



G&G IMMOBILIARE

Compravendite - Stime

Agenzia immobiliare

Via La Cal, 83 32020 - Limana - (BL)

+ 0437 918904

Mariagrazia Paris

Agente Immobiliare

Associata F.I.A.I.P

PRESENTAZIONE

Mi chiamo Mariagrazia, laureata in Economia e Commercio, agente immobiliare associata F.I.A.I.P.

Mamma di Sebastiano e Agnese, sportiva di natura e amante del nuoto, ho come grande passione la musica di ogni genere.

Dopo un percorso professionale iniziato nel settore amministrativo e bancario, nel 2014, spinta dalla passione per il settore immobiliare, ho deciso di aprire la mia agenzia immobiliare a Limana, un piccolo paese in provincia di Belluno, con un pizzico di sana incoscienza ma carica di entusiasmo.

A distanza di oltre dieci anni devo ammettere che la mia audacia nella scelta è stata premiata e le soddisfazioni personali non sono mancate.

Il desiderio continuo di leggere la felicità negli occhi delle persone che ho accontentato negli anni, mi spingono a voler fare sempre di più, con un focus importante sulla mia formazione professionale.

Da oltre 4 anni sono Coach presso la scuola di formazione IperProfessional dedicata agli agenti immobiliari; contestualmente ho conseguito la certificazione AICP (Associazione Italiana Coach Professionisti). Quello che maggiormente mi sta a cuore è condividere la mia passione con le persone con cui collaboro, siano essi colleghi, esperti del settore, tecnici o clienti.

La formazione continua, le competenze professionali, unite alla serietà e affidabilità, sono degli ingredienti giusti per poter affidare il sogno di vendere o comprare casa alla nostra agenzia.



Quando arriva il momento di vendere o acquistare è indispensabile avere le idee chiare ed è altrettanto importante sapere a chi potersi rivolgere.

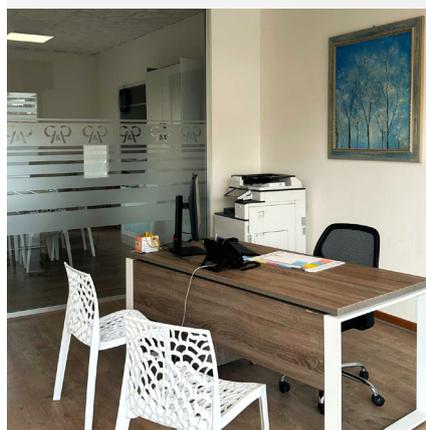
G&G IMMOBILIARE offre schiettezza, puntualità, trasparenza e affidabilità.

A noi si rivolgono le persone per soddisfare le loro esigenze di vendita e i loro desideri di acquisto, le persone desiderose di affidarsi ad un Professionista che li sollevi da qualsiasi incombenza o preoccupazione, lasciando solo il piacere di aver realizzato la compravendita dei loro sogni.

Nell'ultimo biennio più di 100 famiglie hanno deciso di comprare o vendere casa; hanno posto in **G&G IMMOBILIARE** la loro fiducia e sono rimasti soddisfatte del nostro servizio.

G&G IMMOBILIARE si distingue dalle altre agenzie per il metodo operativo affermato e consolidato, per avere al servizio una squadra di professionisti fidati.

L'essere riusciti a creare un perfetto binomio tra sistema operativo e team, fa della **G&G IMMOBILIARE** la scelta perfetta.



PERCHÈ SCEGLIERE LA NOSTRA AGENZIA IMMOBILIARE

Vendere o acquistare un immobile è considerato uno dei percorsi più importanti della propria vita, una scelta che richiede consapevolezza e conoscenza.

Scegliere la nostra Agenzia significa affidarsi e lasciarsi guidare, raggiungere un risultato che ti renda pienamente soddisfatto, avendo riconosciuto il giusto valore della tua casa.

Vendere o acquistare casa prevede un insieme di valutazioni, verifiche, aspetti legali e finanziari che devono essere seguiti, passo a passo, da professionisti del settore.

G&G IMMOBILIARE verificherà tutta la documentazione in base alle norme vigenti; gestirà al meglio per te le visite della tua abitazione, selezionando i clienti realmente interessati, ponendosi come obiettivo il massimo risultato per la conclusione della trattativa.

