

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

Piccole regole  
che possono aiutarti  
a capitalizzare denaro in breve tempo.

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

**Domenico Panetta Economy Training**

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

Vendere un immobile non è cosa semplice se non si conoscono le giuste regole!

Spesso la fretta risulta essere una cattiva consigliera, non fa altro che aumentare i tempi di rivendita e di conseguenza i tempi di capitalizzazione.

Ti consiglio di leggere con attenzione queste poche pagine, ti saranno molto utili se hai intenzione di rivendere il tuo immobile in breve tempo, sono le stesse tecniche che adotto io e dalle quali ho tratto grandi benefici. Al termine della lettura troverai un codice, è un regalo che ho preparato per te! Prenotando una sessione di coaching ed inserendo il codice che vedi nell'ultima pagina avrai diritto ad uno sconto di € 40 sul modulo one to one!

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

**Per rivendere un immobile acquisito a sconto posso consigliarti queste cinque strategie:**

- **Renderlo unico**
- **Rendilo visibile**
- **Riviste di settore**
- **Flessibilità**
- **Pensa a dopo**

Andiamo ora ad esaminare insieme questi cinque punti.

Renderlo unico: Cerca di rendere l'immobile piacevole agli occhi dei tuoi acquirenti, dai modo di poter scegliere eventuali rifiniture da apportare al bene che hai deciso di vendere. Se puoi cerca di far percepire la bellezza delle rifiniture magari tramite un rendering 3d! Effettua cerca di abbellirlo con delle piante che danno luce, e ricorda di

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

far visionare l'immobile possibilmente in orari dove la luce è bene visibile.

Rendili visibile: Utilizza i canali del web, pubblicizza il tuo immobile sui vari motori di ricerca specializzati, sui social network e non in ultimo sulla piattaforma google! Una buona campagna pubblicitaria sul web può ridurre notevolmente il tempo di rivendita. Inserisci per i portali web, foto e planimetrie e una descrizione molto accurata dell'immobile. Mentre per quanto riguarda ad words (GOOGLE) crea un landing page ad Hoc per il tuo immobile. Questa regola a mio avviso è di primaria importanza se si vuole abbracciare un vasto pubblico.

Riviste di settore: Oltre l'utilizzo del web, può ampliare il raggio di visibilità del tuo immobile utilizzando riviste di settore, crea un'inserzione quanto più accattivante possa essere, inserisci il prezzo del bene e se puoi anche piccoli preventivi di mutuo.

Flessibilità : Il principio di flessibilità potrebbe portarti ad una rapida conclusione dell'affare, cerca di non fossilizzarti sui piccoli dettagli vale a dire euro in più o meno, cerca di invogliare il tuo acquirente magari dicendo che nel prezzo è compreso il rogito notarile; il rogito non le tasse mi raccomando! Spesso questa tecnica sollecita l'acquirente ad acquistare il tuo immobile, per il semplice fatto che non si accolla un costo!

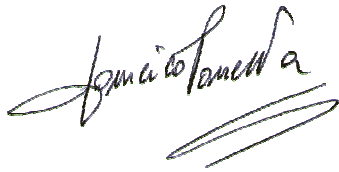
Pensa a dopo: Ricorda che stai vendendo! Il tuo prossimo obiettivo è ricomprare e vendere per poter capitalizzare denaro e raggiungere la tua libertà economica, quindi attivati subito a ricercare un nuovo immobile adatto alle tue esigenze.

# I 5 principi per rivendere il tuo immobile

Domenico Panetta Economy Training

Queste tecniche vengono approfondite al mio seminario **Guadagnare in Immobili** che trovi sul nostro web site alla sezione seminari , sul mio ebook o libro “Raggiungi il tuo wellness immobiliare” che puoi trovare nella nostra home page

Ti auguro una proficua annata di ottimi investimenti!

A handwritten signature in black ink, reading "Domenico Panetta". The signature is written in a cursive style with a large, sweeping flourish at the end.