

L'IMPORTANZA DELLA BANCA DATI

Come faccia l'Agenzia a trovare acquirenti presto e vendere casa in tempi brevi, non è un mistero.

Il segreto è che per fare presto, ci vuole un sacco di tempo, lavoro ed un buon metodo.

L'attività dei venditori consiste in una continua costruzione di relazioni e della conoscenze di tantissime persone e di famiglie che maturano negli anni l'idea di acquistare; l'agenzia ne conosce la serietà d'intenti, i desideri, le disponibilità economiche dirette, anche se modeste, e la possibilità di accesso a mutui bancari. Le necessità

delle persone cambiano mese dopo mese, anno dopo anno. Le informazioni vengono raccolte e sempre aggiornate e sono tenute in gran conto per proporre le giuste soluzioni d'acquisto.



L'importanza del tempo dei clienti

Né acquirenti né venditori hanno voglia di perdere tempo in visite inutili o di curiosità per vedere case inadatte e non rispondenti alle specifiche esigenze. L'agenzia deve rispettare il tempo di tutti.

La tecnologia consente di capire chiaramente, per mezzo di fotografie, filmati e visite virtuali, le caratteristiche degli immobili e se questi possano corrispondere a quanto si desidera.

Capire i clienti - le interviste strutturate

La interviste dei potenziali acquirenti, attraverso incontri conoscitivi ed appuntamenti, costituisce la principale attività dei nostri venditori ed è finalizzata alla comprensione del progetto di vita delle persone. Conoscere l'evoluzione delle esigenze lavorative e familiari, comprendere la scelta della zone in relazione agli spostamenti quotidiani, la tipologia preferita, gli spazi necessari per le mutate esigenze, è quanto di più importante per essere sempre utili alla nostra clientela.

Non vuoi rimanere senza casa?

Non vuoi avere due case contemporaneamente?



È il percorso d'acquisto
che permette di opzionare la tua nuova casa
per 30 giorni, rinnovabili ove occorra;
valuteremo e venderemo la casa che abiti,
facendo coincidere i tempi,
senza rischi finanziari né avventure.

CAMBIARE CASA



Inquadra il QR
e scarica gratis
il depliant!



Il futuro abita qui

www.abacoimmobiliare.com - www.grandimmobili.it

Abaco
GRANDI IMMOBILI
Gli specialisti del cambio Casa



Agenzia Rieti Centro
Piazza Marconi
0746 270180



Agenzia Rieti Est
Via S. Pertini 488
0746 762775

Chiama subito

ABACO: CHI SIAMO

Abaco - l'Agenzia Buoni Affari Case e Occasioni, fondata a Rieti nel 1992, si occupa del mercato residenziale, commerciale e di grandi immobili per le imprese. Si occupa di vendite, locazioni, vendite rateali, locazioni con opzione e patti d'acquisto e di assistenza ai mutui. È specializzata nel Cambio Casa.

VENDERE E RIACQUISTARE SENZA RISCHI

Molti italiani hanno una casa di proprietà. La condizione di dover vendere casa propria, per poter far fronte ad un nuovo acquisto, rappresenta quindi una situazione generale, quasi la normalità.

Quando si desidera vendere la propria casa, soprattutto tuttavia dubbi di difficile soluzione. Prima di cambiare, di lasciare le proprie certezze e la propria organizzazione di vita, si sente il bisogno di trovare da subito la nuova casa e di fermarla, in attesa di vendere la propria. Tutto questo dovrebbe avvenire nella massima tranquillità, senza rischi, né avventure finanziarie, né patemi d'animo.

Spesso ciò non accade e ci si impegna senza aver ancora venduto, o si vende senza sapere ancora dove si andrà a vivere. Si rischia di trasformare un evento lieto, in una grossa complicazione della propria vita.

Se si vuole vendere, e nel contempo riacquistare, si ha dunque bisogno di una procedura mirata, **con una modulistica specifica**, e del supporto di agenzie specializzate in questo tipo di operazioni e che se ne occupino abitualmente.

Il percorso d'acquisto Casa Switch® prevede la sottoscrizione della Proposta Condizionata a Tempo che rappresenta davvero la soluzione.

CAMBIARE CASA

Non è un gioco per ragazzi e c'è poco posto per le improvvisazioni. È in ballo la serenità e la qualità della vita futura.

1. PRIMA VENDERE E POI RICOMPRARE?

Talvolta si preferisce per prima cosa vendere la propria casa, sottoscrivendo il compromesso con il futuro acquirente. Poi, contando sulla disponibilità economica ottenuta, si cercano soluzioni abitative da acquistare.

Soprattutto tuttavia fondati timori di non trovare la casa giusta o sognata in tempo utile, nella zona che interessa ed ad un prezzo corretto e compatibile con le somme ricavate.

2. PRIMA COMPRARE E POI VENDERE?

Impegnarsi all'acquisto, senza aver ancora venduto, è roba da gente dura e senza paura. Si tirano fuori dei soldi, spesso neanche pochi (la caparra richiesta è in genere del 15 -20%), senza avere la certezza della copertura economica per il pagamento completo del prezzo. Occorre inoltre ottenere un termine di tempo ampio per poter vendere il proprio usato. Accade che non si riesca poi a vendere nel periodo di tempo concordato, o perché si è stati troppo ottimisti sul prezzo ottenibile o per mutate condizioni di mercato.

Si rischia di dover vendere male o svendere, oppure di essere costretti a rinunciare alla caparra versata.



CASA SWITCH®

Il percorso d'acquisto **Casa Switch®** è un metodo specifico che si avvale di una modulistica dedicata e di particolari attività di agenzia.



La proposta d'acquisto condizionata

Dopo aver scelto la nuova casa, si sottoscrive una proposta d'acquisto condizionata alla vendita della propria casa, valida per 30 (trenta) giorni. Il termine è rinnovabile.

A garanzia della serietà d'intenti si deposita presso l'Agenzia un assegno pari in genere al 10% del prezzo offerto.

L'Agenzia si occuperà della valutazione e della vendita del vostro usato ad un corretto prezzo di mercato. Sapremo quindi da subito quale sarà la differenza che dovremo eventualmente aggiungere. Sarete aiutati a fare i conti dell'investimento e ad ottenere un voucher mutuo, qualora necessario, preferibilmente presso la vostra banca.

L'accettazione della Proposta

La proposta viene sottoposta al proprietario della nuova casa per l'accettazione.

Viene in genere accettata per 3 motivi:

- 1) Le parti sanno che l'agenzia dà corrette valutazioni dell'usato ed è molto alta la possibilità di concludere nel termine breve dei 30 (trenta giorni) che viene concordato;
- 2) Tutti sanno che l'agenzia conta su una banca dati di clienti pre-qualificati, continuamente aggiornata;
- 3) L'immobile da comprare resta sul mercato e continuerà ad essere visitato, tuttavia non si recepiranno altre proposte in relazione alla prenotazione ricevuta ed al preaccordo fatto per la vendita.