

L'IMPORTANZA DELLA BANCA DATI

Come possa fare 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 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

Oggi 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 dei propri clienti. La tecnologia esistente peraltro, per mezzo di fotografie, filmati e visite virtuali disponibili ovunque in rete, permette di capire chiaramente le caratteristiche degli immobili e se questi possano corrispondere a quanto si desidera.

Capire i clienti - le prequalifiche

La prequalificazione di 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 zona 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.

CAMBIARE CASA non è un gioco per ragazzi!

Prima vendo, poi compro!

E se non trovo ?

No, no, compro e poi vendo!

.... e se poi non vendo?



LA RISPOSTA È

TCP, la proposta condizionata a tempo

È il percorso d'acquisto che permette di opzionare la tua nuova casa per 30 giorni, rinnovabili ove occorra; l'Agenzia si occuperà di valutare e vendere la casa che già abiti, facendo coincidere i tempi, senza rischi finanziari né avventure.



Ag. Rieti 1 - Piazza Marconi, 5
0746/270180

Ag. Rieti 2 - Via S. Pertini 488
0746/762775

abacoimmobiliare@gmail.com

www.abacoimmobiliare.com - www.grandimmobili.it

CAMBIARE CASA

TCP: LA PROPOSTA CONDIZIONATA A TEMPO



... gli specialisti del cambio Casa

Agenzia Rieti 1
0746 270180



Agenzia Rieti 2
0746 762775

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. **Segue le vendite in pre-asta, avvalendosi di consulenti e specialisti di provata esperienza.**

Si occupa di Vendite, locazioni, Rent to Buy, vendite rateali, locazioni con opzione e patti d'acquisto e di assistenza ai mutui.

TCP - PER VENDERE E RIACQUISTARE

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, sopraggiungono 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 TCP - *Time-conditioned proposal*, **la Proposta Condizionata a Tempo** rappresenta davvero la soluzione che serviva.

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.

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.

Sopraggiungono 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.

Comprare prima e vendere dopo

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 la vecchia casa. Qualora 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 - a svendita - o di essere costretti a rinunciare alla caparra versata.

TCP: COME FUNZIONA

Il percorso d'acquisto TCP - *Time conditioned proposal*, Proposta Condizionata a Tempo è un percorso specifico che si avvale di una modulistica dedicata e di particolari attività di agenzia.



La proposta d'acquisto

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.

Abaco Grandi Immobili si occupa della valutazione e della vendita della nostra vecchia casa ad un corretto prezzo di mercato. Sapremo quindi da subito quale sarà la differenza che dovremo eventualmente aggiungere. L'agenzia ci aiuterà anche a fare i conti dell'investimento ed ottenere un voucher mutuo, qualora necessario, preferibilmente presso la nostra banca o presso altri Istituti.

L'accettazione della proposta TCP

La proposta viene sottoposta al proprietario della nuova casa per l'accettazione. La proposta condizionata a tempo 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) L'immobile opzionato resta sul mercato e continua ad essere proposto e visitato, tuttavia non si prendono altre proposte in relazione alla prenotazione ricevuta ed al preaccordo fatto per la vendita;
- 3) Tutti sanno che l'agenzia conta su una banca dati di clienti pre-qualificati.

