



Il tuo immobile. La mia strategia.

Un percorso su misura,
dalla valutazione al rogito.





Trasformo aspirazioni abitative e di investimento in risultati concreti.



Chi sono

Consulente immobiliare abilitato, affianco privati e investitori in vendite, acquisti e locazioni.

La mia filosofia

Metto al centro la persona. Unisco competenza, empatia e flessibilità per seguirti dalla prima consulenza all'atto finale.

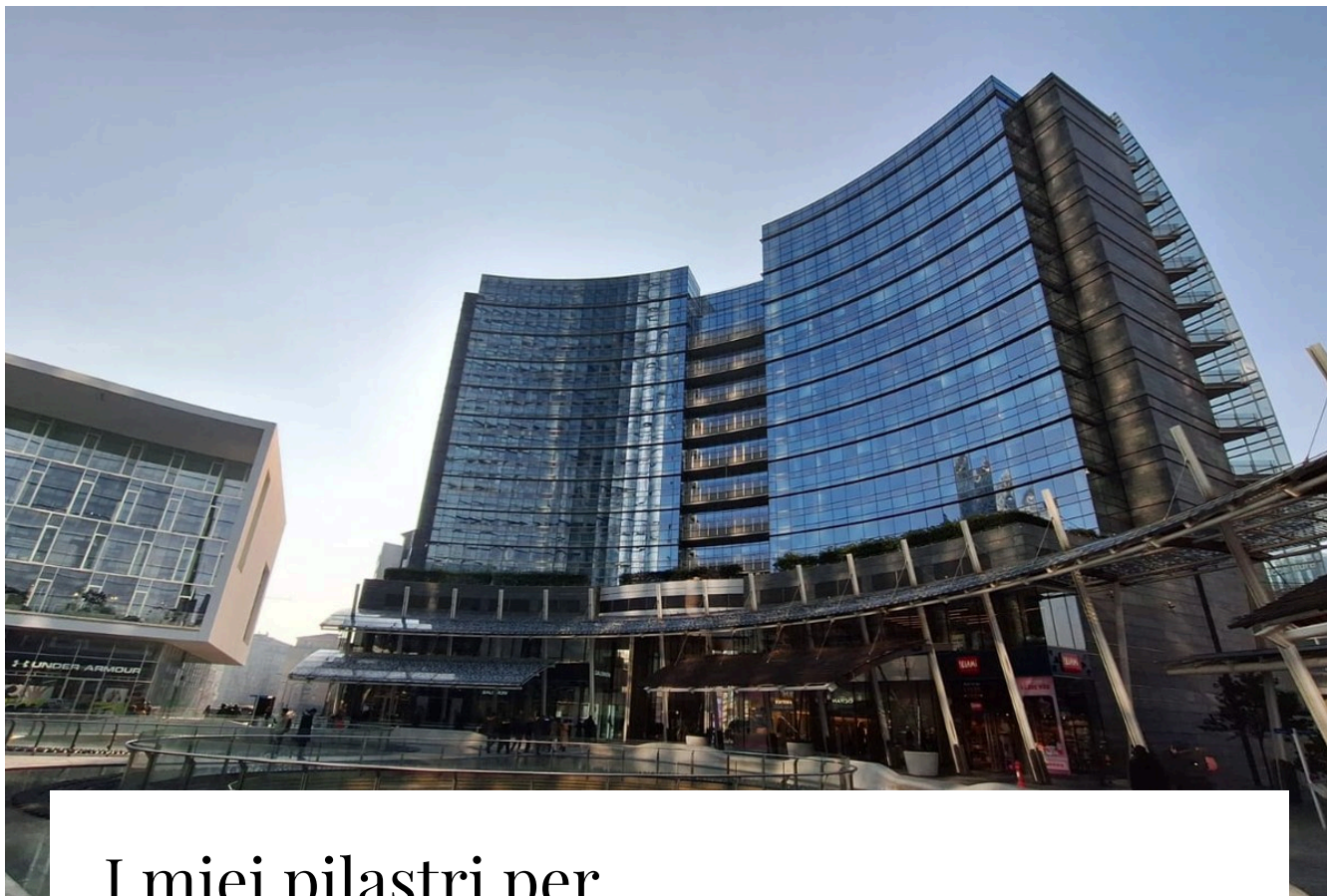
Perché scegliere me

Un referente dedicato e una strategia su misura per le tue esigenze.

