



10 CONSIGLI PER VENDERE CASA

di Fabrizio Colarossi

Progetim Consulenze Immobiliari

Viale Sacco e Vanzetti 161/c
00155, Roma

Tel. 06.40.80.18.55

Mail: segreteria@immobiliareprogetim.com



Ciao, ti faccio i complimenti per aver scaricato il decalogo per Vendere Casa.

Anche tu hai deciso di fare questo passo ma non sai da dove cominciare?

Sappi che in questo caso come non mai

“Chi ben comincia è a metà dell’opera”

Soprattutto quando in gioco ci sono i risparmi ed i sacrifici di una vita intera.

Spesso mi capita di dover affrontare degli argomenti che, se per me sono scontati, nella testa dei miei clienti sono, a volte, completamente ignorati o affrontati con eccessiva sufficienza.

Eppure, sono concetti **IMPORTANTI** che possono fare la differenza per il buon esito dell’operazione.

Mi chiamo Fabrizio Colarossi, guido i miei clienti nel **Vendere e Comprare Casa** in maniera **CONSAPEVOLE** e **SICURA**.

Attraverso il Sistema di Vendita "**Check & Buy**" che:

- **AZZERA TOTALMENTE** il rischio di Brutte Sorprese;
- **ABBATTE** i Tempi Medi di Compravendita del 50%;
- **PROTEGGE** il Valore di Casa Tua.

Senza perdere ore di sono guadagnando stress e tic nervosi.

Anche se tutti gli altri continuano a parlarti di crisi.

Ma partiamo dall'inizio; una mattina ti svegli e hai uno strano presentimento, il monolocale comprato con tanto orgoglio comincia purtroppo a starti stretto; ti accorgi che tua moglie non riesce più a tenere le sue cose compresse nell'armadio della camera da letto, o ti comunica che non sarete più soli perché è in arrivo l'erede.

Si parte da qui, qualunque sia la tua necessità, hai deciso di

Vendere Casa!

Possedere una casa è il primo pensiero quando si decide di “mettere su” famiglia.

Gli investimenti a cui si va incontro sono ingenti e spesso ci accompagnano per buona parte della nostra esistenza.

Il primo bivio che si prospetta è:

procedere da solo, oppure affidarsi ad una **agenzia immobiliare?**

Il nostro è il paese del “**fai da te**” e l'immobiliare non fa differenza.

La maggior parte delle persone che decidono di compiere questo passo esordiscono con un bel cartello ed il classico annuncio sui portali gratuiti.

Spesso però, chi non è ben addentrato, si trova di fronte a situazioni difficili da gestire, e a farne le spese è sempre, purtroppo, il portafoglio e talvolta la salute.

D'altro canto, affidare l'incarico ad un'agenzia immobiliare nasconde delle insidie che bisogna conoscere per poterle neutralizzare.

A qualcuno questi argomenti risulteranno scontati, tuttavia, venti anni di esperienza mi hanno insegnato che nulla può essere dato per scontato, soprattutto quando il rischio è quello di vanificare anni e anni di sacrifici.

In questa guida ho cercato di riassumere in **10 punti** gli elementi da tenere in considerazione per acquisire la **GIUSTA CONSAPEVOLEZZA** dell'operazione di compravendita, è un riassunto delle paure e delle incertezze che ho percepito dai miei clienti nei 20 anni di carriera da agente immobiliare.

Ti sarà utile sia che tu voglia procedere con il “*Fai da Te*”, sia che ti voglia affidare ad un “*Agente Immobiliare*”.

E’ l’obiettivo che mi sono posto anche con il mio blog:

<https://www.fabriziocolarossi.com>

Cominciamo!

Punto 1

Facciamo Bene i Conti?

Nel nostro paese, secondo vari studi internazionali, non abbiamo una sufficiente cultura finanziaria.

Se il motivo per cui Vendi Casa è quello di Comprarne una nuova, i flussi dei prezzi ti interesseranno relativamente.

