



Piano di Azione
per la **Vendita**
del tuo immobile



TROIANI
IMMOBILIARE
Sempre dalla tua parte

Quello che tieni fra le mani in questo preciso istante, è il nostro Piano d'Azione. Si tratta della strategia che intendiamo mettere in pratica per raggiungere il tuo triplice obiettivo: **vendere casa alle migliori condizioni possibili.** Nello specifico, le condizioni a cui ci riferiamo sono tre: il **risparmio di tempo**, un **guadagno all'altezza** delle tue aspettative e la **totale serenità** nello sviluppo dell'operazione.

E solo chi ha sul tavolo una strategia, un Piano d'Azione - cioè chi sa in anticipo cosa fare e come farlo - riesce a raggiungere tale obiettivo e tali condizioni.

Come puoi immaginare, per noi si tratta di una grande **responsabilità.** Perché mettere davanti ai tuoi occhi un piano significa doverlo rispettare. Significa alzare l'asticella del valore atteso. Significa assumersi un impegno. Lo sappiamo. **Ma sappiamo anche che fa parte del nostro lavoro.** Perché un professionista deve essere, per definizione, una persona disposta a farsi carico di responsabilità e impegni con i propri clienti.

In questo caso, la responsabilità di rispettare ogni singolo punto del Piano che stai per leggere. Di muoverci con coerenza. Di essere sempre dalla tua parte.

Responsabilità che ci assumiamo già da ora.



CHI SIAMO

Da quasi **vent'anni** noi di **Frimm Fonte Nuova - Troiani Immobiliare** aiutiamo i nostri clienti a vendere e comprare casa a Roma e provincia. Mettiamo a tua disposizione un **metodo preciso**, collaudato e in grado di aumentare notevolmente le probabilità di vendita del tuo immobile.

Per noi il tuo tempo è prezioso: collaboriamo con le migliori realtà di Roma e della provincia, così che, pur avendo sempre e solo noi come unici referenti, tu possa contare sul servizio di altre 400 agenzie.

Crediamo nell'etica della verità, delle elevate competenze e del duro lavoro, cioè nei valori con cui ci impegniamo a realizzare i tuoi progetti.



Anni di presenza ed esperienza sul territorio di Roma e provincia



Giorni impiegati in media per vendere una casa
(La media nazionale è 8 mesi)





Sconto medio applicato in sede di trattativa rispetto al prezzo fissato
(Media nazionale: -12%)


COSA FAREMO PER TE?


 **Fotografie** professionali.


 Ci occupiamo degli adempimenti **burocratici**.


 Incrocio immediato con gli **acquirenti qualificati** del nostro **database**.


 **Ricerca ATTIVA** di acquirenti per il tuo immobile ogni giorno (marketing attivo).


 **Promozione professionale** del tuo immobile su Internet, portali a pagamento, social media e volantinaggio.


 **Videopresentazione** del tuo immobile realizzata da un videomaker professionista, in cui sarò io stesso a descrivere i punti forti della tua casa.


 Organizziamo l'**open house**, un evento studiato per agevolare la vendita e massimizzare il guadagno

 Inseriamo il tuo annuncio su **MLS Replat**, una delle più grandi piattaforme di collaborazione immobiliare in cui sono presenti tantissime agenzie immobiliari che potranno mostrare l'annuncio della tua casa ad altri potenziali acquirenti.

 **Troviamo l'acquirente** pronto a comprare la tua proprietà, scartando i curiosi.

 Selezioniamo per te solo gli **acquirenti finanziabili** tramite consulenza creditizia da fare prima del sopralluogo.

 Ti diamo un **riscontro periodico** sulle risposte del mercato.

 Raccogliamo e ti presentiamo una o più proposte di acquisto, affinché tu possa **scegliere la migliore**.

OPEN HOUSE

RISPARMIA TEMPO, OTTIENI DI PIÙ



L'Open House è il tipo di attività che distingue il nostro metodo da tutti gli altri. Consiste nel concentrare tutte le visite dei potenziali acquirenti in un unico evento della durata di circa due ore.

