



LA VENDITA PERFETTA comincia da qui

**Strategia, preparazione e visione:
il percorso completo
firmato Immosanremo.**



Vendere casa non è un salto nel buio, ma senza un piano rischia di esserlo!

Questa guida ti accompagna passo
dopo passo nel percorso di vendita,
con il metodo Immosanremo.



PERCHÈ ESISTE questa guida.



Vendere casa non è un gesto quotidiano. È una scelta importante, che coinvolge aspetti emotivi, patrimoniali, fiscali e legali. Questa guida nasce per aiutarti a orientarti con chiarezza, semplicità e competenza in ogni fase del processo. Non ti promettiamo magie, ma un metodo collaudato e trasparente: il nostro obiettivo è portarti alla vendita entro 100 giorni, con serenità e senza sorprese.

CARLO DE ANDREIS BESSONE

Fondatore Immosanremo e Consulente Immobiliare

Il mercato immobiliare oggi

Negli ultimi anni, il mercato immobiliare è diventato più complesso.

Le dinamiche di prezzo sono cambiate, le compravendite richiedono attenzione ai dettagli, e la concorrenza - anche online - è altissima. In un contesto così competitivo, improvvisare non è più un'opzione.

Serve esperienza, visione strategica e capacità di valorizzare ogni immobile nel modo giusto.

Cosa non fare se vuoi vendere

- ✘ Non affidarti al caso, o all'intuizione del "cugino esperto".
- ✘ Non pubblicare annunci sbrigativi con foto scattate al volo.
- ✘ Non aspettare che "arrivi l'occasione giusta".
- ✘ E soprattutto: non sottovalutare il tempo e le energie che servono per gestire davvero una vendita.

LA TUA CASA NON VALE “secondo me”.

Ogni valutazione è costruita su dati concreti,
analisi di mercato e confronto reale.
Niente cifre a occhio.

Valutazione analitica: partiamo dai fatti

Il primo passo per vendere casa in modo efficace
è conoscerne il valore reale.

Immosanremo effettua una valutazione analitica
basata su:

- ✓ **dati aggiornati** delle compravendite
recenti nella tua zona;
- ✓ **caratteristiche oggettive** dell'immobile;
- ✓ **trend di mercato**;
- ✓ **stato di manutenzione**
e **documentazione** tecnica.

**Il risultato? Una stima affidabile e coerente
con il mercato, pensata per attirare acquirenti
qualificati e non perditempo.**



COMPRAVENDITE
IN ZONA



CARATTERISTICHE
IMMOBILE



TREND
DI MERCATO



DOCUMENTAZIONE
TECNICA

Cosa non è una buona valutazione

Non ci basiamo su:

- ✘ prezzi medi trovati online;
- ✘ paragoni con l'immobile del vicino;
- ✘ speranze personali o valori affettivi;
- ✘ promesse di vendita al rialzo solo per ottenere l'incarico.

Una stima gonfiata può rallentare o bloccare la vendita.

Una stima realistica è il primo alleato per arrivare al risultato.

Cosa ti fornisce Immosanremo

- ✔ Una relazione di valutazione personalizzata, chiara e motivata.
- ✔ Un confronto con altri immobili simili, venduti (non solo pubblicizzati).
- ✔ Una strategia di prezzo studiata per vendere entro 100 giorni, senza svendere.

Ogni immobile ha la sua storia. Noi iniziamo ascoltandola, ma la raccontiamo con numeri concreti.

Indovinare il prezzo è rischioso. Analizzarlo è il nostro mestiere.

CASA PRONTA ALLA VENDITA? Solo se lo dicono le carte.

Una casa può sembrare perfetta,
ma senza i documenti giusti...
resta invendibile.

Perché serve la documentazione completa

Il momento migliore per preparare i documenti? Prima di mettere in vendita. Ogni ritardo nella fase documentale può rallentare o addirittura compromettere una trattativa. **Immosanremo** verifica fin dall'inizio che tutto sia in ordine: trasparenza e sicurezza per te e per chi acquista.