Infatti, se i prezzi sono alti, Venderai “bene” ma Comprerai “male”.

L’esatto opposto si verificherà in un momento di recessione, quando, l’aver Venduto ad un prezzo basso sarà compensato da un Acquisto ad un prezzo conveniente.

Tutt’altro discorso se la Vendita è finalizzata ad un “Netto Ricavo”.

In tal caso bisogna tenere in considerazione il fattore tempo.

Infatti, in un momento di recessione ogni giorno che passa è deleterio per il prezzo.

Mentre, in una fase di crescita del mercato ponderare bene il momento in cui accetti una proposta è di fondamentale importanza.

Considerazioni:

Il web e le strutture che si occupano del **Mercato Immobiliare** possono aiutarti a capire in che momento ci troviamo e, dallo studio delle tendenze, potrai sicuramente individuare una strategia adeguata.

Il tuo Agente Immobiliare di fiducia è un esperto del settore e studia i grafici tutti i giorni, ti saprà sicuramente aiutare e consigliare nell'individuare e scegliere una strategia vincente per ottenere il miglior risultato possibile.

Frase ricorrente:

“se avessi venduto dieci anni fa avrei ricavato il doppio”

Punto 2

Sappiamo Individuare il Giusto “Valore di Casa”?

La paura di sbagliare la Valutazione ci porta, sempre, a sopravvalutare il Prezzo di Vendita!

Spesso, quando prendiamo la decisione di porre sul mercato il nostro appartamento, ci basiamo su valutazioni sommarie, fatte dal vicino super-informato, generalmente lo speaker ufficiale di Radio Condominio; o dall'analisi superficiale dei prezzi richiesti in zona.

Sai veramente che significa “**Valore**”?

Ti sembrerà strano quello che sto per dirti ma,

Casa tua ha tanti Valori!

Valore di Costruzione, Valore di Ricostruzione, Valore di Mercato, Valore Affettivo e, senza dilungarci troppo, altri ancora.

Ognuno di essi ha senso in un determinato contesto.

Quello che a te serve sapere in questo contesto è il “**Valore di Mercato**”.

Ovvero, detto in parole povere, **il più probabile prezzo che una persona è disposta a pagare per accaparrarsi la proprietà del tuo appartamento.**

Il problema è che spesso lasciamo prendere il sopravvento al “**Valore Affettivo**” che è uno dei valori probabili ma è legato ai sentimenti e non alla razionalità e **le persone NON comprano i tuoi sentimenti.**

Per cui se ritieni che casa tua valga di più rispetto a quello dei vicini, magari perché l'hai acquistata con tanti sacrifici ed hai speso tantissimi soldi per ristrutturarla, Benissimo!

Ma sappi che stai proponendo il tuo “Valore Affettivo” non il “Valore di Mercato”.

Considerazioni:

Hai a disposizione molti dati e tanti documenti che possono farti capire il “**Valore di Mercato**” di casa tua.

Esistono molti siti dove attingere delle notizie fresche come **L'Osservatorio Immobiliare** dell'agenzia delle Entrate; il sito della **Borsa Immobiliare** o il sito ufficiale della **Fiaip** (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti).

Sul mio blog ho inserito un comodissimo tool che ti aiuta a trovare il giusto valore di casa tua; PROVALO ...

<https://fabriziocolarossi.com/blog/valutazioni/>

Questi operatori ti forniscono dei dati “grezzi” che vanno elaborati in funzione delle caratteristiche dell'immobile da valutare.

Fai bene anche a dare un'occhiata agli annunci di immobili presenti nella tua zona, ma quello che devi sapere è che ogni appartamento fa storia a sé e, soprattutto, che i prezzi che vedi in pubblicità sono tutti gonfiati di almeno il 10% (ricordi, poco sopra ti ho parlato del valore affettivo).

La tua agenzia immobiliare di fiducia saprà sicuramente indicarti i parametri giusti per capire quale sarà il più probabile valore di mercato di casa.