Questa tecnica ti garantisce i **3 VANTAGGI** che ogni proprietario di immobile in vendita desidera ottenere:

- 1 RISPARMI TEMPO ED ENERGIE**, evitando di investire ore e ore nella preparazione della casa per i singoli appuntamenti.
- 2 VENDI A UN PREZZO PIÙ ALTO**, perché i potenziali acquirenti visitano la casa insieme ad altre 10-20 persone interessate e la concorrenza creata in questo modo spinge chi vuole acquistare davvero a presentarti un'offerta in linea con ciò che ti aspetti.
- 3 VENDI PIÙ VELOCEMENTE**, perché tutti i potenziali acquirenti sapranno di doversi muovere in fretta per avere la casa. Ecco perché l'Open House ci ha permesso di vendere immobili importanti in meno di 30 giorni.

L'INCARICO PER VENDERE LA TUA PROPRIETÀ



Affidarsi a più agenzie ti dà solo l'illusione di avere più **possibilità di vendere**.

Le agenzie che lavorano sulla tua casa senza esclusiva (e senza impegno), lavorano **contro i tuoi interessi** poiché hanno margine per fare le proprie condizioni confondendo gli acquirenti con annunci duplicati e disomogenei.



La **VERITÀ**, che non hanno il coraggio di dirti, è che per gli altri agenti immobiliari che lavorano senza esclusiva, **la tua casa è solo una opportunità di lavoro** con gli acquirenti e non l'occasione di guadagno per te.

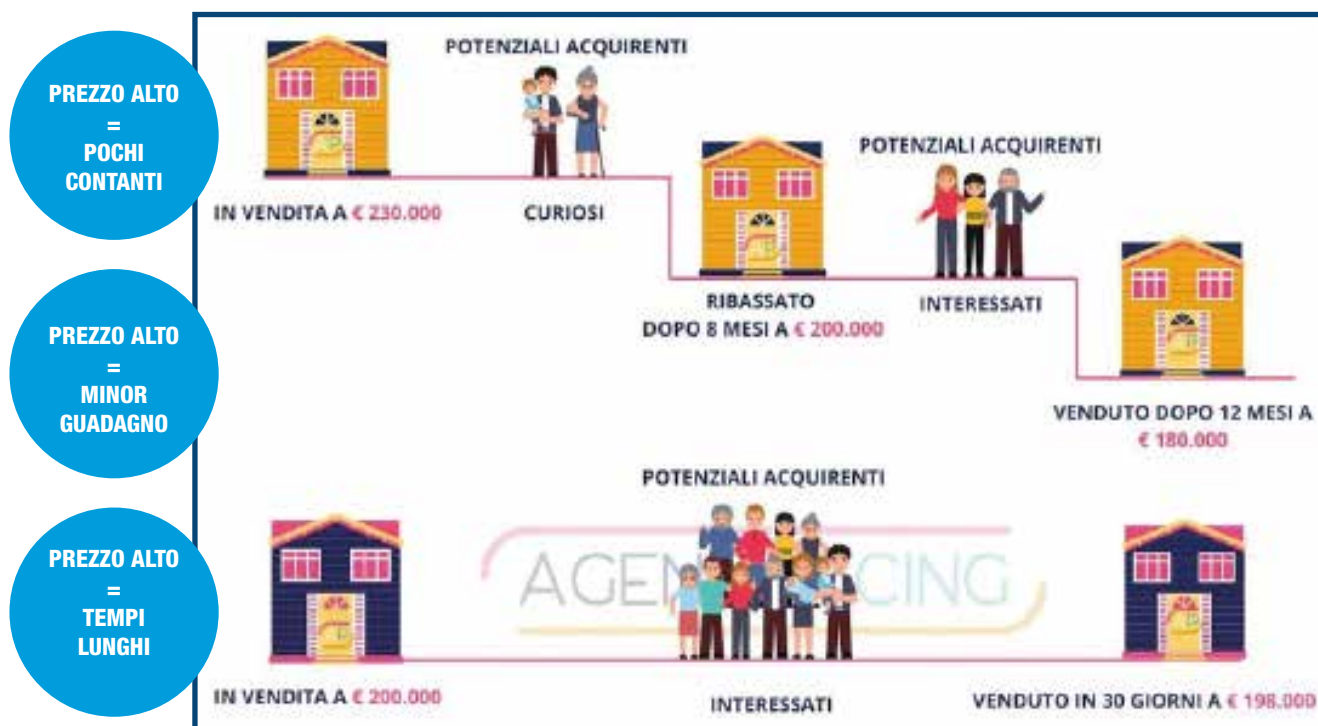
Gli agenti che lavorano in questo modo, faranno di tutto per vendere "una" casa a quell'acquirente, e non, la "tua", che quindi sarà solo "una delle tante"...

