
LA VENDITA DELLA VOSTRA CASA

*Come la intendiamo, come operiamo e perché
abbiamo deciso di gestirla in questo modo*

Vendere la vostra proprietà con noi significa farlo
con una garanzia assoluta.

Scegliere Corus vuol dire puntare su un partner che lavora per una sola *parte*: **la vostra.**

Il nostro approccio ci qualifica come *consulenti di parte*
perché gli unici interessi che ci impegniamo a tutelare sono i vostri.

Dopo vent'anni di attività abbiamo deciso di cambiare le regole
per rispondere ai bisogni dei nostri clienti.

*Non abbiamo inventato nulla:
ci siamo solo concentrati su di voi e ci siamo messi al vostro fianco.*

In questa presentazione scoprirete i passaggi del nostro approccio,
le procedure, il metodo e - soprattutto - i risultati.

non è questione di contratti

Lavorare insieme non è una questione di contratti, ma di fiducia.

Prima delle carte da firmare e ancora prima dei mattoni da vedere, stringiamoci la mano nei nostri uffici di Via Durini.

Oltre al piacere di una visita e di un caffè insieme, incontrerete il nostro staff e vedrete come lavoriamo.



il sopralluogo

Il primo passo sarà un'attenta visita all'immobile.

- ❖ In questa fase ne accerteremo lo **stato**, le **finiture**, le **dotazioni**, il **contesto**, l'**esposizione**, la **vista** e tutti gli altri elementi indispensabili per inquadrarne il **valore corretto**.

la ricerca

- ❖ La nostra **analisi** del mercato comprende un esame attento delle condizioni attuali e una previsione degli andamenti futuri che si traduce in indicazioni di valore ad ampio spettro ben lontana dai 'borsini' reperibili online o dai soli valori al metro quadro dell'area di riferimento.
- ❖ Le nostre ricerche confluiranno in un **documento** che suggerirà la fascia di prezzo idonea per il vostro immobile.
- ❖ Identificati i potenziali destinatari della trattativa, selezioneremo i migliori **partner** cui proporre il vostro immobile e stileremo una lista dettagliata di tutta la documentazione necessaria.
- ❖ Sempre **presenti**, saremo al vostro fianco anche per reperire e produrre ogni documento eventualmente mancante.

il piano

- ❖ Al termine della fase di studio, raccoglieremo il frutto delle nostre ricerche e dei relativi risultati in un **piano marketing** che massimizzi le potenzialità dell'immobile, ne contempi i possibili limiti e tenga conto della situazione di mercato.



“scripta manent”



Il nostro incarico si fonda **sulla fiducia** ma anche sulla parola scritta all'interno di un **accordo chiaro** e ben definito.

l'incarico

- ❖ Il contratto serve a **garantirvi** la nostra consulenza e il nostro supporto fino alla conclusione dell'affare con il rogito notarile, e oltre.
- ❖ Non è una fase di imposizione, questa, ma di **discussione**. Ancora una volta davanti a un caffè, ci troveremo a parlare del vostro immobile, delle sue potenzialità e dei suoi limiti, di come promuovere le prime e considerare i secondi.



l'incarico



Una volta concordati i termini della consulenza, sottoscriveremo un **accordo** bilaterale che chiarirà:

- ❖ il prezzo dell'immobile
 - ❖ le modalità di visita
 - ❖ i termini di consegna
 - ❖ le condizioni dell'esclusiva
 - ❖ il nostro compenso
 - ❖ le eventuali spese di marketing
 - ❖ la durata del mandato
-
- ❖ A questo punto, procederemo con la **verifica** della documentazione urbanistica, catastale, condominiale e fiscale, in modo da poter affrontare per tempo qualsiasi problematica. E risolverla.
 - ❖ Da questo momento in poi, il vostro immobile potrà accedere anche all'esclusivo mercato di intermediazione **MilanoMLS**.

la gestione con MilanoMLS



Decine di agenzie unite in un marketplace riservato per aumentare le opportunità di vendita con risultati inarrivabili per qualunque singolo.

Invece di un solo agente che provi a collocare la vostra proprietà solo con i suoi clienti, scegliendo **CORUS** avrete una rete capillare di agenzie in grado di:

- ❖ far decollare le capacità di penetrazione del mercato;
- ❖ intercettare clienti già qualificati;
- ❖ ottimizzare i tempi;
- ❖ massimizzare le probabilità di successo dell'operazione.



un unico interlocutore



In tutto questo periodo, nonostante la cooperazione dietro le quinte di numerosi soggetti, CORUS rimarrà il vostro **unico interlocutore**, sia per la gestione delle visite sia per la gestione delle trattative.

In ogni fase del percorso, verrete aggiornati sui riscontri, gli appuntamenti e i feedback ricevuti.



la vendita



Il tipo di vendita che promuoviamo è attiva, non passiva.

Non ci limitiamo a posizionare l'immobile sul mercato delle offerte, ma ci impegniamo **attivamente** ad attirare clienti con la commercializzazione strategica, intercettando fasce di popolazione potenzialmente interessate all'acquisto sia attraverso il nostro tessuto di **relazioni**, sia attraverso la **promozione** diretta.

gli strumenti

Utilizziamo i **migliori strumenti** marketing del panorama mondiale, nonché **tecnologie e tecniche di comunicazione avanzata** al servizio del risultato:

- ❖ fotografie professionali
- ❖ virtual tour a 360°
- ❖ planimetrie rielaborate
- ❖ video emozionali (anche con drone)
- ❖ rendering in tre dimensioni
- ❖ landing page per massimizzare il traffico pubblicitario, o sito web dedicato per gli approfondimenti sulla proprietà.



la sicurezza



Per salvaguardare la **privacy** dei venditori, le informazioni sensibili non verranno condivise con i potenziali interlocutori se non **dopo** averne verificato l'identità, i recapiti e le reali motivazioni.

la conclusione

Il primo risultato del nostro impegno è la vendita dell'immobile, il secondo la nascita di un rapporto a lungo termine con la clientela che abbiamo reso felice.

Conclusa la compravendita e perfezionato l'acquisto, la nostra consulenza non finisce: saremo infatti presenti per assistervi in tutti i passaggi successivi al rogito (dalle volture, al condominio, ecc.).

Crediamo che la referenza positiva sia la migliore forma di pubblicità e di garanzia che possiamo avere per i nostri nuovi clienti.



Per ulteriori chiarimenti siamo a vostra disposizione



Valerio Corrazzin

Massimiliano Russo



CORUS Real Estate S.r.l.

Milano, Via Durini 2 | Tel. +39 02 8719.6920 | email info@corus-re.it | www.corus-re.it

Partita IVA 08565210963 | Iscrizione ex Ruolo degli Agenti d'affari in Mediazione CCIAA n. 16943 | REA MI 2034399