In ogni fase garantiamo la massima trasparenza, accompagnando con determinazione e serenità il cliente fino alla fase del rogito.

**PUNTUALITÀ
METODO
UNICITÀ
CONFRONTO
ASSISTENZA**





Mi chiamo Abreham, sono una persona solare, estroversa e appassionata di sport, da sempre con un forte interesse per il settore immobiliare. Attualmente sto studiando per diventare agente immobiliare, con l'obiettivo di offrire un servizio professionale e di qualità.

Sebbene sia ancora in fase di formazione, ho già acquisito una solida base di conoscenze che mi permettono di affrontare ogni nuova sfida con entusiasmo e determinazione.

La mia passione per lo sport mi ha insegnato la perseveranza e l'importanza di perseguire gli obiettivi con energia e dedizione.

Sono entusiasta di intraprendere questa carriera.

+ 39 392 4104818

a.pescador@gegimmobiliarebelluno.it

Mi chiamo Stefano e credo che spesso nel lavoro a fare la differenza sia la differenza di metodo.

Dopo la laurea in Economia e Commercio e un master in Finanza di Impresa, ho intrapreso un percorso lavorativo che mi ha permesso di sviluppare competenze nel settore assicurativo e bancario. Da più di 10 anni opero come agente in materia creditizia; da anni la passione per il mondo immobiliare e l'esperienza lavorativa passata mi hanno portato, anche per sfida, a collaborare con l'agente immobiliare Mariagrazia.

Padre di Vittoria, ormai adolescente, nei momenti liberi amo dedicarmi ai viaggi dove non devono mancare mai il sole ed il mare. Offro un supporto basato su chiarezza e ascolto; credo fermamente che ogni traguardo sia raggiungibile con il giusto mix di professionalità e passione.

+ 39 392 4523243

s.bortoluzzi@gegimmobiliarebelluno.it



VALUTAZIONE IMMOBILIARE: COSA SIGNIFICA E PERCHÉ È IMPORTANTE?

COSA DETERMINA IL PREZZO DI MERCATO DELLA CASA

	Sì	No
Caratteristiche tecniche e ubicazione	X	
Case in vendita nell'area/nel Comune	X	
Case vendute nell'area/nel Comune	X	
Case "simili" vendute nell'area/nel Comune	X	
Case "simili" in vendita nell'area/nel Comune	X	
Cifra spesa per l'acquisto della casa da vendere		X
Opinioni di amici e vicini		X
Tipo di pavimento/serramenti		X
Soldi che si vorrebbero ottenere dalla vendita		X
Tempo trascorso dalla casa sul mercato		X
Situazione urbanistico catastale	X	

Il prezzo di mercato di un immobile viene stabilito attraverso una attenta e oggettiva valutazione immobiliare.

Vengono infatti presi in considerazione i prezzi degli immobili venduti (dati OMI) negli ultimi 6-8 mesi con caratteristiche simili e quelli attualmente in vendita.

Questo permette di conoscere nel dettaglio il mercato locale.

PIANO MARKETING DELL'AGENZIA G&G IMMOBILIARE

- Servizio fotografico ed eventuale rendering.
- Apposizione cartello "VENDESI".
- Pubblicazione sul sito **www.gegimmobiliarebelluno.it**
- Pubblicazione sul portale **casa.it**, **immobiliare.it** e **idealista.it**
- Pubblicazione sui canali social.
- Ricerca specifica nel **DATABASE dell'AGENZIA**, al fine di individuare i potenziali acquirenti già profilati per lo specifico immobile in vendita.
- **Ricerca attiva sul territorio** di nuovi potenziali acquirenti con distribuzione di materiale pubblicitario in zona e attività telefonica.
- Visite di **acquirenti profilati**.
- Visite di acquirenti profilati in **modalità OPEN DAY**.
- **Aggiornamento puntuale** con il proprietario sui risultati dell'attività svolta (analisi dei dati concordati di vendita, nel caso la casa rimanga sul mercato).
- Definizione di un eventuale nuovo piano, in base ai risultati raggiunti.

