STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

# Vendi/Compra casa a Treviso

di Stefano Boscarato

marzo/24

# Indice

marzo/24


01 **PER VENDERE CASA NON SERVE LA FORTUNA**

02 **NUOVI IMMOBILI IN VENDITA**

03 **FORMAZIONE: eventi Open Office e una novità importante**

04 **INTERVISTA A: Giuseppe Russo**

05 **VIDEO YOUTUBE: ecco perché ti serve un Agente Immobiliare**

06 **IL CALENDARIO DELLA CASA: marzo**


**In copertina:** Stefano Boscarato e Giuseppe Russo

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

Affrontiamo un periodo storico, ed economico, incerto. Un periodo nel quale l'immobiliare non si è fermato, ma segue ritmi non sempre prevedibili. Per tutti questi motivi, oggi le case non si vendono con "colpi di fortuna". In un mercato saturo di immobili, per vendere bene, bisogna avere chiaro un sistema e delle metodologie da seguire. ***È finita l'epoca degli agenti immobiliari che fissano il vuoto in ufficio o si dilettano a suonare citofoni. Oggi le Agenzie Immobiliari non specializzate, non durano.***

Lo spiega bene ***Engelbert Ruoss*** nella sua testimonianza. Aveva provato a vendere un immobile di pregio, per molto tempo, affidandosi a più Agenzie dul territorio di Treviso. Che cosa era mancato? Perché alla fine non concludeva la vendita? Semplice: le Agenzie scelte erano generaliste, non sapevano trattare e valorizzare nel modo giusto il suo immobile. Dato che la mia Agenzia è specializzata in immobili residenziali, abbiamo concluso la vendita in pochi mesi.

Fortuna? Per niente! Tanto lavoro, una lista contatti targettizzata e una conoscenza approfondita del mercato di riferimento.

***La tua casa ha un importante valore economico, ti affideresti alla fortuna per venderla?*** Certamente no, ecco perché ti serve un Agente Immobiliare specializzato.

# dicono di noi

## recensioni Google

Marcello Bagnoli
3 recensioni

★★★★★ NUOVA

Cercavamo casa da un bel po',invece era lì ,nel posto giusto e al prezzo giusto. Un po' da restaurare ma,con molte potenzialità. Abbiamo conosciuto la signorina Rinesa ,che ci ha preso per mano e condotto in fondo all' affare.Sempre gentile e disponibile,anche fuori orario.Fortunato il suo datore di lavoro !! Agenzia ben funzionante ,precisa e veloce.
Marcello Bagnoli

Mirella Cascone
2 recensioni · 14 foto

★★★★★ NUOVA

Ho incontrato Daniela mentre uscivo dal portone di casa e lei era era alla ricerca di immobili in zona. Alla signora Macaluso dal sorriso, gentilezza e disponibilità unici, ho chiesto cosa cercasse. Ho quindi richiesto alle sue risposte una valutazione dell'appartamento di mia proprietà. Su appuntamento, dopo aver fatto un sopralluogo, mi ha invitata in ufficio per offrirmi delucidazioni ed approfondimenti, in modo competente ed esaustivo, con un modus operandi rappresentativo dell'agenzia che Daniela rappresenta. È stato un vero piacere trattare con lei. Complimenti.