Cosa controlliamo (e ottimizziamo per te)

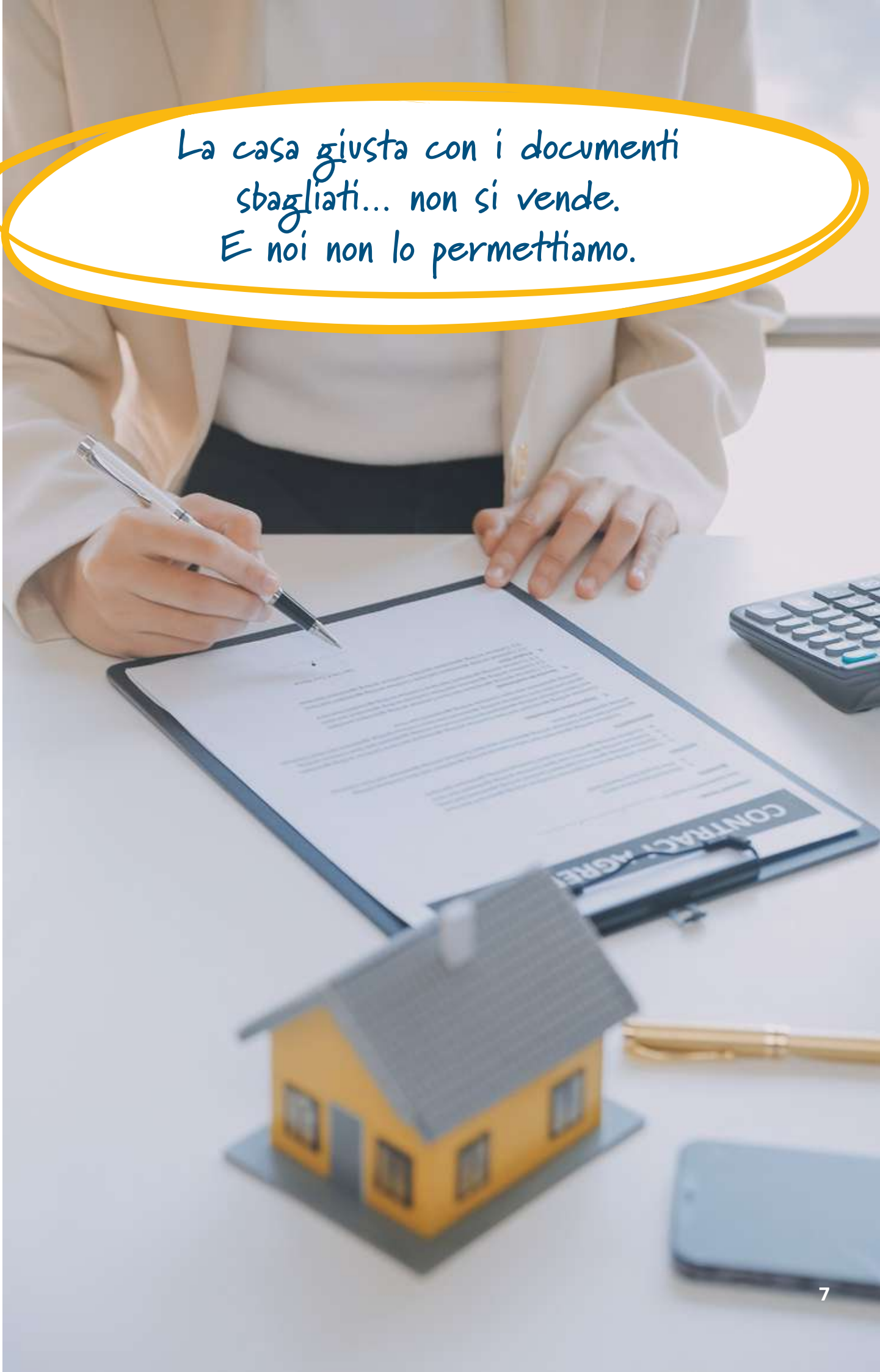
Ti affianchiamo nella raccolta e revisione dei **documenti indispensabili per la vendita**, tra cui:

- Attestato di Prestazione Energetica (APE)
- Attestato di Regolarità Edilizia (ARE)
- Planimetrie catastali aggiornate
- Atto di provenienza
- Visure ipotecarie e catastali
- Certificati di conformità impianti
- Documentazione condominiale (se necessaria)

Non sei solo, ci pensiamo insieme

Non devi preoccuparti di dove trovare ogni documento o a chi chiederlo. Con il nostro supporto, otterrai tutto il necessario in tempi rapidi, grazie a una rete di tecnici e professionisti. **Una casa documentata è una casa che ispira fiducia e si vende meglio.**

La casa giusta con i documenti sbagliati... non si vende.
E noi non lo permettiamo.



CI VUOLE FIDUCIA. Da entrambe le parti.