Le date, nonché l'ordine delle attività, verranno concordate insieme al proprietario, in base alle sue esigenze.

ESCLUSIVA È INCLUSIVA

ESCLUSIVA: PERCHÉ? È UNA DELLE DOMANDE PIÙ RICORRENTI.

ESCLUSIVA significa che l'agente immobiliare cura in primis gli interessi del venditore. Significa che l'agente coordina i messaggi da dare al mercato (descrizione, foto e prezzo) senza correre il rischio di creare confusione con la sovrapposizione di più annunci di diverse agenzie. Significa che l'incarico viene anche condiviso (ecco perchè si chiama **INCLUSIVA**) con la rete di agenzie che possono collaborare alla vendita dell'immobile, coinvolgendo i loro acquirenti selezionati presenti nella loro banca dati. Con l'**INCLUSIVA** si crea sinergia e collaborazione con altri professionisti che operano nel mercato.

SENZA L'ESCLUSIVA le agenzie immobiliari investono meno nella pubblicità, non sfruttano la collaborazione, utilizzano meno le loro risorse professionali; ciascuna lavora per sé senza condivisione né inclusione, con l'effetto di ridurre la visibilità dell'immobile ed il pubblico di potenziali acquirenti.

L'esclusiva è lo strumento grazie al quale si ha un **unico referente verso il mondo dei potenziali acquirenti**. Affidare la vendita a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità, ma la realtà e l'esperienza ci insegnano che ciascun agente lavora prima di tutto per la propria agenzia e per i suoi acquirenti.



IL NOSTRO PIANO DI AZIONE

In un settore competitivo come quello immobiliare è fondamentale avere un piano aziendale per la vendita dell'immobile in questione.

Di seguito una lista di attività che la nostra agenzia intraprende per far sì che gli immobili dei clienti che decidono di affidarsi a noi siano venduti secondo gli accordi precedentemente pattuiti.

- Inserire la vostra casa nella banca dati.
- Verificare sia urbanisticamente che catastalmente la situazione del vostro immobile.
- Fissare un prezzo concorrenziale per attirare e invogliare gli acquirenti.
- Contrattare quotidianamente la nostra banca dati per poter individuare potenziali acquirenti.
- Fornire costanti aggiornamenti in merito a quotazioni e andamento di mercato locale.
- Prequalificare al 100% i potenziali acquirenti.
- Aumentare la visibilità della vostra casa con pubblicità sul sito dell'agenzia, sui portali immobiliari (immobiliare.it, idealista.it, casa.it)
- Utilizzare i social (Facebook, Instagram, TikTok) per promuovere l'immobile.
- Mostrare, ove possibile, la casa ad altri titolari di agenzia della zona.
- Presiedere al rogito finale.



IL NOSTRO CAVALLO DI BATTAGLIA: L'OPEN DAY

Come funziona e quali sono i suoi vantaggi

COSA SIGNIFICA OPEN DAY?

È una giornata interamente dedicata alle visite dell'immobile, da fissare in accordo con il proprietario: ogni visita è calendarizzata ad un orario prestabilito della giornata, offrendo ad ogni acquirente interessato la giusta attenzione e dando ad ognuno la possibilità di sottoscrivere una proposta.

COME SI SVOLGE E QUALI SONO I REQUISITI INDISPENSABILI PER ORGANIZZARLO AL MEGLIO?

In accordo con il proprietario viene fissata la giornata di interesse nella quale la casa sarà a disposizione dei possibili acquirenti e dell'agente immobiliare per le visite programmate.

I requisiti imprescindibili per l'organizzazione dell'OPEN DAY sono i seguenti:

- le visite della casa sono fissate ad intervalli di 20'/30' min. per ogni acquirente (non è il cosiddetto "salotto immobiliare");
- la partecipazione solo dei clienti per i quali è stata effettuata la pre-qualifica commerciale e finanziaria;
- firma del foglio di visita;

DATI 2025 OPEN DAY

LOCALITÀ IMMOBILE	PREZZO DI INCARICO	PREZZO FINALE DI VENDITA	MARGINE % PREZZO DI INCARICO SU PREZZO DI VENDITA
LOC. ROE (SEDICO)	125.000 €	131.000 €	104,8%
VIA MUSSOI (BELLUNO)	140.000 €	140.000 €	100%
LOC. PADERNO (S.GREGORIO N.ALPI)	70.000 €	80.000 €	114%
SEDICO	320.000 €	310.000 €	96%
CAVARZANO (BELLUNO)	210.000 €	225.000 €	107%



ERRORI DA EVITARE NEL VENDERE CASA

Quali sono i principali errori nei quali il cliente potrebbe incorrere se vendesse da solo o senza una valida agenzia immobiliare di riferimento?

