



PIANETACASA
servizi immobiliari

affitti • consulenze • compravendite • gestioni • perizie • pratiche

LA NOSTRA RETE – IL NOSTRO MONDO – LE VOSTRE NECESSITA’

**LE NOSTRE AGENZIE AL VOSTRO SERVIZIO
LA SCELTA GIUSTA NEL SETTORE IMMOBILIARE**

Affidarsi alle nostre agenzie vuol dire rendere efficace e soddisfacente il processo di compravendita del Vs immobile

Start up e location agenzia

Per affiliarsi ad un nostro franchising sara’ necessario essere in possesso dei requisiti personali richiesti oltre che il rispetto del codice deontologico e comportamentale.

L’iter burocratico per aprire un’agenzia immobiliare e’ il seguente:

- disporre di un locale idoneo;
- non essere stati interdetti;
- aver raggiunto la maggiore età;
- non essere stati dichiarati falliti;
- ottenere tutti i permessi necessari per legge.

Seguiamo l'**Affiliato** nella fase dello **Start-Up** in modo meticoloso, realizzando un **progetto personalizzato** sia degli interni che degli esterni della location.

Ricerchiamo un locale possibilmente su strada di circa 80 mq gestito almeno da sette persone, compreso il titolare, gli **allestimenti interni** sono molto professionali, **le pareti e i tetti sono dipinti di colore bianco**, gli arredamenti, che l'**Affiliato** potrà acquistare dove desidera, **devono essere di colore blu, in vetro, le sedie in tessuto o pelle di colore blu**. I colori saranno indicati e non modificabili.

Per l'**allestimento esterno** abbiamo pensato ad insegne e **kit vetrine** semplici ma molto professionali che non comportano un cospicuo investimento economico per l'**Affiliato**.

Il design del **marchio Pianetaca** lascerà’ un impronta indelebile nella clientela.

DIVISIONE FRANCHISING

pianetacasaitalia@gmail.com

PER ACQUISTARE E VENDERE CASA AFFIDATI A PIANETACASA

Se aprire un'agenzia immobiliare è il tuo sogno e sei una persona capace di vendere e in grado di risolvere problemi, la **scelta del franchising** potrebbe essere quella giusta per te.

Prima di aprire un'agenzia immobiliare si consiglia vivamente di fare esperienza nel settore. L'agente immobiliare è una figura professionale che si occupa da vicino di tutto il processo di compravendita e/o di affitto di un appartamento, di una casa o di un qualsiasi immobile in generale.

Alcuni pensano che fare l'agente immobiliare sia un mestiere adatto a tutti e che si possa fare anche come ripiego quando non si riesce a trovare lavoro....non è così.

Inoltre fare l'agente immobiliare non significa condurre semplicemente i clienti all'interno degli immobili per poi tornarsene a casa.

Il compito di un agente immobiliare è lungo, complesso e molto faticoso, non si tratta solo di fare passeggiate piacevoli in giro per le case da vendere o affittare.

Un agente deve saper **ascoltare e capire tutte le esigenze del cliente**. Deve essere capace di trovare l'immobile adatto per ogni richiesta, saper mediare tra il venditore e l'acquirente e tra la banca e il cliente, e deve saper curare tutta la parte burocratica relativa alla vendita o all'affitto.

Infine deve riuscire a concludere la vendita con successo. Ti sembra ancora così semplice? Un agente immobiliare deve essere sempre aggiornato, **conoscere la legge** ed essere sempre in linea con i cambiamenti legali e burocratici relativi alle vendite o affitti di immobili.

DIVISIONE FRANCHISING

pianetacasaitalia@gmail.com

PER ACQUISTARE E VENDERE CASA AFFIDATI A PIANETACASA



PIANETACASA
servizi immobiliari

affitti • consulenze • compravendite • gestioni • perizie • pratiche

Ecco alcuni **consigli utili** per iniziare a lavorare al meglio e per raggiungere il successo.

- **dimostra di conoscere accuratamente le case proposte**, la tua competenza farà sentire i clienti al sicuro e seguiti da una persona affidabile;
- **sii sempre affabile e paziente e dimostrati pronto ad ascoltare i tuoi clienti**, impara a consigliare anche i più indecisi, cerca di capire i gusti e le esigenze di tutti e non dimenticare che un cliente felice si trasforma spesso in un cliente che compra;
- **scegli solo personale appassionato e competente quanto te**, ricorda che anche un solo collaboratore poco interessato può provocare danni alla tua immagine e ai tuoi affari;
- **dimostrati sempre a conoscenza dei procedimenti legali e burocratici** e impara a spiegarli in maniera semplice ai clienti, non tutti sono avvezzi a questi argomenti ed è necessario far sentire partecipe il cliente nel processo di compravendita o di affitto;
- **crea una rete con le banche**, la tua affidabilità ti permetterà di ricevere anche consigli e aiuti dalle banche che sono parte attiva nel processo di compravendita;
- **utilizza il web**, oggi è impensabile lavorare senza proporsi sul web e senza avere una pagina facebook, spesso i clienti si informano direttamente sulle pagine dei social network. Essere attivi online potrebbe aiutarvi a farti scegliere tra la concorrenza;
- **mostrati sicuro di te** ed intraprendente senza mai essere presuntuoso. Sii sempre desideroso di imparare e di raggiungere i tuoi obiettivi, la tua passione ti aiuterà a raggiungere i risultati sperati.

Concludiamo ricordandoti che non si tratta di un lavoro che si può fare come ripiego, se non si raggiungono gli obiettivi mensili o annuali e se non si investe tempo nel lavoro, si rischia di essere espulsi dal gruppo. Ogni agenzia immobiliare ha degli obiettivi che tutti gli affiliati e tutti gli agenti devono riuscire a raggiungere per restare in campo. Ora che sei a conoscenza di quello che serve per iniziare a lavorare nel mondo delle agenzie immobiliari ti auguriamo buona fortuna.

DIVISIONE FRANCHISING

pianetacasaitalia@gmail.com

PER ACQUISTARE E VENDERE CASA AFFIDATI A PIANETACASA