Tuteliamo i tuoi interessi tramite l'incarico in esclusiva

FISSIAMO SUBITO INSIEME IL GIUSTO PREZZO

Ogni proprietario **desidera guadagnare il massimo** dalla vendita della casa. E per questo, è importante sapere che se dall'inizio la casa è proposta in vendita ad un **prezzo eccessivo**, si avranno i seguenti risultati:

- **Ci saranno continue riduzioni** per rendere attraente l'immobile;
- **Si allungheranno i tempi** di vendita;
- **Si diminuirà il guadagno** finale: la casa sarà infatti venduta ad un prezzo inferiore a quello al quale sarebbe stata acquistata se fosse stata prezzata correttamente fin da subito.



TESTIMONIANZE



Ottima esperienza. Ci siamo affidati a loro per la vendita di un immobile. Abbiamo trovato un personale attento, professionale e molto scrupoloso. Consigliamo l'agenzia.

Manuela Aquilini



Alta professionalità e disponibilità chiarezza nelle informazioni. Ho incontrato persone disponibili e competenti. Grazie!

Roberto Galante



Nel corso degli anni, sono stata cliente sia per contratti di affitto che di vendita. Competenza, professionalità, gentilezza e precisione sono alla base del loro operato.

Maddalena De Michele



CONFERIMENTO DI INCARICO DI VENDITA IMMOBILIARE

INCARICO DI MEDIAZIONE PER LA VENDITA IMMOBILIARE

Con la presente scrittura privata _ l _ Sig./Sig.ra _____,
nat ____ a _____, il _____,
residente a _____ (_____),
Via/Piazza _____, n. _____,
C.F. _____, tel. _____,
e-mail _____
doc. identità _____ n. _____,
rilasciato da _____, in data _____, con scadenza il _____,
di seguito denominato/i "INCARICANTE", elettivamente domiciliati ai fini delle comunicazioni derivanti dal presente
atto in _____, dichiarando di avere e/o
di rappresentare la piena proprietà dell'immobile o, comunque, di poter garantire l'adempimento degli eventuali
intestatari,

CONFERISCO _____

all'agenzia Troiani Immobiliare srls, con sede in Fonte Nuova (RM) Via Nomentana n. 550, C.F./P.IVA 12641471003,
iscritta al n. RM1390360 del REA della CCIAA di Roma, in seguito denominata "AGENTE IMMOBILIARE".

INCARICO DI MEDIAZIONE

per la ricerca di acquirenti per l'____ porzion __ immobiliar__ sotto descritt__:

Comune _____ indirizzo _____, n. _____,
piano _____ interno _____, proprietà intestata a _____,
destinazione d'uso _____, dati catastali, _____
composizione _____

attualmente: LIBERO OCCUPATO DAL PROPRIETARIO NUDA PROPRIETÀ PROPRIETÀ SUPERFICIARIA

1) PREZZO DI VENDITA RICHIESTO _____

(diconsi euro _____)
comprendente il residuo capitale mutuo attuale di _____
(diconsi euro _____) circa.