INIZIARE LA VENDITA CON UN PREZZO ALTO E ABBASSARE IL PREZZO IN SEGUITO

L'immobile in sovrapprezzo riduce l'interesse e viene considerato appetibile da un numero minore di acquirenti potenzialmente interessati.

PRESENTARE LA CASA IN MODO INADEGUATO

Mostrare una casa in disordine e non ben mantenuta, non aiuta gli acquirenti ad essere attratti dalla casa stessa, determinando una riduzione immediata dell'appeal.

SCEGLIERE L'AGENTE INADEGUATO

Vendere casa è considerata una dell'operazioni finanziarie più importanti nell'arco della propria vita;

per questo motivo è importante affidarsi ad un agente immobiliare professionale che abbia un piano di lavoro ben definito e un piano marketing affidabile ed efficace.

CONFONDERE INTERESSAMENTO E LE DICHIARAZIONI VERBALI CON UNA VERA TRATTATIVA

Una trattativa si basa su un modulo di offerta firmato con assegno di garanzia da parte di un acquirente, profilato dal punto di vista commerciale (budget, caratteristiche e tipologia dell'immobile) e dal punto di vista finanziario (liquidità e finanziabilità).

APRIRE LE PORTE AI PERDITEMPO

Non distinguere i "potenziali acquirenti" dai "visitatori/curiosi" significa rischiare di aprire le porte solo a estranei, non motivati all'acquisto, a persone curiose che non hanno come interesse l'acquisto. Ecco perchè risulta fondamentale effettuare una profilazione accurata dei possibili acquirenti.

TRASCURARE GLI ASPETTI LEGALI

I contratti di compravendita immobiliari sono documenti solitamente poco comprensibili dai non addetti ai lavori. La scelta di non avvalersi di un professionista che si occupa di tutti gli aspetti burocratici e legali può produrre effetti indesiderati dal punto di vista sia legale che economico.



L'IMPORTANZA DEL PREZZO

Le statistiche dimostrano che quando un immobile viene messo sul mercato, la massima visibilità si registra nelle primissime settimane di pubblicazione; successivamente l'interesse per l'annuncio tende progressivamente a diminuire.

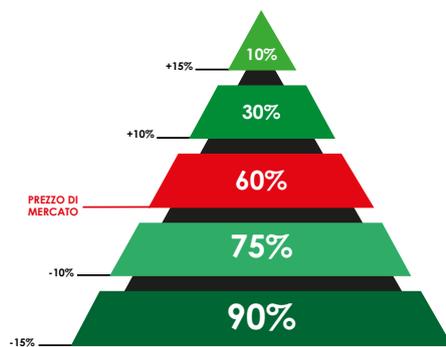
Diventa fondamentale quantificare correttamente il prezzo iniziale con il quale si decide di inserire l'immobile sul mercato: il prezzo iniziale influisce in modo decisivo su quanti potenziali acquirenti decideranno di contattare l'agenzia, su quante visite verranno effettuate e su quante proposte d'acquisto verranno successivamente raccolte.

È importante stabilire **FIN DA SUBITO** il prezzo congruo con il mercato reale della zona così da agevolare la vendita.

Quando si fissa il prezzo dell'immobile basandosi sul "quanto abbiamo bisogno di realizzare", si corre il rischio di posizionare l'immobile in modo errato e di compromettere la vendita.

Quando il prezzo dell'immobile è **IN LINEA CON IL MERCATO**, gli effetti sono molteplici: non solo si avrà un maggior numero di potenziali acquirenti massimizzando le possibilità di vendita, ma si creerà un senso di "urgenza" negli acquirenti che si sentiranno spinti a formulare la loro **MIGLIOR OFFERTA** per non perdere l'occasione di acquistare l'immobile.