Frase ricorrente:

“quando cerco casa trovo il padrone, quando vendo voglio essere io padrone”

Punto 3

Consideriamo le Tempistiche?

Troppo spesso sottostimiamo gli aspetti legati alle **tempistiche di vendita**.

Insieme allo studio del **giusto valore** occorre studiare dettagliatamente anche i tempi che sono necessari a raggiungere il traguardo della vendita.

Purtroppo, la maggior parte delle persone pensa che tempi brevi di vendita corrispondano a svendere.

Nella realtà questa convinzione è terribilmente sbagliata.

Infatti, soprattutto in momenti di mercato come quelli che stiamo vivendo, **più passa il tempo e più il prezzo subisce una contrazione**.

Quando le case vengono messe sul mercato a prezzi eccessivi, a parte un'iniziale momento di curiosità, fisiologicamente si registra un generale disinteresse che si traduce con l'assenza di appuntamenti e quindi di trattative.

Per risolvere questa situazione si procede con la **riduzione del prezzo** ma generalmente occorrono mesi prima che il proprietario si convinca di questa necessità.

Questo iter va avanti a cicli fintanto che, presi dallo stress e dalla stanchezza, non si arriva a **SVENDERE** letteralmente, dopo mesi e mesi di agonia.

Considerazioni:

Se la tua necessità è quella di **Vendere Casa Velocemente** allora il tempo può essere un tuo alleato oppure risultare il tuo peggior nemico.

Spesso le decisioni importanti, che però ci danno ansia, le rimandiamo fino ad arrivare all'ultimo momento quando ormai i giochi sono pressoché fatti.

Avere fretta di vendere casa non è augurabile.

Se hai fretta rischi di SVENDERE!

Tuttavia, come ti ho detto sopra anche non avere fretta rischia di diventare un boomerang.

Ma allora che fare?

Se ti posizioni ad un prezzo realistico, il tuo appartamento **verrà venduto nell'arco di 90 giorni**, se superi i sei mesi sappi che stai cominciando a perdere i soldi.

E' un terreno denso di insidie; se il tuo Agente Immobiliare di fiducia è un professionista allora ha piena coscienza di tutto questo e ti suggerirà un prezzo realistico.

Purtroppo, però, troppi sedicenti agenti immobiliari, allo scopo di accaparrarsi un incarico, sopravvalutano le aspettative del cliente compiacendolo e creando dei veri e propri disastri.

Frase celebre:

“Io non ho fretta, posso aspettare che arrivi l'amatore”

Punto 4

Come diamo Visibilità alla Casa?

I cartelli sotto casa e l'annuncio sul portale di categoria non sono più sufficienti per spuntare il giusto valore di casa tua.

Il mercato sta cambiando e gli utenti sono sempre più esigenti.

Questo elemento è troppo spesso trascurato, purtroppo non solo da chi si avventura nel fai da te, ma dalle stesse agenzie immobiliari.

Esiste tutta una antologia sul **Marketing Immobiliare** e su come attrarre i potenziali clienti.

Considerazioni:

L'80% delle compravendite avviene con persone che conoscono e già vivono il quartiere, una buona campagna di informazione in zona è importantissima.

Non ti limitare all'annuncio gratuito ma pensa invece di investire qualche soldino per dare visibilità alle tue inserzioni.

Anche i social network stanno prendendo quote di mercato.

Inoltre, nello scegliere la tua agenzia di fiducia fai molta attenzione a come ha deciso di vivere il futuro del mercato immobiliare.

Oggi molti consulenti immobiliari collaborano tra loro, hanno sotterrato le asce di guerra e non si vedono come nemici ma come delle risorse.

Diffida di quelle agenzie che, ancorate al loro nome roboante, considerano i colleghi nemici da annientare e rivolgiti con fiducia a chi invece ritiene che: **“L’Unione fa la Forza”**.

