

1 

VALUTAZIONE PROFESSIONALE

Valutazione immobiliare professionale scritta con individuazione del congruo valore di mercato e controllo documentale completo.

VANTAGGI:

- verifica documentale completa, anche tramite partner professionisti terzi, ai fini della conformità alle norme;
- attento sopralluogo interno ed esterno;
- individuazione della superficie commerciale prioritariamente secondo lo Standard FIAIP;
- analisi dell'andamento di mercato;
- elaborazione dei dati per il calcolo del valore di mercato adottando il metodo comparativo, tenendo in considerazione anche i dati dell'Osservatorio Immobiliare Urbano del Centro Studi FIAIP.

INCARICO IN ESCLUSIVA CONDIVISA

 2

Incarico di vendita scritto in esclusiva completo dei documenti acquisiti in fase di valutazione e che sarà condiviso con altri colleghi.

VANTAGGI:

- l'agente Immobiliare incaricato è l'unico referente per il venditore;
- si dà massima diffusione delle informazioni corrette relative all'immobile;
- con l'impegno di condivisione si ampliano in maniera esponenziale le opportunità di vendita;
- aiuta a rispettare il principio di legalità, correttezza e trasparenza;
- incentiva e agevola la collaborazione e l'interscambio tra colleghi a beneficio e nell'interesse dei contraenti;
- si contrasta l'abusivismo.

4 

PROPOSTA PRELIMINARE

Proposta irrevocabile di acquisto scritta completa di tutte le informazioni senza condizioni sospensive relative all'aspetto documentale.

VANTAGGI:

- conterrà tutte le informazioni relative all'immobile preventivamente raccolte e le parti avranno piena consapevolezza in merito a
 - ✓ conformità edilizia e catastale,
 - ✓ impiantistica,
 - ✓ status condominiale;
- accordo sereno tra le parti senza condizioni sospensive relative all'aspetto documentale;
- nessuna sorpresa per informazioni incomplete;
- riduzione del rischio di potenziali contenziosi.

COLLABORAZIONE GARANTITA

 3

Collaborazione garantita tra agenti immobiliari che operano seguendo lo stesso modello professionale di riferimento.

VANTAGGI:

- superamento di ogni remora nella collaborazione tra colleghi;
- garanzia di trasferimento del massimo delle informazioni per consentire una serena valutazione dell'opportunità di acquisto;
- conoscenza dell'esatta situazione documentale dell'immobile prima delle visite e soprattutto prima della sottoscrizione di una proposta;
- maggiore fiducia e miglioramento delle relazioni tra colleghi a beneficio di clienti e dell'intera categoria.