IMPATTO DELLA CIFRA RICHIESTA SULLA VISIBILITÀ



La percentuale dei potenziali acquirenti interessati che visualizzeranno l'annuncio promozionale / che valuteranno immobile congruo rispetto al budget.



DOCUMENTI NECESSARI PER LA VENDITA

È importante sin dall'inizio delineare la situazione urbanistica e catastale delle proprietà per poter risolvere le eventuali problematiche che, in fase di trattativa, potrebbero compromettere il buon esito.

Di seguito un elenco di tutti i documenti necessari alla vendita che il venditore dovrà fornirci:

CERTIFICAZIONI

- Certificato di abitabilità/agibilità
- Certificato energetico (APE)

PROPRIETARI

- Copia del documento di identità in corso di validità e del codice fiscale
- Certificato stato civile
- Modulo privacy
- Antiriciclaggio

PROVENIENZE

- Atto di provenienza dell'immobile (atto notarile di acquisto, successione o donazione)
- Copia del contratto di mutuo
- Contratto di locazione (se presente)

CERTIFICAZIONE URBANISTICA

- Visura catastale
- Concessioni edilizie/ristrutturazioni
- Planimetria catastale
- Eventuali condoni o sanatorie

CASI DI SUCCESSO E ULTIMI IMMOBILI VENDUTI A BELLUNO

Affidati a noi, trasforma i tuoi sogni in realtà!

IMMOBILI VENDUTI CON ZERO TRATTABILITÀ

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	TRATTABILITÀ
Limana - via Pieve di Limana	€ 125.000	€ 125.000	0%
Longarone - via Dogna	€ 90.000	€ 90.000	0%
Limana - via Triches	€ 110.000	€ 110.000	0%
Limana - via Mandron	€ 220.000	€ 220.000	0%
Borgo Valbelluna - via Signa	€ 200.000	€ 200.000	0%
Belluno - via Tisoi	€ 125.000	€ 125.000	0%

IMMOBILI VENDUTI CON TEMPI RIDOTTI DI VENDITA

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	TEMPI DI VENDITA (GIORNI)
Belluno - via Degli Emigranti	€ 210.000	€ 215.000	18
Belluno - via Cavarzano	€ 160.000	€ 170.000	13
Belluno - via Salce	€ 120.000	€ 110.000	22
Limana - via Pieve di Limana	€ 125.000	€ 125.000	3
Belluno - via Calvi	€ 130.000	€ 140.000	12
Belluno - via Faverga	€ 149.000	€ 143.000	3

IMMOBILI VENDUTI CON INCASSO OLTRE IL 90% RISPETTO ALL'INCARICO

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	INCASSO %
Borgo Valbelluna - via S. Antonio Tortal	€ 83.000	€ 78.000	93%
Belluno - via Strasburgo	€ 160.000	€ 170.000	106%
Belluno - via Calvi	€ 140.000	€ 150.000	107%
Belluno - via Degli Emigranti	€ 210.000	€ 215.000	102%
Belluno - via 5 Maggio	€ 120.000	€ 115.000	96%
Belluno - via Visome	€ 179.000	€ 175.000	98%

DICONO DI NOI

La combinazione tra cordialità e professionalità fanno dell'agenzia il luogo ideale per chi, come noi, cercava un immobile. Sempre attenti e disponibili, ci hanno aiutato con tutti i dettagli. Siamo molto grati e soddisfatti per il servizio fornito. Consigliamo assolutamente.

Douglas Rotta

Agenzia seria, con personale affidabile, competente, simpatico e solare. Ci hanno assistito dalla fase iniziale a quella finale della compravendita, rispondendo ad ogni nostro dubbio e a tutte le nostre esigenze, facendo da tramite con i venditori durante tutto l'arco temporale in corso tra proposta e atto notarile. Vivamente consigliati.

Antonio Di Bianco

Quando ho deciso di vendere casa mi sono rivolto a Mariagrazia, della quale già conoscevo attraverso altre persone il modo di lavorare. Con l'organizzazione di un open day mi ha venduto casa in tempi rapidissimi, ed altrettanto velocemente abbiamo fatto il rogito, facendomi risparmiare un sacco di tempo e di lavoro!