Frase ricorrente:

“Ho messo il cartello sotto il portone e mi sta dando una mano la portinaia”

Punto 5

Curiamo l’Immagine della Nostra Casa?

*“Non c’è mai una **Seconda Occasione***

*per fare una **Buona Prima Impressione**”*

Il web è divenuto ormai uno dei canali principali per gli acquisti.

Gli acquirenti, qualsiasi sia il bene, si sono abituati a vedere immagini e filmati, scartando in maniera categorica annunci che ne siano privi.

Ma se è vero che fotografie e filmati sono molto importanti, è altrettanto vero che la loro qualità è indispensabile.

Senza dover scomodare Oliviero Toscani occorre prestare attenzione a come si realizzano i contenuti web.

Foto buie e sfuocate, inquadrature da incubo, rumori di sottofondo possono pregiudicare l’**impatto emozionale** nei confronti di un potenziale cliente.

Per questo motivo è importante che sin dall’inizio la casa sia **Valorizzata** nel modo giusto.

Il **Sistema di Vendita “Check & Buy”** dedica a questo elemento un intero staff di professionisti.

Fotografie professionali realizzate seguendo uno specifico standard.

Video 2D e realistiche riprese in **3D**.

Inoltre, l'immobile viene destrutturato dettagliatamente e personalizzato con interventi di restyling e rendering realistici.

Per conoscere più in dettaglio le potenzialità di **“Check & Buy”** chiama **06.40.80.18.55** e fissa un appuntamento con un nostro consulente oppure visita il mio blog

<https://fabriziocolarossi.com/blog/vendere-casa-in-sicurezza-check-and-buy/>

Considerazioni:

Fai molta attenzione a come realizzi i contenuti, l'immagine che trasmetti sarà molto importante, ancor più del prezzo, sull'impatto emotivo che casa tua darà al futuro acquirente.

La tua agenzia immobiliare di fiducia saprà sicuramente come valorizzare il tuo immobile.

Frase ricorrente:

“Le foto ed i video violano la mia privacy – non li voglio”

Punto 6

Come Presentiamo Casa?

Altrettanto importante è l'immagine che diamo dell'appartamento nel momento in cui ospitiamo un potenziale acquirente.

Una cosa che molte persone non sanno, ma se per questo neanche molti agenti immobiliari, è che la casa si vende (o non si vende) in media nei primi 5 secondi dell'appuntamento.

Si ho detto **cinque secondi** non minuti e neanche ore!

Ti sembra strano?

Invece è così, perché in quel lasso di tempo la mente del potenziale acquirente riceve tutta una serie di impulsi che **condizioneranno in modo definitivo** le sensazioni da quel momento in poi.

Se in quei primi secondi sarai riuscito a dare un input positivo allora tutto il resto dell'appuntamento sarà condizionato e la mente del potenziale acquirente non farà altro che avvalorare le sensazioni positive ricevute all'inizio, trascurando totalmente difetti e sentori negativi.

Ovviamente, se la casa fosse piena di muffa con affaccio sull'inceneritore e piena di topi allora la prima buona impressione, magari costruita ad hoc, non ci salverebbe la vita.

Considerazioni:

Cerca di tenere in ordine la casa; soprattutto l'ingresso deve essere reso invitante.

Se l'appuntamento è di giorno cerca di far entrare tutta la luce possibile aprendo le finestre, le tende e tutto quanto ostacola il passaggio della luce solare.

Se invece ti dovesse capitare di fare appuntamento di sera, quando il sole è ormai tramontato, accendi tutte le luci; se dovessi avere delle lampade fulminate sostituiscile e rendi l'ambiente molto luminoso.

All'Ingresso,

via le scarpe, le borse della scuola e quant'altro generi disordine;

In camera da letto,

via il pigiama e le pantofole, ricomponi il letto ed i comodini;

In cucina,

togli le stoviglie sporche dal lavandino, se vai verso la cena o il pranzo apparecchia la tavola con gusto e con i piatti del servizio per le feste;

Al bagno,

non lasciare l'accappatoio e le mutande appese al box doccia, e soprattutto, **ABBASSA** la tavoletta del water.