L'incarico in esclusiva
non è una chiusura, è un patto:
tu ti affidi a noi, noi investiamo su di te.

Perché l'esclusiva funziona

Firmare un incarico in esclusiva significa darsi una direzione chiara. Niente sovrapposizioni, doppie trattative o confusione. È un modello che responsabilizza, protegge e accelera il processo di vendita. Solo con l'esclusiva possiamo offrirti un piano personalizzato, investire in comunicazione mirata e attivare tutti i nostri canali senza esitazioni.

Cosa faremo noi

Immosanremo si impegna a:

- ✓ valorizzare l'immobile al massimo delle sue potenzialità;
- ✓ curare l'intera comunicazione visiva e strategica;
- ✓ gestire ogni contatto, visita, trattativa e aggiornamento;
- ✓ tenerti informato con report trasparenti e puntuali.

Cosa farai tu

Tu ti impegni a:

- ✓ affidarti al nostro metodo con fiducia;
- ✓ non promuovere l'immobile tramite terzi;
- ✓ fornirci tutta la documentazione e l'accesso all'immobile.

**È un gioco di squadra,
con un obiettivo condiviso:
la vendita.**

Cosa succede nei 100 giorni


Il nostro metodo è strutturato per concludere entro 100 giorni.

Non è una promessa “di marketing”, è **una media reale** basata sui risultati.

Nel corso di questo tempo:

- lanciamo la casa sul mercato con la strategia migliore;
- la proponiamo a una rete di acquirenti qualificati;
- gestiamo tutte le trattative e l'intermediazione fino al preliminare.

In 100 giorni lavoriamo con costanza, visione e metodo. E se serve, anche prima.



L'esclusiva
non ti vincola.
Ti tutela.

VENDERE CASA È ANCHE una questione di scena.

Ogni immobile ha qualcosa da raccontare. Il nostro compito è farlo vedere nel modo giusto, fin dal primo sguardo.

1 **Fotografia e video: l'immagine conta, eccome**

Oggi la prima visita non avviene più dal vivo, ma **online**. Per questo ci affidiamo a **fotografi professionisti** e **video-maker esperti** per darti:

- immagini luminose, valorizzanti e realistiche;
- video emozionali che guidano l'osservatore negli spazi.

Un'immagine curata trasmette valore, fiducia e concretezza. E aumenta notevolmente le possibilità di vendita.

2 **Decluttering e piccoli accorgimenti**

Prima di fotografare o **mostrare un immobile**, aiutiamo il proprietario a prepararlo al meglio.

Non parliamo di grandi ristrutturazioni, ma di dettagli che fanno la differenza:

- eliminare oggetti personali e visivamente "distrattivi";
- riequilibrare gli spazi;
- migliorare la percezione di ordine e luce.

Spesso basta poco per trasformare un ambiente comune in un'occasione unica.

Non basta mettere in vendita.
Bisogna mettere in scena.

Non è solo estetica. È strategia.

Una **casa ben presentata** racconta una storia coerente, crea aspettativa e favorisce l'innamoramento del potenziale acquirente.

Noi **non vendiamo pareti: valorizziamo emozioni**, potenzialità e stili di vita.



NON SOLO VISIBILITÀ. Posizionamento.

Ogni immobile merita una strategia di vendita su misura, visibile nel posto giusto e con il messaggio giusto.



Dove va il tuo annuncio

La visibilità è fondamentale. E noi sappiamo dove guardano gli acquirenti.

Ogni annuncio viene pubblicato e promosso attraverso:

- i principali portali immobiliari nazionali;
- i social media, con campagne mirate su target geolocalizzati;
- la nostra rete di contatti e collaborazioni con agenzie;
- strumenti cartacei come volantini e materiali per vetrina.

Ma non basta esserci. Bisogna esserci bene: con contenuti curati, coerenti, professionali.

Strategia su misura

Ogni immobile ha una storia diversa e un target diverso.

Per questo elaboriamo una strategia di vendita che tiene conto di:

- posizione, tipologia e fascia di prezzo;
- caratteristiche specifiche dell'immobile;
- tempistiche e priorità del proprietario.

La strategia viene costruita insieme, spiegata con chiarezza e condivisa passo dopo passo.



Branding dell'immobile: diamo un'identità alla tua casa

Non vendiamo solo “un appartamento al terzo piano”.

Vendiamo una soluzione abitativa, **un'esperienza, un'emozione** concreta.