Michele Colotto

5 anni fa avevo comprato casa con la G&G Immobiliare, e quest'anno io e la mia famiglia abbiamo deciso di rivendere, sempre con la stessa agenzia, visto che ci siamo trovati bene. Abbiamo fatto tutto in tempi rapidissimi, con l'organizzazione di un open day! Soddisfatissimo!

Matteo Camerra

Personale competente, organizzate, efficienti, rapide nel comprendere le esigenze di chi vende (e, immagino, di chi compra) e nell'adempiere a tutte le necessità pratiche e burocratiche di una compravendita. Due aspetti hanno fatto la differenza nella nostra esperienza: la gentilezza in aggiunta alla professionalità e la strategia promozionale dell'"open day", che ha permesso di concentrare l'interesse dei potenziali acquirenti, portandoci ad un esito felice in tempi molto brevi, Cinque stelle.

Anna De Biasio

L'atmosfera che ho subito respirato sapeva di casa, di famiglia. È stato incredibile come sia nata subito una bella sintonia fra me e Mariagrazia. Mi ha seguito passo dopo passo, in ogni dettaglio, portandomi a conclusione dell'operazione in tempi rapidi. Grande competenza e accoglienza.

Silvano

Nella ricerca di casa ho trovato nell'agenzia G&G Immobiliare tutto quello di cui avevo bisogno: attenzione alle mie esigenze, precisione, puntualità e competenza. In breve tempo sono riuscito a realizzare il mio sogno!

Jurgen Ismaili

Esperienze molto positive. Mi sono rivolta a loro per comprare casa, e a distanza di anni mi sono affidata a loro per la vendita. In entrambi i casi sono stati molto professionali, chiari (cosa importantissima per chi come me è ignorante in questo ambito e ha bisogno di spiegazioni su ogni cosa), disponibili e attenti alle mie esigenze. Nella vendita soprattutto molto efficienti nei tempi e nell'impegno dedicato.

Cassandra De Zan

La mia famiglia ed io avevamo urgenza di cambiare casa: l'agenzia G&G ha permesso in tempi rapidissimi la vendita della vecchia casa e l'acquisto della nuova. Efficienza e competenza sono le caratteristiche che contraddistinguono questa agenzia. Consigliatissima!

Giuseppina Fossen

IL MERCATO DI BELLUNO*



526 immobili residenziali venduti
(Fonte: Agenzia delle Entrate)



I tagli che hanno più interessi tra gli acquirenti sono sempre quello tra 50 e 85mq (129) e quello tra 85 e 115mq (128) tallonati da quello oltre i 145mq (117) e da quello tra i 115 e 145mq (115). Fanalino di coda rimangono i monocalci con 37 unità.
(Fonte: Agenzia delle Entrate)



In media ogni mese si vendono in tutto il Comune di Belluno 44 immobili. Se le case in vendita fossero solo quelle presenti su Immobiliare (e non anche quelle proposte nei social, su Casa.it o quello con solo un vecchio cartello fisico), che mediamente presenta 150 annunci al mese, si vende una casa su 3,4 immobili di vendita.



La dinamicità di Belluno rispetto agli altri capoluoghi di provincia vicini (case vendute ogni 100.000 abitanti)

- Belluno 1481
- Treviso 1755
- Venezia 1464
- Pordenone 1751
- Vicenza 1629

La dinamicità di Belluno rispetto agli altri comuni vicini (case vendute ogni 100.000 abitanti)

- Belluno 1481
- Limana 1404
- Sedico 1201
- Longarone 1178

*Elaborazione su dati Agenzia delle Entrate



G&G IMMOBILIARE

Via La Cal, 83 - 32020 - Limana (BL)

+ 39 0437 918904

www.gegimmobiliarebelluno.it

Mariagrazia Paris

+ 39 349 8456739

m.paris@gegimmobiliarebelluno.it

Abreham Pescador

+ 39 392 4104818

a.pescador@gegimmobiliarebelluno.it

Stefano Bortoluzzi

+ 39 392 4523243

s.bortoluzzi@gegimmobiliarebelluno.it