Cerca armonizzare gli ambienti con delle piante e dei fiori.

Tanti piccoli accorgimenti che però possono **fare la differenza**.

Frase ricorrente:

“Scusa il disordine ma siamo appena tornati dalla piscina”

Punto 7

Conosciamo la Documentazione Necessaria?

Spesso dimentichiamo che per **Vendere Casa** dobbiamo disporre di una serie di **documenti di fondamentale importanza** per la buona riuscita dell'operazione.

L'atto di provenienza, la visura catastale aggiornata, il certificato di prestazione energetica, l'ispezione ipotecaria, sono la prima parte di una lunga lista di documenti necessari alla compravendita.

Tuttavia, oltre ad averli, **i documenti devono essere in regola!**

Mi è capitato spesso di parlare con dei venditori che pretendono di far passare un **abuso** per una **miglioria**.

Queste persone ignorano che un abuso, se insanabile può far saltare la compravendita.

Considerazioni:

Un geometra, un esperto di urbanistica o il tuo consulente immobiliare di fiducia sono persone formate proprio per rispondere a queste problematiche.

Un **Agente Immobiliare Professionista** metterà in luce tutte le criticità legate alla casa ancor prima di metterla in pubblicità.

In questo modo potrà darti tutte le indicazioni necessarie ad impattare il mercato senza brutti scherzi finali che comporterebbero il rischio di **perdere ingenti somme di denaro**.

Con il **Sistema di Vendita “Check & Buy”**, grazie alla collaborazione con Notai e Tecnici specializzati, dedica un capitolo apposito al controllo approfondito di ogni documento, predisponendo le operazioni necessarie per il corretto instradamento della pratica.

Ecco una Lista di Documenti Indispensabili:

- **Atto di provenienza;**
- **Ispezione Ipotecaria;**
- **Visura Catastale Aggiornata;**
- **Planimetria Catastale;**
- **Licenza Edilizia;**
- **Attestato di Prestazione Energetica (APE);**
- **Regolamento di condominio;**
- **Situazione condominiale;**
- **Certificato di Agibilità;**
- **Certificati di conformità degli impianti.**

Per saperne di più:

<https://fabriziocolarossi.com/blog/vendere-casa-in-sicurezza-check-and-buy/>

Frase ricorrente:

“I documenti li ho tutti, di quello che ho non mi manca nulla”

Punto 8

Sappiamo dove Reperire la Documentazione?

Abbiamo parlato di planimetria catastale, visura catastale, visura ipotecaria, ape e altri documenti necessari; **ma dove reperirli?**

Se sei un Notaio un Geometra o un Agente Immobiliare Professionista starai sorridendo!

Purtroppo, non tutti sono così esperti.

Immagina di essere un cardiocirurgo, sapresti estrarre un cuore e revisionarlo, ma saresti in grado di estrarre una planimetria catastale, o un VCA?

O per lo meno ne avresti la **VOGLIA** e soprattutto il **TEMPO**?

Ti rivolgeresti o no ad un professionista?

Bene noi siamo qui per te!

Tel. 06.40.80.18.55 – Cell. 3351591867

Considerazioni:

Ti lascio un breve elenco dei documenti necessari e dove reperirli.

Non è esaustivo perché la situazione va vista nel dettaglio, tuttavia sono i documenti standard di cui **ogni appartamento deve essere dotato!**

Se non li hai muoviti in anticipo per reperirli.

