RE/MAX Class

Team DS Di Carlo · Stefano

PIANO MARKETING IMMOBILIARE

Ogni immobile merita una strategia dedicata, costruita su analisi approfondita, corretto posizionamento e una promozione mirata.

Pensata per valorizzarne ogni dettaglio e guidare la vendita verso il miglior risultato possibile.



Un incarico in esclusiva in inclusiva, una collaborazione senza confini

L’incarico in esclusiva inclusiva consente di applicare un metodo di lavoro strutturato e condiviso, basato sulla collaborazione tra professionisti RE/MAX
Attraverso il network RE/MAX, l’immobile viene proposto non solo ai clienti diretti, ma all’intera rete di agenti RE/MAX e, quando opportuno, anche a professionisti esterni al network, con l’obiettivo comune di ottenere il miglior risultato di vendita

La forza di un network internazionale

RE/MAX è uno dei più grandi network immobiliari al mondo.
Questo significa dare visibilità all’immobile a una rete strutturata di professionisti, che collaborano attivamente condividendo opportunità, clienti e strategie di vendita.

Il piano marketing operativo

Un metodo strutturato per valorizzare l’immobile e massimizzare il risultato

Ogni attività di marketing viene pianificata e coordinata all’interno di una strategia unica, con l’obiettivo di presentare l’immobile nel modo più efficace possibile e raggiungere il pubblico giusto, al momento giusto.

Contenuti professionali

La valorizzazione dell’immobile parte dalla qualità della comunicazione.
Per questo il piano marketing prevede:

- servizio fotografico professionale
- video di presentazione dell’immobile

Strumenti fondamentali per trasmettere valore, qualità e differenziazione fin dal primo contatto.

HOME STAGING

l make-up immobiliare che valorizza l’immobile

L’home staging è un’attività di valorizzazione mirata che permette di presentare l’immobile nel modo più efficace possibile, evidenziandone i punti di forza e rendendolo immediatamente più appetibile per il mercato.
Non si tratta di ristrutturare, ma di preparare l’immobile alla vendita, migliorandone l’impatto visivo ed emozionale fin dal primo sguardo.

Cosa significa make-up immobiliare

Attraverso piccoli interventi strategici, l’immobile viene reso più ordinato, armonioso e accogliente, facilitando l’identificazione dell’acquirente e riducendo le obiezioni durante la visita.

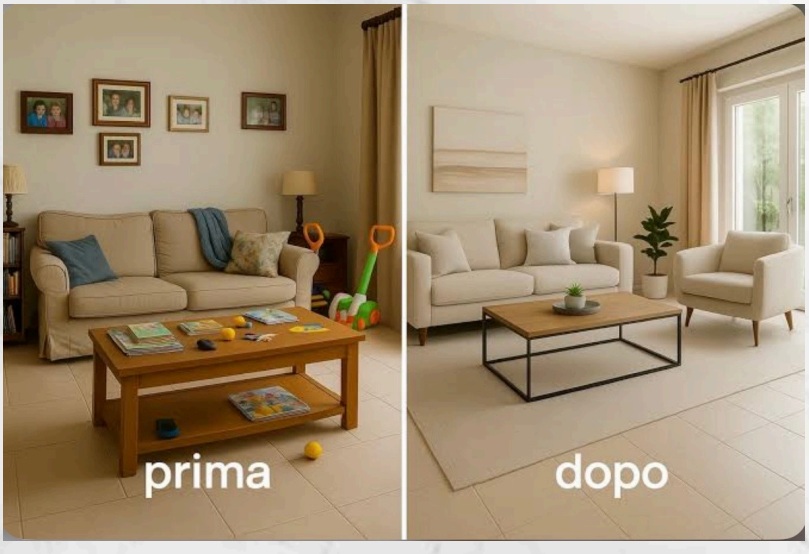


Le attività di home staging possono includere

- riorganizzazione degli spazi
- ottimizzazione dell’arredo esistente
- valorizzazione della luce naturale
- interventi estetici leggeri e mirati
- preparazione dell’immobile per servizi fotografici, video e open house

Perché funziona

L’home staging consente di:
aumentare l’attrattività dell’immobile
migliorare la qualità delle visite
ridurre i tempi di vendita
sostenere il valore richiesto



Valorizzazione del potenziale con rendering di arredo e ristrutturazione

Quando necessario, il piano marketing include la realizzazione di rendering e soluzioni di arredo o ristrutturazione, utili a mostrare le reali potenzialità dell'immobile e aiutare l'acquirente a immaginarne il risultato finale



Foto di partenza

Lavoro di post produzione...

Rendering con arredo e personalizzazione



Virtual tour 3D professionale Matterport

L'immobile viene presentato attraverso un virtual tour 3D professionale, che consente visite immersive e dettagliate anche da remoto, qualificando i contatti e ottimizzando i tempi della vendita.



Planimetria in 2D arredata



RE/MAX Class

Massima visibilità sui portali immobiliari

L’annuncio viene pubblicato sui principali portali immobiliari, con materiali completi e professionali, per garantire la massima visibilità e una comunicazione coerente su tutti i canali con opzioni di massima visibiltà

Portali immobiliari su cui pubblichiamo i nostri immobili

Immobiliare.it
Idealista
Casa.it
WikiCasa.it
Subito.it – Immobili
VivoQui
CambioCasa.it
OffroCasa.com
Allaricerca.it
RE/MAX.it
RE/MAX Class

Promozione mirata sui canali digitali e social



Accanto ai canali tradizionali, viene sviluppata una comunicazione mirata sui social network, pensata per intercettare un pubblico che non utilizza i portali immobiliari ma segue principalmente i contenuti digitali.
Questo permette di ampliare il bacino di potenziali acquirenti e raggiungere target diversi rispetto alla sola pubblicazione dell’annuncio.

🗓️ Open house strategici

Quando la tipologia di immobile lo consente, vengono organizzati open house mirati, con l'obiettivo di aumentare l'interesse, favorire la competizione tra potenziali acquirenti e creare le migliori condizioni per ottenere il massimo risultato dalla vendita.

L'obiettivo finale

Tutte le attività del piano marketing non sono isolate, ma coordinate all'interno di una strategia strutturata, pensata per:

- aumentare l'interesse sull'immobile
- ampliare il numero di potenziali acquirenti qualificati
- ridurre i tempi di vendita
- massimizzare il valore finale dell'operazione

PROPOSTA DI INCARICO IN ESCLUSIVA

Chiarezza, trasparenza e orientamento al risultato!

Durata incarico: **6 mesi in esclusiva**

Obiettivo: **applicare in modo completo il piano marketing illustrato**

Team Di Carlo & Stefano
Mail: gdicarloteam@remax.it
Via Cenisio 14 - Milano