Per farlo, costruiamo un'identità visiva e narrativa dell'immobile:

titolo, descrizione, foto e video parlano in modo coerente, professionale e attrattivo.

L'obiettivo? Non essere “una tra tante”, ma la casa che resta in mente.

Ogni casa ha un potenziale.
Sta a noi mostrarlo al mondo giusto.

LA TUA CASA HA PIÙ ALLEATI di quanto pensi.

**Non lavoriamo da soli. Condividiamo
la tua casa con i professionisti giusti
per moltiplicarne le possibilità di vendita.**

Collaborare, non competere

Immosanremo fa parte di una rete selezionata di agenzie immobiliari. Questo significa che la tua casa non è visibile solo sui nostri canali, ma anche su quelli dei professionisti con cui collaboriamo attivamente.

Più occhi sul tuo annuncio. Più possibilità di trovare l'acquirente giusto, in meno tempo.

Come funziona il multi-incarico gestito

A differenza del "multi-incarico aperto" che genera confusione e sovrapposizioni, il nostro è coordinato e trasparente:

- un unico referente: **Immosanremo**;
- una strategia unica, condivisa con agenzie partner;
- un sistema strutturato di condivisione immobili e contatti.

Così, evitiamo sprechi di tempo e trattative parallele.

Tu hai un unico interlocutore, ma dietro c'è una rete che lavora per te.

Più visibilità, meno attesa

Una casa che lavora in rete si muove più velocemente sul mercato.

I potenziali acquirenti ricevono informazioni coerenti, dettagliate, professionali.

Il risultato? Tempi di vendita più brevi e trattative più efficaci.



Non ti diamo un agente.
Ti diamo una squadra.

VISITE MIRATE.

Trattative rapide.

**Non apriamo la porta a tutti.
Selezioniamo, gestiamo
e ti teniamo aggiornato.**

Pre-qualifica degli acquirenti

Non si va in scena con chiunque bussi. Prima di fissare un appuntamento valutiamo:



MOTIVAZIONI REALI

(ad esempio trasferimento,
famiglia, investimento)



CAPACITÀ DI ACQUISTO

(pre-approvazione bancaria)



TEMPISTICHE

e esigenze concrete

Gestione appuntamenti professionale

Coordiniamo calendario e accessi in modo ordinato, garantendo puntualità e privacy. Siamo presenti per accompagnare ogni visita, rispondere alle domande e valorizzare gli aspetti salienti dell'immobile.

Un approccio professionale che fa una buona impressione e accelera i tempi.

Feedback e aggiornamenti costanti

Dopo ogni visita ti riportiamo:

- impressioni degli acquirenti (cosa ha funzionato, cosa no);
- eventuali criticità da correggere (es. prezzo, tempi, condizioni);
- suggerimenti su possibili adeguamenti.

Il feedback strutturato permette di raffinare la strategia e rende più efficace la vendita.

Nota qualitativa

I venditori esperti sanno che il prezzo non è tutto. Occorre considerare condizioni, tempi di chiusura, finanziamenti e controparti qualificate .

In Immosanremo monitoriamo tutto, per guidarti verso la proposta più solida e conveniente.

*Non lasciamo
nulla al caso:
visita mirata =
vendita mirata.*



Una trattativa ben gestita
non è mai un rischio.
È un vantaggio.

DALLA PROPOSTA AL ROGITO. Senza intoppi.

Ti accompagniamo in ogni fase della trattativa, fino alla firma definitiva. Con competenza, precisione e trasparenza.

Trattativa: strategia e mediazione

Ogni proposta d'acquisto viene valutata con attenzione.

Ti aiutiamo a leggere tra le righe: prezzo offerto, condizioni, tempistiche, vincoli.

Grazie alla nostra esperienza, sappiamo condurre la trattativa in modo efficace, proteggendo i tuoi interessi e guidandoti verso la soluzione più vantaggiosa.

Preliminare: sicurezza scritta nero su bianco

Una volta accettata la proposta, si procede con il preliminare di compravendita, che formalizza gli accordi:

- ✔ prezzo e modalità di pagamento;
- ✔ tempistiche per il rogito;
- ✔ condizioni sospensive (es. mutuo);
- ✔ eventuali garanzie e clausole specifiche.

Noi verifichiamo ogni dettaglio, per garantirti un passaggio sereno e ben documentato.