Martina Fontana
1 recensione

★★★★★ NUOVA

Siamo Martina e Vito, una coppia di ragazzi di 30 anni. Tra poco la nostra famiglia si allargherà e avevamo bisogno di trovare una nuova casa più spaziosa. Ci stavamo guardando in giro da un po' ma nessuna casa faceva davvero al caso nostro (diciamo che una volta vista c'era sempre "la fregatura dietro"). Abbiamo poi contattato Grandi Agenzie per un annuncio visto online e così abbiamo avuto la fortuna di conoscere Daniela Macaluso. La nostra storia è un po' lunga ma credo valga la pena raccontarla anche solo per sottolineare la grande tenacia e professionalità dimostrata da Daniela in questo percorso. Con Daniela c'è stata subito una grande empatia ed è stata capace fin dal primo momento di comprendere le nostre esigenze e anche la nostra grande inesperienza (essendo questa la prima casa che acquistiamo). Un giorno riceviamo una sua telefonata e tutta entusiasta ci dice: "Ragazzi belli, ho trovato una casa che secondo me è perfetta per voi! Dobbiamo muoverci però perché stanno già andando a vederla un sacco di persone!". Inizialmente viste le foto eravamo un po' perplessi, ma Daniela ci ha detto di avere fiducia perché era una casa con un grande potenziale. Si è resa disponibile per andare insieme a vederla la mattina del 25 aprile (il 25 aprile, avete capito bene!!). Daniela è stata super brava a presentarci in modo critico ed oggettivo i punti di forza e di debolezza di questo immobile e soprattutto è riuscita a farci immaginare la stessa casa ma pulita, ristrutturata e arredata a nostro gusto. Che dire...il giorno successivo eravamo già in ufficio da lei per fare la nostra proposta. Non è il caso di raccontare nel dettaglio le peripezie che abbiamo dovuto affrontare fino alla mattina stessa del rogito, ma vi assicuro che Daniela ha combattuto con le unghie e con i denti per portare avanti tutti i nostri diritti e per permetterci di realizzare il nostro sogno!! Oltre ovviamente alla sua grande professionalità, la cosa che abbiamo apprezzato di più è stato il fatto che non sia sparita il giorno dopo del rogito: ci ha scritto per tutto il periodo della ristrutturazione per avere notizie su come stesse procedendo e vi assicuriamo che la soddisfazione più grande è stata poterla invitare a bere il caffè nel nostro piccolo ma grande sogno che si è realizzato. Penso che sia abbastanza chiaro che sì, consigliamo sicuramente Grandi Agenzie e ringraziamo Daniela e a tutto il personale che ci ha supportato!!

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

# 01 per vendere casa non serve la fortuna

Ecco le ragioni per cui la fortuna nell'immobiliare non esiste. Per vendere - in tempi certi e senza svendere - è essenziale adottare strategie concrete per garantire il successo delle transazioni.

4 ragioni che dimostrano perché le compravendite odierne si fondano principalmente su tecniche di vendita esatte:

## 1. Innovazione tecnologica

L'uso di strumenti digitali, piattaforme online e software avanzati consente alle aziende di raggiungere i clienti in modi innovativi e di offrire un'esperienza di acquisto/vendita migliorata. Le tecniche di vendita moderne integrano queste tecnologie per ottimizzare le interazioni con i clienti, aumentare l'efficienza operativa e fornire soluzioni personalizzate che soddisfano le esigenze specifiche del mercato. Ma c'è un grande "MA": per usare bene la tecnologia, nel suo pieno potenziale, bisogna studiare gli strumenti che si usano. Non si impara certo con la fortuna come farli funzionare!

## 2. Conoscenza del target

Sempre grazie alla tecnologia, abbiamo a disposizione strumenti che generano dati circa le persone con cui trattiamo compravendite. Studiando i dati si possono comprendere meglio i bisogni delle persone e studiare soluzioni mirate. Non basta più solo la simpatia, ma è necessaria l'empatia per entrare davvero in contatto con le persone e creare un legame di fiducia.

## 3. Processi strutturati

Le compravendite moderne richiedono un approccio strutturato e metodico. Le tecniche di vendita forniscono un quadro chiaro e organizzato, che guidano i professionisti del settore nel processo di vendita: dalla prospezione iniziale alla chiusura del contratto. Questo approccio sistematico aumenta l'efficienza e riduce il rischio di errori costosi.

## 4. Misurabilità dei risultati

Se la tecnologia ci offre tanti dati, questi vanno usati bene, anche per calcolare le prestazioni.

Una delle peculiarità delle tecniche di vendita moderne è la loro capacità di essere misurate e valutate in modo preciso. Si possono utilizzare metriche chiave, così da monitorare e analizzare le prestazioni delle proprie strategie di vendita, identificare aree di miglioramento e ottimizzare continuamente le proprie pratiche. Esempio pratico: un annuncio non viene mai lanciato e "buttato" nel vuoto, bensì viene continuamente testato e modificato se non è performante. E così per tutti gli strumenti di marketing di un'Agenzia Immobiliare professionale.

# 02 nuovi immobili in vendita

## San Giuseppe

### Bifamiliare

Un'elegante, moderna e spaziosa villetta poco fuori dal centro di Treviso. Una proprietà con impianto fotovoltaico e pannelli solari. E tanto verde: uno scoperto di circa 2500 mq; la soluzione ideale per una famiglia alla ricerca di spazi.

## Villorba

### Singola

Casa recentemente ristrutturata, ben curata, immersa in un giardino di circa 600 mq, con camino.
La casa ha subito un importante intervento di ristrutturazione, con installazione sia di pannelli solari che fotovoltaici.

