



Le strategie e azioni di marketing della FRIMM Magnum Lago di Bracciano mirate per la vendita del tuo immobile

Descrizione

Avrai a disposizione un unico referente che coordina e gestisce la promozione della tua casa

Ogni immobile viene inserito all'interno di uno specifico e personalizzato Piano di Marketing, costituito da una serie di strategie e di azioni di marketing mirate a pubblicizzare al meglio il tuo immobile. Affidandoti alla FRIMM Magnum Lago di Bracciano, avrai un unico referente che coordina e gestisce la promozione della tua casa. Provvederemo a contattare i potenziali acquirenti e, allo stesso tempo, creeremo una collaborazione con tutti i suoi colleghi FRIMM e con altri consulenti immobiliari di altre agenzie.

Grazie a tale sistema, la nostra agenzia sarà in grado di aumentare in modo esponenziale il numero di potenziali clienti acquirenti, riducendo quindi i tempi di vendita. In poche parole, La FRIMM utilizza strumenti e strategie di promozione degli immobili uniche, innovative ed estremamente efficaci.

Vediamone alcune.

Collaborazione: È il cuore del nostro sistema. Collaborare significa interagire con la globalità del mercato e con tutti i suoi operatori. Solo così il tuo immobile potrà essere venduto nel minor tempo possibile. Questo significa che ogni immobile che ci viene affidato ha da subito più agenzie che lo promuovono, ma con un referente unico. Questo ha l'effetto di aumentare in modo esponenziale le possibilità di trovare un acquirente in tempi ragionevoli. La presenza di un referente unico consente di evitare i tanti inconvenienti tipici che si verificano ad immobili affidati a più agenzie non coordinate tra loro, come ad esempio: prezzi diversi con la conseguenza di innescare un gioco al ribasso, metrature diverse, descrizioni diverse, compromettendone inevitabilmente l'immagine, oltre al rischio che il vostro immobile venga visitato dallo stesso cliente più di una volta con conseguenti perdite di tempo. La nostra condotta ispirerà i colleghi nell'uniformità di comportamenti etici e professionali, nel rispetto dei clienti tutti ed a favore dell'intera categoria. Pertanto utilizziamo un gestionale ed esclusivo sistema MLS di nome RePlat che ci consente di incrociare la domanda e l'offerta, cioè le

caratteristiche del vostro immobile con la richiesta dei potenziali acquirenti, ci rendendo possibile l'individuazione degli acquirenti giusti, senza il rischio di perdere alcuna opportunità di vendita. Grazie a questo software (sviluppato e gestito internamente) la FRIMM vanta il secondo network immobiliare in Italia per numero di punti vendita aderenti con 2.114 agenzie immobiliari connesse, 2.450 agenti immobiliari operativi e l'8,27% di quota di mercato.

Giusta valutazione (Analisi Comparativa di Mercato): Determinare il prezzo di un immobile da inserire sul mercato è un'arte che tiene conto della posizione, dell'andamento di mercato, della domanda, delle condizioni e di una serie di altre variabili determinanti. Attraverso un'attenta Analisi Comparativa di Mercato, siamo in grado di redigere una giusta valutazione dell'immobile tenendo in considerazione tutti questi fattori. La scelta di un corretto posizionamento di mercato può incidere radicalmente sul tempo e sul prezzo di vendita finale di un immobile.

Open House: Al fine di ridurre notevolmente i tempi di vendita dell'immobile, ricorriamo all'Open House, il metodo innovativo che consiste nell'aprire la casa ai potenziali acquirenti, in un unico appuntamento, in un giorno definito, evitando pertanto di fissare singoli appuntamenti per ogni visitatore, il tutto sotto la nostra supervisione, supportati dai colleghi FRIMM e con l'offerta di un buffet di benvenuto.

Fiere immobiliari internazionali: Grazie alla nascita di un progetto interno, mossi dalla voglia di distinguerci, il nostro studio si è affacciato al mondo delle fiere, in particolare delle fiere immobiliari cos da ottenere una fidelizzazione in loco dei clienti e buyer stranieri. Tra le fiere più importanti individuate non poteva mancare A PLACE IN THE SUN che si svolge ogni primavera a Londra nel quartiere Olympia con un'affluenza di 15.000 persone e successivamente abbiamo calibrato il tiro rivolgendoci agli acquirenti del centro e nord Europa da sempre attratti dall'Italia, dai Laghi e dalla Dolce Vita ed abbiamo individuato un appuntamento cruciale del circuito delle Second Home ad Utrecht in Olanda dove hanno partecipato più di 8.000 persone.

Queste sono solo alcune delle strategie e degli strumenti che ci permettono di vendere un immobile anche in soli 15 giorni.