Residenziale · Commerciale · Operazioni a sviluppo

Milano e hinterland · Como · Varese · Monza e Brianza

Valutazioni professionali e riservatezza,
solo su appuntamento.



I miei pilastri per vendere il tuo immobile

- Marketing attivo

Cercherò ogni giorno acquirenti per il tuo immobile.

- Acquirenti qualificati

Verificherò interesse e capacità di acquisto prima della visita.

- Una trattativa guidata

Organizzerò le visite e, quando opportuno, un open house. Negozierò prezzo e condizioni nel tuo interesse.

- Aggiornamenti e assistenza

Ti aggiornerò sulle attività e ti accompagnerò fino al rogito.

Cosa farò per te: il mio Piano di Marketing

Un progetto coordinato di presentazione, promozione e gestione della vendita, sviluppato con un incarico in esclusiva.



Ogni immobile è unico.
Anche la strategia per venderlo.



Il marketing, in azioni concrete

01

Analisi di mercato

Stimerò il valore e definirò il posizionamento.

02

Fotografie professionali

Valorizzerò gli ambienti e i dettagli.

03

Video e tour a 360°

Presenterò l'immobile prima della visita.

04

Open house

Concentrerò le visite, quando opportuno.

05

Verifiche documentali

Raccoglierò i documenti e coordinerò le verifiche.

06

Selezione degli acquirenti

Valuterò esigenze e capacità di acquisto.

07

Ricerca attiva

Cercherò ogni giorno potenziali acquirenti.

08

Incrocio delle richieste

Confronterò l'offerta con il mio database.

09

Portali immobiliari

Curerò annunci e presentazione online.

10

Campagne social

Promuoverò l'immobile con contenuti mirati.

11

Collaborazione tra agenzie

Sarò il tuo referente anche nelle collaborazioni.

12

Home staging e rendering

Valuterò come presentare al meglio gli spazi.

Vendere da soli o affidarsi a un professionista?

Vendere richiede tempo, metodo e attenzione. Il mio compito è coordinare le attività e aiutarti a prendere decisioni consapevoli.

Ti seguirò nella preparazione dell'immobile, nella promozione e nella trattativa, fino all'atto finale.

- Prezzo coerente con il mercato
- Documentazione verificata
- Presentazione curata
- Promozione mirata
- Contatti qualificati
- Trattativa e assistenza

Perché affidarmi l'incarico in esclusiva?

Con Luca Cerbaro Real Estate l'incarico in esclusiva è un incarico "inclusivo".

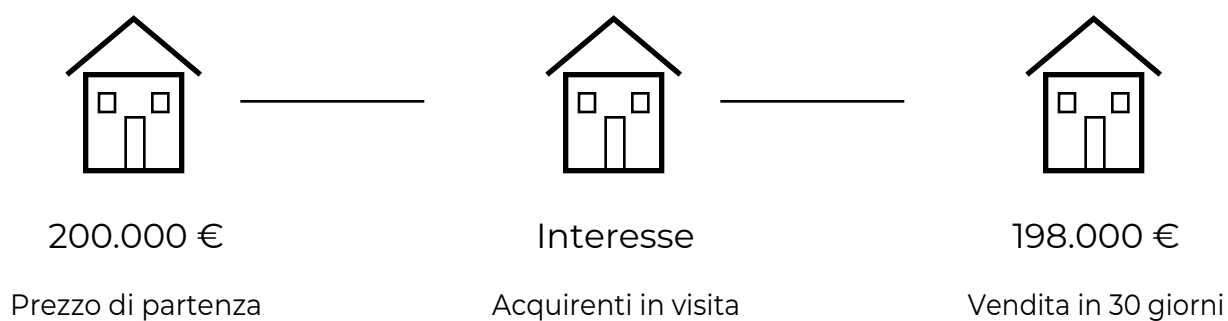
Avrai un solo referente. Collaborerò con altre agenzie per ampliare le opportunità di vendita, mantenendo una strategia e una comunicazione coordinate.

- Metodo condiviso e aggiornamenti regolari.
- Annunci e informazioni coerenti su tutti i canali.

Una strategia condivisa evita annunci e prezzi discordanti.



Il prezzo giusto, fin dall'inizio



Fissiamo subito insieme il giusto prezzo

Una valutazione professionale aiuta a posizionare l'immobile sul mercato. Un prezzo iniziale eccessivo può comportare:

- Successive riduzioni del prezzo.
- Tempi di vendita più lunghi.
- Un risultato finale meno favorevole.





I documenti per preparare la vendita

1. Atto di provenienza

L'atto con cui hai acquistato o ricevuto l'immobile.