## Arcade

### Casa a schiera

Elegante casa ristrutturata su due piani.
Al piano terra sala da pranzo, cucina, sala giorno e cabina armadio, lavanderia, bagno.
Il piano superiore ha 4 camere matrimoniali, un soggiorno ed un bagno.
All'esterno, un giardino ed un annesso con cui poter creare un altro appartamento.

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

# Qui trovi altri immobili in vendita

## Ponzano Veneto

### Appartamento

Vendita immobile di pregio in posizione strategica. L'ingresso apre su una zona living open space con cucina ad isola.
Punto centrale è la zona del soggiorno, suggestivo e dove si possono ammirare i colori del tramonto. Completa l'abitazione la presenza del garage.

## Treviso

### Appartamento

Elegante appartamento al centro di Treviso. Si sviluppa al primo piano di un piccolo contesto residenziale privato ed è composto da 3 camere, 2 bagni, cucina abitabile e luminosa zona living.
Completano la proprietà 2 posti auto e una spaziosissima taverna.

## Sant'Angelo

### Attico

Un attico all'ottavo ed ultimo piano, disposto su due livelli: la zona giorno è dotata di un angolo cucina, un bagno di servizio, 4 camere, 3 bagni ed una terrazza.
Al piano superiore abbiamo una terrazza abitabile di oltre 100 mq. Completano garage ampio nel piano interrato.

338 364 3854

**Cerchi o vendi casa? Contattami a questo numero!**

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

# 03 formazione:

## *eventi Open Office e una novità importante!*

**Abbiamo inaugurato un ciclo di eventi dedicati alla formazione.**

Gli incontri si sono svolti in Agenzia, nella nostra sede Grandi Agenzia di Treviso, in Viale Monfenera, 37.
Siamo infatti alla ricerca talenti da inserire nel nostro team. Persone che sono già agenti immobiliari o anche aspiranti tali, che vogliono lavorare in questo settore ma hanno zero o poca esperienza.

Per questo abbiamo creato gli eventi Open Office, dei veri corsi di formazioni gratuiti a cura di Stefano, che offre informazioni importanti sulla professione ma è disponibili a rispondere alle domande dei partecipanti.

*Stefano con alcuni dei partecipanti all'Open Office*

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

I primi due eventi sono stati un successo, per questo ne abbiamo in cantiere altri, stay tuned! Ed ovviamente, se ti stai guardando intorno, in cerca del tuo lavoro ideale, scrivici o chiamaci per ricevere informazioni sul nostro processo di formazione.

**PER INVIO CANDIDATURA O CHIEDERE INFO:**
+39 338.36438543
selezione.treviso@grandiagenzie.it

## NOVITÀ

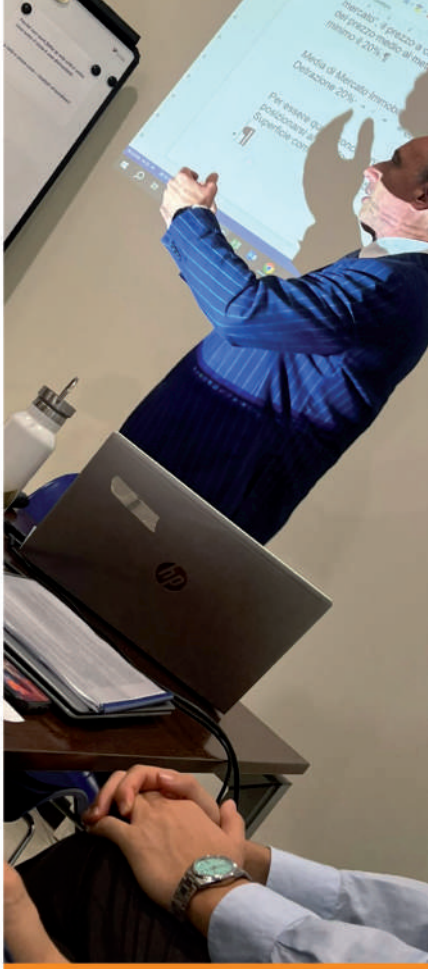
***La nostra Agenzia è passata dal sistema a presenza (quindi ad orari), a quello per obiettivi.***

Questo cosa significa? Significa che una persona che entra a lavorare nella nostra agenzia – Grandi Agenzie di Treviso – ad eccezione della prima parte di inserimento in cui deve essere in ufficio per l'affiancamento, poi i nostri Agenti saranno padroni del loro tempo. I nostri Agenti Immobiliari gestiscono la loro agenda sulla base di esigenze ed obiettivi.