Assistenza fino al rogito notarile

Non ti lasciamo solo nei passaggi cruciali. Saremo presenti al momento del rogito, in contatto diretto con il notaio e l'acquirente, per assicurare che tutto proceda senza sorprese.

Ti supportiamo anche nella preparazione dei documenti finali e nella gestione della burocrazia.

Legalità e trasparenza, sempre

Ogni fase viene condotta con la massima attenzione alle normative vigenti. Collaboriamo con professionisti qualificati e manteniamo aggiornamenti puntuali.

La chiarezza tutela te, l'acquirente e la qualità dell'intera operazione.

I NUMERI PARLANO. E i clienti anche.

**Vendere entro 100 giorni non è uno slogan:
è il nostro standard. E sono i clienti a confermarlo.**

**Il nostro metodo funziona.
I risultati lo dimostrano.**

100

Oltre 8 vendite su 10
vengono concluse
entro 100 giorni.

100%

Il 100% degli immobili
che seguono il nostro
metodo completo riceve
proposte concrete.

90%

Più del 90% dei clienti
ci affida nuovi incarichi
o ci raccomanda
a parenti e amici.

Cosa succede se superiamo i 100 giorni?

Può capitare. E in quel caso:

- rivediamo insieme strategia, visibilità e pricing;
- analizziamo il feedback ricevuto dagli acquirenti;
- aggiustiamo il tiro, senza abbandonarti mai.

Il nostro impegno non ha scadenza: restiamo al tuo fianco fino alla firma.

DICONO

di noi

“

Pensavo che vendere fosse un incubo.
Invece ho trovato ascolto, chiarezza
e un risultato concreto in 2 mesi.

Maria A.

”

“

Professionisti veri.
Sanno come muoversi, spiegano tutto
e ti tengono aggiornato.
Zero sorprese.

Giovanni G.

”

“

Avevo già provato a vendere.
Con Immosanremo ho capito cosa mancava.
E ho venduto davvero.

Rinaldo B.

”

*Non lo diciamo solo noi.
Lo dicono i fatti.*

LO SO CHE TE LO STAI chiedendo...

Vendere casa può generare mille dubbi.
Ecco alcune risposte semplici
alle domande più frequenti.

1

Posso vendere casa se ho ancora il mutuo?

Sì. Al momento del rogito, la banca riceverà direttamente l'importo residuo del mutuo dall'acquirente o dal notaio. Noi ti guidiamo nella gestione di questo passaggio.

2


Cosa succede se ho ricevuto la casa in eredità o per donazione?

È possibile vendere, ma servono alcuni documenti specifici (dichiarazione di successione, accettazione, eventuale assicurazione). Verifichiamo con te ogni aspetto per evitare rischi legali.

3

Che cos'è l'ARE e perché è importante?

L'Attestato di Regolarità Edilizia certifica che l'immobile è conforme alle planimetrie e ai progetti depositati. Senza di esso, la vendita può essere rallentata o contestata. Ti aiutiamo a ottenerlo.



Ogni situazione è diversa.
Ma ogni risposta può essere chiara.

4

Quando devo pagare le tasse sulla vendita?

La plusvalenza è tassata solo se vendi un immobile entro 5 anni dall'acquisto (con alcune eccezioni). Ti spieghiamo caso per caso se e quando è previsto un costo fiscale.

5

A cosa serve la caparra confirmatoria?

È una garanzia per entrambe le parti.
Se l'acquirente si ritira senza motivo, tu trattiene la caparra.
Se invece sei tu a rinunciare, dovrai restituirla con una penale.
È tutto regolato dal preliminare.

6

Devo vendere prima di acquistare?

Sì, nella maggior parte dei casi è consigliabile. Vendere prima ti dà forza nella nuova trattativa e ti evita corse contro il tempo.
Ti aiutiamo a gestire bene il passaggio da una casa all'altra.

TI ABBIAMO MOSTRATO IL METODO.

Ora tocca a te fare
il primo passo.

Affidati a chi conosce il mercato
e lavora per i tuoi obiettivi.
Con Immosanremo
non vendi solo casa.
Vendi bene, con serenità.

La casa è tua. Il metodo è nostro.
E insieme funzioniamo.

CONTATTI

Immosanremo • Carlo De Andreis Bessone

- 📍 Corso Matuzia, 22 • Sanremo (IM)
- ☎ +39 0184 610689 • +39 340 872 0515
- ✉ info@immosanremo.com
- 📷 @immosanremo
- 📺 @Immosanremorealestate
- 🌐 www.immosanremo.com

