto Mantovano (Mn)

delle Entrate per quanto riguarda le successioni. Infine, si procede con un reportage fotografico, anche mediante l'utilizzo di droni per fotografie aeree ove ci si trovi in presenza di ville o unità di pregio che ne valorizzano la promozione.

Tutte le pratiche di verifica e reperimento documentale sono propedeutiche ad una vendita senza problemi, avendo per esperienza ormai accertato che spesso gli immobili costruiti negli anni '70-'80-'90 ma a volte anche quelli costruiti negli ultimi anni, presentano spesso delle irregolarità e quindi vi è la necessità di dover procedere con sanatorie urbanistiche e/o regolarizzazioni catastali che in questo caso possono essere affidate a tecnici con i quali collaboriamo da tempo.

Così facendo, anticipiamo il problema e offriamo ai potenziali acquirenti un quadro certo di ciò che gli viene proposto

e soprattutto non esponiamo il venditore a rischi di dover incorrere in spiacevoli situazioni quali penali o rinunce all'acquisto per la mancata regolarità dell'immobile in prossimità dell'atto di vendita.

Una volta confezionato il prodotto per la messa in vendita, il nostro ufficio procede in questo modo: in primis si parte con il proporre l'immobile durante la prima settimana ai soli clienti che abbiamo già censito e per i quali sono state compilate delle specifiche richieste, così facendo l'immobile non è ancora in pubblicità ma viene offerta a questi clienti in una sorta di *“preview”*, sottolineando ai possibili acquirenti che è un servizio esclusivo per poche persone e che dura solo pochi giorni in questo modo il cliente che ha lasciato la sua richiesta ne trae un vantaggio.

Esaurito questo primo canale di vendita l'immobile viene quindi messo in pubblicità sui principali portali di vendite immobiliare presenti nel web (immobiliare.it, casa.it, idealista.it e altri minori) oltre che sui nostri siti istituzionali (italcasa.com e italcasamantova.it), in oltre viene esposto, dove è opportuno, il nostro cartello di vendita sull'immobile.

Durante la fase promozionale dell'immobile, abbiamo infine una segretaria che si occupa di rispondere alle mail di richiesta informazioni per gli immobili pubblicizzati, che quotidianamente riceviamo, e procede anche con gli *“abbinamenti”*, ovvero, si preoccupa di fissare appuntamenti vendita non solo sulle chiamate o sulle mail ricevute direttamente dal cliente ma è lei stessa che propone ai clienti, sulla base di specifiche e dettagliate richieste che ci hanno fornite, quello specifico immobile.

Sia nell'uno che nell'altro caso vengono fornite al cliente tutte le informazioni dell'immobile anche mediante l'invio di fotografie, planimetrie e schede immobile, invio che avviene tramite mail o anche più spesso tramite il canale WhatsApp che abbiamo visto essere molto apprezzato dai clienti.

Facendo un'indagine al nostro interno sulle tempistiche per arrivare alla vendita, abbiamo riscontrato che il nostro ufficio normalmente riesce a chiudere la trattativa nei primi 90 giorni, e in alcuni casi si chiude anche nei primi giorni di vendita durante la *“preview”*.

In ogni caso la nostra linea è sempre stata quella di procedere con una valutazione corretta degli immobili, con reali valutazioni di mercato e definendo il cosiddetto giusto prezzo, che deve essere condiviso oltre che dal proprietario anche dall'agente immobiliare che poi dovrà proporre l'immobile

in vendita. **In questo modo si riesce con convinzione a trasmettere all'acquirente le giuste informazioni e il giusto prezzo**, e anche **l'acquirente percepisce la professionalità e instaura con l'agente un rapporto di fiducia** che porta alla conclusione dell'affare quasi sempre con piccoli margini di differenza sul prezzo e nella piena soddisfazione di tutte le parti.

LA RICHIESTA (7° numero)

a cura di *Mainardi Fulvia (Studio Casa Caravaggio)*

L'acquisto di un immobile rappresenta un momento delicato ed importante per una famiglia od un singolo individuo.

Questa decisione comporta molte emozioni da parte della persona che sta comprando casa: progetti, sacrifici passati e presenti e speranze per il futuro ed in questo percorso l'agente immobiliare è la figura professionale più utile e competente a cui far affidamento.

* Cosa è importante sapere di chi cerca casa?

Il primo passo da compiere è ascoltare e comprendere le esigenze di chi sta cercando casa.

Per l'agente immobiliare, il modo migliore è entrare in empatia



Nella foto: **Mainardi FULVIA** Studio Casa Caravaggio (Bg)

con il cliente e di conseguenza decifrare e valutare attentamente la richiesta. La seconda fase, quasi immediata alla prima, è conoscere se l'acquirente possiede e/o risponde ai requisiti reddituali, patrimoniali e di residenza, poiché diversa potrebbe essere la tipologia di compravendita, ad esempio acquisto prima casa, acquisto in edilizia convenzionata ecc...

* Come lavorare la Richiesta di un cliente?

Lavorare la richiesta di un cliente significa individuare le caratteristiche principali dell'immobile che sta cercando, l'ubicazione prediletta ed il budget in modo tale da selezionare immobili idonei alle possibilità dell'acquirente.

* Come preparare la Visita all'immobile per comprare?

Fatta eccezione in merito all'analisi e alle verifiche documentali dell'immobile oggetto di vendita, le quali appartengono alla fase dell'acquisizione, preparare la visita all'immobile da comprare vuole dire preparare il cliente ad un'esperienza sensoriale ed emotiva. Coinvolgere il cliente attraverso i suoi sensi ed emozioni, ricavandone una percezione positiva, può essere determinante per realizzare la vendita dell'immobile.

Altra mission dell'agente immobiliare è quella di agire sempre con professionalità e mettersi a disposizione, puntando sulla fiducia, sentimento umano alla base di ogni tipo di relazione, tranquillizzando ed indirizzando il cliente verso una compravendita serena.

Accanto a questa **formazione mensile on-line di videoconferenza**, per la quale ringraziamo i collaboratori sopra citati, la **G.3.E.Srl organizza anche corsi in presenza.**

L'ultimo, svolto presso la sede generale, si è tenuto **martedì 10 ottobre 2023**, a cui hanno partecipato gli agenti del gruppo per affrontare le tematiche relative alla **nuova nicchia di mercato dei Frazionamenti, Aste ed NPL.**

Nella foto al tavolo da sinistra: sig. **Sisana Yuri** Studio Casa Caravaggio, **Geom. Malanchini Luigi** - sig. **Zanchi Giuseppe** Italcasa Lodi, sig.ra **Gavazzi Patrizia** G3E, sig. **Frigeri Paolo** G3E, sig. **Tognoli Fabio** Studio Casa Seriate, sig. **Maffei Davide** Studio Casa Urgnano, sig. **Belletti Paolo** Italcasa Cerese, sig. **Colombo Luca** Studio Casa Verdello, sig.ra **Azzini Francesca** Studio Casa Caravaggio, sig.ra **Aresi Giorgia** Studio Casa Caravaggio, sig.ra **Zanardi Tiziana** G3E, sig.ra **Scorsone Valentina** G3E, sig. **Loshi Erjon** G3E