2. Planimetria catastale

Da confrontare con lo stato attuale dell'immobile.

3. Documenti di identità

Di tutti i venditori.

4. Altri atti

Il contratto di locazione, se l'immobile è locato.

5. Pratiche edilizie

Titoli edilizi, eventuali condoni e pratiche successive.

6. Attestato energetico (APE)

Verificherò disponibilità e validità dell'attestato.

7. Stato civile

Documentazione sullo stato civile e sul regime patrimoniale, secondo il caso.

L'elenco è orientativo: i documenti richiesti dipendono dall'immobile e dai proprietari.

Il valore del mio lavoro

Una vendita riuscita nasce da attività concrete, tempo dedicato e responsabilità professionale.

Il mio compenso remunera un percorso: dalla preparazione dell'immobile alla ricerca dell'acquirente, dalla trattativa all'assistenza fino al rogito.

Ti illustrerò con chiarezza le attività previste e le condizioni del compenso.



Che cosa comprende il mio impegno

Preparazione

Analisi, documenti e coordinamento delle verifiche.

Promozione

Presentazione, annunci e investimento di tempo e risorse.

Acquirenti e visite

Gestione dei contatti, selezione e appuntamenti.

Trattativa

Negoziazione del prezzo e delle condizioni.

Accordi e adempimenti

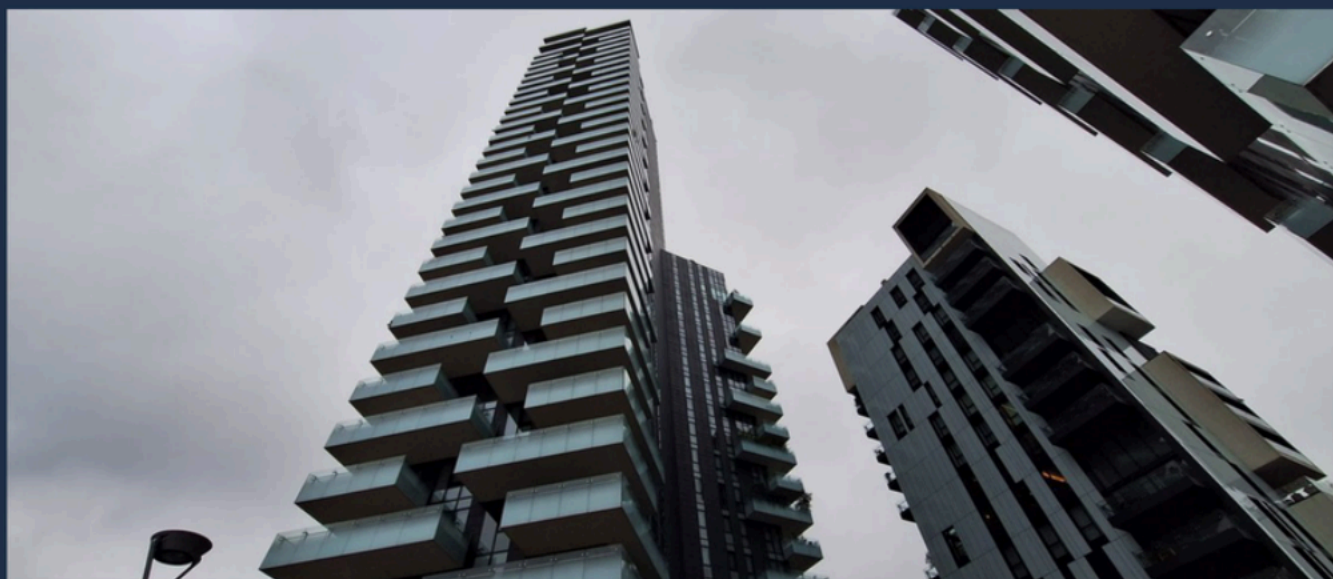
Assistenza nella proposta, nel preliminare e negli adempimenti previsti.

Verso il rogito

Coordinamento con le parti e lo studio notarile.

Il mio obiettivo: accompagnarti verso una vendita consapevole.

La strategia giusta nasce da una conversazione.



Parliamo del tuo immobile

Luca Cerbaro

REAL ESTATE

Tel. +39 328 2038915 

Piazza Gae Aulenti, 1 · Torre B · 20124 Milano



www.lucacerbaroimmobiliare.it

info@lucacerbaroimmobiliare.it

lucacerbarorealestate@gmail.com