2) STATO DELL'IMMOBILE

L'incaricante si impegna a fornire tutta la documentazione relativa all'immobile e garantisce le seguenti circostanze:

2a) atto di provenienza: _____

2b) destinazione d'uso: _____

2c) circa la normativa edilizia-urbanistica, dichiara che l'immobile è _____

2d) circa la conformità degli impianti alle normative vigenti, dichiara che l'immobile è _____

2e) circa il certificato di agibilità, dichiara che l'immobile _____

2f) è dotato di ACE/APE - classe energetica _____; indice di prestazione energetica _____;

non è dotato di ACE/APE che si impegna ad ottenere al più presto, con l'intesa che fino alla consegna l'agenzia non potrà effettuare pubblicità e neppure instaurare trattative; non è dotato di ACE/APE in quanto immobile esente per dichiarazione del venditore, poiché _____

2g) circa l'esistenza di trascrizioni ed iscrizioni pregiudizievoli dichiara che l'immobile è _____

2h) circa le spese condominiali ORDINARIE, dichiara che esse sono pari a circa _____ annue.

2i) circa le spese condominiali per eventuali opere STRAORDINARIE, dichiara che allo stato _____

3) PROPOSTA DI ACQUISTO

3a) Resta inteso che l'agente è autorizzato a instaurare le trattative con tutti gli interessati ed a ritirare le proposte che vengano formulate, a qualsiasi prezzo e condizioni, restando la relativa accettazione a discrezione dell'INCARICANTE che si impegna, però, ad accettare, ed a far accettare ad eventuali intestatari, quelle proposte che siano conformi per prezzo e condizioni a quanto sopra richiesto.

3b) L'agente è autorizzato, altresì, a ricevere a corredo delle proposte eventuali titoli di credito non trasferibili intestati all'INCARICANTE, il quale all'atto dell'accettazione si impegna ad affidarli in deposito fiduciario infruttifero all'agenzia fino al buon esito dell'aggiornamento delle verifiche ipocatastali.

3c) L'agenzia immobiliare è, altresì, autorizzata ad avvalersi, nello svolgimento del presente incarico, dell'operato di agenzie immobiliari, appartenenti alla rete Frimm ovvero aderenti alla MLS REplat per cui le obbligazioni del presente incarico persisteranno anche nell'ipotesi che la proposta venga ritirata da un'agenzia appartenente alla medesima rete.

4) CONDIZIONI DI PAGAMENTO

4a) La proposta d'acquisto dovrà prevedere una caparra, di importo pari almeno al _____ % (diconsi _____ per cento) sul prezzo di vendita, che dovrà essere versata entro _____ (diconsi _____) giorni dalla conoscenza dell'accettazione della proposta stessa. In tale occasione sarà in facoltà delle parti prevedere la stipula di una scrittura integrativa, riprodotte il contenuto della proposta d'acquisto e diretta ad aggiungere aspetti non disciplinati nella stessa. Il saldo del prezzo dovrà essere effettuato a mezzo di assegni circolari entro l'atto notarile di compravendita.

4b) Nel caso l'acquirente non intenda accollarsi il predetto mutuo residuo, l'INCARICANTE garantisce che tale debito verrà estinto e verrà espletata ogni formalità necessaria alla cancellazione della relativa ipoteca entro la data della stipula dell'atto pubblico di compravendita, lasciando esente l'acquirente da ogni incombenza e spesa relativa.

4c) L'acquirente potrà avvalersi, a propria cura e spesa, di mutui o finanziamenti, nel qual caso il relativo importo sarà messo a disposizione dal notaio rogante, esperite le formalità necessarie, ivi comprese quelle sul deposito prezzo previste dalla L. 147/2013, come integrata ed attuata dalla L. 124/2017, su richiesta al notaio rogante di una delle parti.

4d) In tal caso l'INCARICANTE garantisce che provvederà alla cancellazione dell'eventuale ipoteca derivante da mutuo e delle altre eventuali iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli prima della stipula dell'atto pubblico.

5) ATTO NOTARILE E CONSEGNA DELL'IMMOBILE

5a) L'atto notarile dovrà essere stipulato non prima di mesi _____ e non dopo mesi _____ dall'accettazione della proposta d'acquisto.

5b) Imposte, tasse e spese notarili saranno a carico dell'acquirente, mentre saranno a carico del venditore le imposte da lui dovute per legge.