- **Atto di provenienza:** di solito lo tieni nel cassetto del salone, ma, se non lo trovi, puoi chiederne una copia alla **Conservatoria dei Registri Immobiliari;**

- **Ispezione Ipotecaria:** anche questo documento può essere richiesto al tuo **Agente Immobiliare Professionista** oppure puoi chiederne una copia alla Conservatoria dei Registri Immobiliari – Servizio di Pubblicità Immobiliare;
- **Visura Catastale Aggiornata:** il tuo Agente Immobiliare Professionista dovrebbe avere il collegamento diretto con l'**Agenzia delle Entrate** ma, se così non fosse, un geometra potrà farne una copia, oppure ancora puoi recarti all'Ufficio Catastale e chiederne una copia;
- **Planimetria Catastale:** Idem come per la visura catastale;
- **Regolamento di condominio:** sempre nel cassetto del salone oppure lo puoi richiedere all'amministratore;
- **Situazione condominiale:** chiedi all'amministratore;
- **Attestato di Prestazione Energetica (APE):** se è la prima volta che provi a vendere allora al 90% non lo hai. Un Geometra, un Architetto o un Ingegnere possono elaborarlo, se cerchi su Internet trovi delle offerte che ti sconsiglio di accettare perché fatte in modo sommario e, a volte, fuori legge!
- **Licenza Edilizia:** chiedila all'amministratore altrimenti dovrai recarti presso l'ufficio tecnico della tua città, se sei di Roma conoscerai il **Dipartimento di Programmazione e Attuazione Edilizia**;
- **Certificato di Agibilità:** come sopra
- **Certificato di Conformità dell'Impianto Elettrico:** se la tua casa è di recente costruzione dovrai averla, guarda nel cassetto del salone, altrimenti sappi che se ne può fare a meno ma il potenziale acquirente deve esserne messo a conoscenza. Esiste anche il **Certificato di Rispondenza** che può essere fatto da un Eletttricista Abilitato;
- **Certificazione di Conformità dell'Impianto del Gas:** come sopra;
- **Certificato di Conformità dell'Impianto di Riscaldamento:** come sopra.

Naturalmente il tuo Agente Immobiliare di fiducia sa con esattezza dove concentrare la sua attenzione, si forma e si informa quotidianamente per fornire a te un servizio impeccabile e sicuro al 100%.

Per approfondimenti ti invito a dare uno sguardo al mio blog:

<http://www.fabriziocolarossi.com>

Frase ricorrente:

“La casa è tutta a posto, ho fatto fare le visure catastali dal ragioniere”

Punto 9

Sappiamo Tenere a Bada la Nostra Emotività?

Questa è la più tosta di tutte, e lo dico per esperienza provata.

Nonostante più di venti anni di esperienza, quando ho deciso di vendere il mio appartamento, per colpa della mia emotività, ho difeso strenuamente il Valore Affettivo fin quando, sfinito, non ho dovuto cedere all'evidenza.

Ogni nostra scelta è dettata da un **coinvolgimento emotivo**.

A volte **Vendere Casa** è una decisione sofferta, dettata da esigenze particolari, la mancanza di lucidità in questi frangenti può essere deleteria alla buona riuscita dell'operazione.

Quando stiamo per vendere la casa dei nostri genitori, dove abbiamo vissuto la nostra adolescenza, oppure quando dobbiamo vendere la casa dove abbiamo cresciuto i nostri figli, il contagio emotivo è sempre in agguato.

E' una cosa Fisiologica.

Anche lo stress gioca brutti scherzi. Spesso le case vengono svendute per mancanza di lucidità nella fase di trattativa.

La stanchezza per i tempi lunghi, l'antipatia verso il potenziale acquirente, possono giocare brutti scherzi.

Considerazioni:

Se ti senti stanco o demotivato dopo mesi di tentativi, se pensi che la persona che ti ha fatto la proposta voglia prenderti per il collo, **non ti affrettare**, fai mente locale e **prenditi del tempo** per riflettere bene.

Il tuo Agente Immobiliare di fiducia non sarà emotivamente coinvolto, sarà più facile per lui aiutarti a decidere in maniera lucida.