***Infatti, nella nostra Agenzia, teniamo molto all'equilibrio vita lavoro e vogliamo premiare i talenti. Non conta quante ore lavori ma gli obiettivi che raggiungi.***

L'unico impegno "fisso" in agenzia saranno le riunioni di gruppo, in cui si condividono informazioni con la squadra. Siamo certi che con questa nuova impostazione creeremo dei professionisti sempre più motivati ad ottenere risultati e, soprattutto, felici di fare il loro lavoro.

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE



Inquadra il QR Code
e scopri i prossimi
**corsi formativi gratuiti**

# 04 intervista a Giuseppe Russo

Provo una grande emozione, ogni volta che incontro un talento e lo vedo fiorire nella mia Agenzia. È un privilegio formare dei professionisti come Giuseppe, che partito da zero, è diventato un pilastro del nostro team.

A seguire un estratto dall'intervista di Giuseppe pubblicata nel mio canale YouTube.

*Giuseppe al rogito clienti felici*

**Stefano**

Voglio farvi conoscere Giuseppe Russo, che per me è Giù! Perché è un bell'esempio di come il nostro Sistema "Agenzia" funziona. Anzi, lo chiedo a lui: il nostro Sistema funziona?

**Giuseppe**

Beh innanzitutto Stefano, allora come diciamo sempre noi, si parla con i numeri e mai con dati soggettivi.
E i numeri insomma ci danno ragione. (NdR: pochi mesi dopo questa intervista, l'Agenzia di Stefano ha raggiunto l'obiettivo di 1 milione di euro di fatturato). Sono qui da più di 5 anni e posso dire che, per me, da quando ho cominciato questo percorso, ad oggi, ha sempre funzionato.

*Giuseppe premiato nel 2023 come miglior Agente Immobiliare del Gruppo Grandi Agenzie*

**Stefano**

Bene! Poi, ovviamente, il sistema è un'automobile, ci vuole il pilota insomma. Non basta il mezzo ma serve la combinazione di pilota e auto vincente.
Tu come sei arrivato alla mia Agenzia?

**Giuseppe**
Io arrivo da un altro settore, facevo il dipendente un'azienda metalmeccanica.

**Stefano**
Guadagnavi bene, vero?

**Giuseppe**
Sì, non me ne sono andato per una questione economica. Ma era una questione di realizzazione personale tra volendo. Mi sono guardato attorno finché un giorno non mi è venuta la brillante idea di iscrivermi al corso per fare l'agente immobiliare. Ho fatto un percorso un po' inverso rispetto alla media, di solito le persone prima cominciano, provano come procacciatore d'affari e dopo eventualmente fanno il corso per il patentino di Agente. Poi degli amici mi hanno consigliato la tua agenzia.
Ho cominciato a seguirti su tutti i vari canali social, e così ho avuto un quadro più completo su quello che sarebbe stato il mio percorso di formazione qui.

**Stefano**
Cosa ti ha fatto scegliere la mia Agenzia?

**Giuseppe**
Sai, tutte le agenzie hanno bisogno di collaboratori, tutti cercano persone, Agenti, ma io non volevo bruciarmi da subito. Cercavo un'azienda che mi formasse e che mi desse delle possibilità, poi stava a me giocarmela.

**Stefano**
Giù, tu consiglieresti a un ragazzo della tua età - ora ne hai 29 ma hai iniziato a 23 - il tuo percorso?

**Giuseppe**
A un ragazzo, o a un professionista più grande di età, lo consiglierei, ma non solo per l'indipendenza economica. Lo consiglio soprattutto a chi ha ambizione.
A chi non teme si mettersi in gioco e sacrificarsi perché nulla è gratis! Ma i risultati che puoi raggiungere sono impensabili. E il mio percorso lo testimonia.

# 05 video YouTube:

## ecco perché ti serve un Agente Immobiliare

Segui la mia pagina YouTube:

**Stefano Boscarato Agente Immobiliare**

Non tutti gli Agenti Immobiliari sono uguali.
Un Agente Immobiliare è da considerarsi esperto, quando si tratta di un professionista che è specializzato in una specifica categoria di immobili.

Esempio pratico: se devi vendere un capannone, io non sono un esperto, non sono aggiornatissimo sulla normativa che riguarda i capannoni. A me si rivolgono persone che vendono o comprano immobili residenziali.

Analizzerò ora, brevemente, i requisiti che deve avere un Agente Immobiliare, che sono indispensabili per la riuscita di una compravendita.