5c) L'immobile in oggetto, al momento del rogito notarile, dovrà essere trasferito nello stato di fatto e di diritto in cui attualmente si trova, con ogni pertinenza, servitù attiva e passiva, quota delle parti comuni, in regola con il pagamento delle spese condominiali, libero da oneri, vincoli, vizi, evizioni, trascrizioni pregiudizievoli, pignoramenti, iscrizioni ipotecarie ed in regola con la normativa edilizia ed urbanistica, ad eccezione di _____

5d) L'immobile verrà consegnato alla data del _____ libero da cose e persone

6) DURATA DELL'INCARICO DI MEDIAZIONE E TACITO RINNOVO

L'incarico di mediazione ha decorrenza dal _____ e scadrà il _____ dopodiché s'intenderà: tacitamente rinnovato, per una sola volta ed in esclusiva, nel caso in cui lo stesso sia stato già conferito in esclusiva, per un pari periodo di tempo, salvo disdetta pervenuta all' AGENTE IMMOBILIARE a mezzo lettera raccomandata A.R. da pervenirsi almeno _____ giorni prima della scadenza citata.

In caso di rinnovo dell'incarico, poiché lo stesso deve intendersi conferito all'agente in forma esclusiva, viene riconosciuto in favore dell' "INCARICANTE" la facoltà di recesso anticipato dall'ulteriore periodo mediante disdetta da far pervenire all' AGENTE IMMOBILIARE a mezzo lettera raccomandata A.R. con un preavviso di giorni trenta. Soltanto ed esclusivamente in tale ultima previsione il recesso non produrrà l'inadempimento sanzionato al successivo art.9), lett. b) n.1).

7) PROVVIGIONE DELL'AGENTE IMMOBILIARE

7a) La provvigione dovuta all'AGENTE IMMOBILIARE è pari al 3% (diconsi tre per cento) + IVA sul prezzo di vendita, con un minimo di € 3.000,00 (euro tremila) oltre IVA. Il compenso maturerà quando l'acquirente avrà conoscenza dell'accettazione della proposta ai sensi dell'art. 1326 c.c.

7b) SALVO QUANTO PREVISTO DALL'ART.1756 c.c., NESSUN COMPENSO SARA' DOVUTO AL MEDIATORE PER L'ESECUZIONE DELL'INCARICO, ANCHE IN CASO DI MANCATA CONCLUSIONE DELL'AFFARE.

7c) Sarà dovuta, invece, l'intera provvigione nel caso in cui, anche dopo la scadenza dell'incarico, l'affare venga concluso con persone indicate dall' AGENTE IMMOBILIARE.

8) ESCLUSIVITÀ DELL'INCARICO DI MEDIAZIONE

Il presente incarico di mediazione viene conferito all' AGENTE IMMOBILIARE in forma:

8a) ESCLUSIVA: in tal caso l' AGENTE IMMOBILIARE si impegna a svolgere l'incarico di cui alla presente scrittura, a far visionare l'immobile alla clientela interessata, a pubblicizzare lo stesso con le modalità che riterrà opportune, ad assistere l'INCARICANTE anche dopo la conclusione dell'affare fino alla stipula dell'atto pubblico. In tal caso l'INCARICANTE garantisce che non verranno instaurate trattative per la vendita né direttamente con terzi, né avvalendosi di altri mediatori senza l'intermediazione dell'Agenzia, neppure dagli altri eventuali intestatari e garantisce allo stesso modo che non verrà conferito incarico ad altre Agenzie Immobiliari nel periodo di validità del presente incarico neppure dagli altri eventuali intestatari. La violazione di tali obblighi comporterà l'obbligo dell'INCARICANTE di corrispondere la penale di cui all'art. 9 lettera a).

8b) NON ESCLUSIVA: in tal caso, fermo restando le obbligazioni assunte dall'INCARICANTE, l' AGENTE IMMOBILIARE resta nella piena facoltà di svolgere o meno il presente incarico, avendo diritto alle provvigioni solo in caso di conclusione dell'affare. In deroga a quanto sopra previsto, resterà, parimenti, in sua facoltà pubblicizzare o meno l'incarico ed effettuare le relative visite, conservando in ogni caso il diritto al rimborso delle spese vive sostenute per la gestione dell'incarico, anche in caso di mancata conclusione dell'affare, in un massimo autorizzato pari a € _____ (diconsi _____). In tal caso, l'INCARICANTE si impegna a comunicare tempestivamente l'eventuale conclusione della vendita con terzi mediante esibizione dei relativi atti, restando responsabile in caso di ritardo nella comunicazione per l'eventuale inutile attività svolta dall'Agenzia. In relazione a quanto sopra l'INCARICANTE, dopo apposita trattativa, valutate le possibili opzioni con i rispettivi diritti ed obblighi, dichiara di optare per l'alternativa IN ESCLUSIVA NON ESCLUSIVA