Frase ricorrente:

“Sono perfettamente in grado di tenere a bada i miei istinti”

Punto 10**Perché Consultare un Professionista?**

Proprio mentre scrivevo questa guida ho letto, su un blog immobiliare, di una ragazza che chiedeva di sapere con esattezza l'iter da seguire avendo ricevuto, privatamente, una proposta di acquisto che avrebbe dovuto essere vincolata all'erogazione di un mutuo.

Nessuno è stato capace di dire passo-passo cosa avrebbe dovuto fare e come.

La maggior parte delle persone le hanno semplicemente consigliato di rivolgersi ad un professionista.

Proprio in questo frangente mi sono reso conto di come sia difficile spiegare il nostro lavoro, alcuni ci considerano degli alza-tapparelle, altri dei truffatori ma, se svolto in maniera coscienziosa, questo lavoro presuppone una preparazione e delle competenze degne di un **Vero Professionista**.

Considerazioni:

Esistono degli ottimi Agenti Immobiliari, che svolgono il loro lavoro con passione, dedizione e formazione continua.

Dovresti scegliere il tuo Agente Immobiliare così come scegli il dottore di fiducia.

I tuoi amici possono consigliarti, il web è molto selettivo in questo puoi trovare delle recensioni dettagliate.

Io posso consigliarti uno dei più forti Agenti Immobiliari di Roma

<https://fabriziocolarossi.com/blog/contattami/>

Ma prima, vedi cosa dicono di lui

<https://fabriziocolarossi.com/blog/dicono-di-me/>

Soprattutto, quando ti avvicini ad un Agente Immobiliare per la prima volta, e **QUI NON SCHERZO** verifica che sia

ABILITATO!!!

Ti sembrerà strano, ma una grande percentuale di **sedicenti** agenti immobiliari **non è abilitata** a svolgere la professione.

Questo significa che non ha diritto alla provvigione ma soprattutto significa che non potrai fargli nulla se ti truffa perché nessuno ne controlla l'operato, non ha l'assicurazione obbligatoria e non paga le tasse.

Frase ricorrente:

“Gli agenti immobiliari sono tutti uguali”

“Gli agenti immobiliari sono tutti truffatori”

La camera di commercio di Roma ha predisposto un'apposita area in cui effettuare questo controllo, bastano nome e cognome e saprai a chi stai affidando i tuoi risparmi.

Questo è il link:

<http://www.registroimprese.it/web/guest/home>

Inserisci Nome e Cognome e VERIFICA SUBITO con chi hai a che fare

Oppure visita questo sito:

<https://www.agentiimmobiliariabilitati.it/>

Questo invece è il sito della Camera di Commercio di Roma dove segnalare eventuali scorrettezze di agenti immobiliari o sedicenti tali.

https://www.rm.camcom.it/pagina3344_segna1azioni-e-sanzioni.html

GRAZIE per aver scaricato questo lavoro.

Nella speranza che possa esserti utile ti invito a seguirmi sulla mia pagina Facebook:

www.facebook.com/progetim

Se questa guida ti è piaciuta mettimi un “**mi piace**” sulla pagina e capirò che hai apprezzato il mio lavoro, se invece vuoi strafare fammi una recensione

e sul mio blog: www.fabriziocolarossi.com

dove troverai tutti i giorni delle utili notizie che riguardano il mondo della casa.

Soprattutto, se vorrai, sarò lieti di raccogliere i tuoi consigli, le tue impressioni, i tuoi feedback.

Ora hai tutti gli elementi per **DISTINGUERTI**, ma se vuoi fare questo passo semplicemente e in **SICUREZZA** non esitare a chiamarmi.

Tel. 0640801855 – Cell. 3351591867

Fabrizio Colarossi – Iscrizione Rea C.C.I.A.A. di Roma n. 652105

Viale Sacco e Vanzetti 161/C – 00155 Roma

Mail: fabrizio@fabriziocolarossi.com

Sito Web www.immobiliareprogetim.com

Pagina Facebook: www.facebook.com/progetim

Blog: www.fabriziocolarossi.com

Ad Maiora

Fabrizio Colarossi