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

## *2 requisiti fondamentali dell'Agente Immobiliare professionista.*

*Non basta avere il patentino! Un buon agente:*

### Primo requisito: SPECIALIZZAZIONE

Per essere considerato un esperto, è importante che l'Agente Immobiliare sia specializzato nella tua esigenza immobiliare. a questo proposito, ascolta la testimonianza di Engelbert Ruoss che trovi nel mio canale YouTube.
Engelbert ha venduto un immobile di prestigio a Spresiano, ma ha perso oltre un anno chiedendo aiuto a diverse Agenzie di Treviso. Il problema? Nessuna era specializzata, come la nostra, in immobili residenziali e di pregio.

Englbert Ruoss

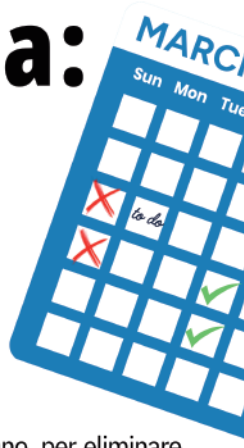
Le sue parole descrivono la realtà che tante persone affrontano:
***"Rivolgersi ad Agenzie che poi aspettano che "passi" il compratore giusto, non funziona. Perdi solo tempo e soldi. Oggi ci sono tanti immobili, il compratore giusto va cercato!***
***Servono agenzie specializzate nel target della casa che vendi".***

### Secondo requisito: CONOSCENZA NORMATIVA

Un Agente Immobiliare deve avere una conoscenza perfetta della normativa del mercato e di come si deve operare. Non sto dicendo che bisogna sapere tutto, ma avere una buona base di partenza. E dove non arrivano le conoscenze dell'Agente, allora è necessario avere una rete di professionisti a supporto.
Perché la regola n°1 in una compravendita è: non fare errori!

STEFANO BOSCARATO
CONSULENTE IMMOBILIARE

# 06 Il calendario della casa: marzo




***Tempo di pulizie di primavera!***

Le temperature più miti sono il momento ideale per lavare i tessuti.

## Pulizia delle Tende

Le tende tendenzialmente dovrebbero essere lavate almeno 2 volte l'anno, per eliminare cattivi odori di cibo, polvere (si riempiono di acari!), etc. Ma non è obbligatorio portarle in una lavanderia specializzata, basta armarsi di tanta pazienza e utilizzare i giusti metodi per evitare che il tessuto delicato si rovini.

Ovviamente prima di lavarle occorre sempre leggere bene l'etichetta.

Consiglio: dopo il lavaggio le tende vanno montate ancora umide, perché il peso le tirerà verso il basso e non dovrete necessariamente stirarle. La stiratura, infatti, è assolutamente vietata nei tessuti particolari e/o delicati! Mai utilizzate la candeggina per lavarle perché, esposte alla luce del sole, potrebbero ingiallire.

## Pulizia dei divani

Anche i divani hanno bisogno di una bella rinfrescata, soprattutto se avete bimbi che circolano per casa animali che amano questo complemento di arredo! Se il divano non è sfoderabile, con un po' di pazienza, dovreste coprirlo interamente con abbondante bicarbonato di sodio (che non rovina i tessuti), lasciare gire per circa 1 ora e spazzolare la superficie; così da eliminare le macchie più evidenti. Se il divano è sfoderabile, potete trattare le macchie con del Sapone di Marsiglia e procedere al lavaggio indicato in lavatrice, per capi delicati e colorati ( di solito 30°). Attenzione ai tessuti elastici che potrebbero restringersi. Se il tessuto è in seta, o in altro materiale particolare, allora è sempre meglio affidarsi ad una lavanderia.

### *SE IL DIVANO È IN PELLE?*

Va pulito con panno morbido appena inumidito. Non utilizzare MAI lo sgrassatore perché risulta troppo aggressivo sulla pelle del divano, la secca e porta via il colore!

# AFFIDATI ANCHE TU AGLI SPECIALISTI DEL VENDER CASA!

***Per vendere casa entro 90 giorni e al massimo prezzo, manda un messaggio con il tuo nome a questo numero:***

**338 364 3854**

**Cerchi o vendi casa? Contattami a questo numero o inquadra il QR!**

**STEFANO BOSCARATO**
**CONSULENTE IMMOBILIARE**

È vietata la copia e la riproduzione dei contenuti e immagini in qualsiasi forma. È vietata la redistribuzione e la pubblicazione dei contenuti e immagini non autorizzata espressamente dall'autore.
© Copyright 2023 Stefano Boscarato
TUTTI I DIRITTI RISERVATI