9) CLAUSOLA PENALE

Fatti salvi comprovati giustificati motivi, verificatisi per causa non imputabile all' "INCARICANTE", questi dovrà riconoscere all'"AGENTE IMMOBILIARE" una penale nei seguenti casi:

9a) pari al 2% (diconsi due per cento) del prezzo di vendita fissato al punto 1) nel caso di rifiuto d'accettare una proposta d'acquisto conforme alle condizioni stabilite nel presente incarico, in quanto il mancato perfezionamento della transazione farà perdere all'agente immobiliare anche la provvigione che gli sarebbe stata corrisposta dal proponente.

9b) pari al 2% (diconsi due per cento) del prezzo di vendita fissato al punto 1) nel caso di recesso dall'incarico prima della sua naturale scadenza; per aver impedito le visite all'immobile; per mancata conclusione dell'affare a causa di errate indicazioni fornite dal VENDITORE.

10) ACCETTAZIONE DELL'INCARICO

L'agente immobiliare comunicherà la propria accettazione, qualora quest'ultima non sia contestuale al conferimento dell'incarico, entro giorni 15 dalla sottoscrizione dello stesso, mediante telegramma, o raccomandata A.R.

11) COLLABORAZIONI E VISITE ALL'IMMOBILE

11a) L'INCARICANTE autorizza l'Agenzia a collaborare con tutti i consulenti immobiliari Frimm ovvero aderenti alla MLS REplat, i quali potranno raccogliere proposte di acquisto conformi al presente incarico.

11b) L'AGENTE IMMOBILIARE potrà far visitare l'immobile, tramite propri incaricati, con le seguenti modalità _____

12) LEGGE SULLA PRIVACY E NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO

L'incaricante dichiara di avere preso visione della informativa ai sensi dell'art. 13 del GDPR (General Data Protection Regulation) Regolamento UE 2016/679 e, preso atto di essa, consente al trattamento dei propri dati personali non consente al trattamento dei propri dati personali. L'INCARICANTE è stato informato circa l'obbligatorietà degli adempimenti antiriciclaggio necessari per dar seguito alla presente proposta d'acquisto ai sensi del D.Lgs. 231/2007 e s.m.i..

13) NOTE: _____

Luogo e data _____

INCARICANTE _____

Ai sensi degli artt. 33 e segg. del Codice del Consumo nonché degli artt. 1341 e 1342 c.c., l'INCARICANTE il Sig. _____ dichiara altresì di avere espressamente negoziato con l'AGENTE IMMOBILIARE e successivamente approvato i seguenti articoli: 4 (condizioni di pagamento), 6 (durata e tacito rinnovo), 7 (provvigioni dell'agente immobiliare), 8 (esclusività dell'incarico di mediazione), 9 (clausole penale).

Luogo e data _____

INCARICANTE _____

Per accettazione riceve e sottoscrive il presente incarico l'agenzia Troiani Immobiliare srls, con sede in Fonte Nuova (RM) Via Nomentana n. 550, C.F./P.IVA 12641471003, iscritta al n. RM1390360 del REA della CCIAA di Roma

Luogo e data _____

AGENTE IMMOBILIARE _____

L'Impresa Affiliante e l'Affiliato sono imprenditori indipendenti ed autonomi, ciascuno con propria separata responsabilità imprenditoriale, professionale, finanziaria e legale

*Realizziamo insieme
il tuo progetto immobiliare*



Via Nomentana 550
00013 Fonte Nuova - Lazio
+39 06 90 02 39 60

info@frimfontenuova.it
www.frimfontenuova.it



SEGUICI SU FACEBOOK!

facebook.com/frimfontenuova