



**FORMACASA.IT**<sup>®</sup>

Consulenze Immobiliari



AFFILIATO



# Come vendere... A Palermo

Competenza, etica e responsabilità.

**Immobiliare De Gasperi s.a.s.**

Via Alcide De Gasperi, 56

90146 Palermo

Tel. 091.511.738 - Cell. 345.397.64.88

E-mail: [immobiliaredegasperi@gmail.com](mailto:immobiliaredegasperi@gmail.com)

### La nostra storia

La storia dell'Immobiliare De Gasperi comincia nel 2006 quando il sig. Lucera Milko, scoprendo da giovane la sua passione per il mercato immobiliare, inizia la propria attività in qualità di collaboratore presso un'agenzia immobiliare di Palermo, dove rimane fino al 2009.

Nel giugno 2009 si iscrive al ruolo di "Mediatore Immobiliare" e con l'esperienza consolidata sul campo e alle potenzialità offerte dal mercato in pieno fermento, il Signor Milko il 22 settembre 2010 fonda l'agenzia IMMOBILIARE DE GASPERI SAS, con sede in Palermo, in Via Alcide De Gasperi, 56.

Nel giro di poco tempo riesce ad affermarsi come un'agenzia solida in continua evoluzione, costruita su robuste fondamenta, tra le quali: fiducia, qualità e trasparenza.

Ciò che è importante per l'Immobiliare De Gasperi è instaurare un rapporto di fiducia con il cliente, operando in totale trasparenza professionale e concreta dedizione, priorità che risulta indispensabile per riuscire a portare a termine una trattativa che soddisfi qualitativamente entrambe le parti e realizzi pienamente il loro sogno.

Dal 2018 l'Immobiliare De Gasperi ha fatto il suo ingresso nel mondo Frimm, leader nel settore immobiliare nazionale e prima a dotare ogni agenzia affiliata di un MLS (Multiple Listing Service), software per la condivisione immobiliare tra le agenzie.

Nel 2020 l'Immobiliare De Gasperi festeggia 10 anni di attività, un importante traguardo che ci rende orgogliosi di essere il punto di riferimento immobiliare per tutte le famiglie che in questi anni ci hanno scelto e premiato dandoci la loro fiducia.



## Perché scegliere noi?

La nostra agenzia offre la qualità di un servizio completo volto alla piena realizzazione del sogno del cliente offrendo assistenza a partire dalle prime fasi dell'incarico sia per la vendita che per l'acquisto, sino al completamento della compravendita.

Siamo agenti immobiliari abilitati, continuamente formati e aggiornati, esperti del mercato immobiliare che studiano giornalmente l'andamento dei prezzi, in modo da trovare quello giusto per riuscire a vendere bene e velocemente con la massima professionalità.

Sviluppiamo strategie mirate per promuovere il tuo immobile con campagne pubblicitarie ad altissima visibilità.

Attuiamo precisi criteri organizzativi, offrendo elevata professionalità, impegno costante, strumenti operativi e una rete di servizi all'avanguardia che ci identificano tra le società leader nel servizio dei clienti, nel mercato immobiliare locale.

Le referenze e le recensioni dei nostri clienti sono il motore della nostra professione, perché comprare e vendere casa non è solo una transazione economica, ma un'esperienza che rimane nella memoria: ti garantiamo la vendita e l'acquisto del tuo immobile in serenità e al giusto prezzo.

## PIRAMIDE DELLE OPPORTUNITÀ



### Il nostro piano d'azione

- Stilare l'elenco delle caratteristiche salienti dell'immobile con la collaborazione del cliente;
- Fissare un prezzo concorrenziale per attirare gli acquirenti invece di allontanarli;
- Ottenere il parere di un tecnico sulla conformità urbanistica/catastale dell'immobile;
- Ottenere il parere di un notaio sulla regolarità ipotecaria affinché avvenga una compravendita sicura;
- Certificiamo l'immobile;
- Consigliare eventuali modifiche che potreste apportare all'immobile per agevolare la vendita;
- Pianificare una pubblicità estesa e fornire un servizio della promozione dell'immobile, al fine di garantire la sua visibilità attraverso:
  - canali classici: esposizione cartelli, riviste specializzate e altro;
  - canali web: sito istituzionale e i più importanti portali immobiliari ad alta visibilità (Immobiliare.it, Subito.it, Idealista, Casa.it, PortaPortese, Immobili Ovunque) e social network;
- Inserire l'immobile nei sistemi MLS di zona (la collaborazione tra più di 1000 agenzie in tutta Italia, per avere il miglior risultato nel minor tempo possibile, pagando una sola commissione);
- Pubblicizzare l'immobile durante le riunioni tra agenti immobiliari e fare ricerca per 3 ore al giorno per parlare con circa 120 persone al giorno al fine di individuare potenziali acquirenti;
- Gestione degli appuntamenti e organizzazione delle visite dell'immobile da personale specializzato nella presentazione dello stesso;
- Disporre giornate per l'Open House, una delle tecniche più potenti al giorno d'oggi per vendere casa velocemente!
- Analizzare in maniera dettagliata la richiesta degli acquirenti;
- Verificare mediante uno studio creditizio, la capacità di accesso al credito dei potenziali acquirenti, accompagnandoli durante il percorso per l'ottenimento del mutuo;
- I nostri consulenti provvederanno a tenere aggiornato il cliente sullo sviluppo dell'incarico conferito;
- Aiutarvi a negoziare con l'acquirente per ottenere la massima cifra possibile;
- Gestire tutti gli adempimenti successivi all'accettazione della proposta per la chiusura della pratica;
- Presiedere fino all'atto notarile.





La tua casa è il nostro immobile più importante

Affida alla nostra agenzia Frimm il tuo incarico in esclusiva

# VENDITA VELOCE

FASE

1

## VALUTAZIONE PROFESSIONALE

Il giusto prezzo è la chiave per vendere

Bene e velocemente  
Indagine di mercato  
Consulenza sul prezzo  
Guida operativa alla vendita

FASE

2

## VALUTAZIONE TECNICA E DEI DOCUMENTI

Dopo la firma dell'incarico ti aiuteremo a reperire tutta la documentazione

Planimetria e visura catastale  
Atto di proprietà  
Abitabilità e licenza edilizia  
Sopralluogo tecnico e verifica di difformità  
Certificazione energetica

FASE

3

## FOTO & MEDIA

Presentare la tua casa al meglio  
moltiplica le possibilità di vendita

Servizio fotografico  
Virtual tour (opzionale)  
Home Staging (opzionale)

FASE

4

## MARKETING & CONDIVISIONE MLS

Completa la fase di preparazione,  
comincia la promozione

MLS- Multiple Listing Service  
Vetrina  
Marketing online (portali, social)  
Database clienti

**Open House (entro 15 gg. dall'incarico)**



# 1

## VALUTAZIONE PROFESSIONALE

Stabiliamo insieme il giusto prezzo per il tuo immobile: è la chiave per vendere bene

Riceverai la nostra **analisi di mercato**, basata sulla nostra professionalità e sulla nostra conoscenza del mercato oltre che sugli strumenti di calcolo messi a disposizione da Frimm

Otterrai la nostra **consulenza sul prezzo**: è così che definiamo alla perfezione il posizionamento del tuo immobile sul mercato. Individuare il giusto prezzo per la tua casa è la chiave per vendere bene e velocemente.



# 2

## VERIFICA TECNICA E DEI DOCUMENTI

Dopo la firma dell'incarico, ci occuperemo per te di tutta la documentazione necessaria alla vendita

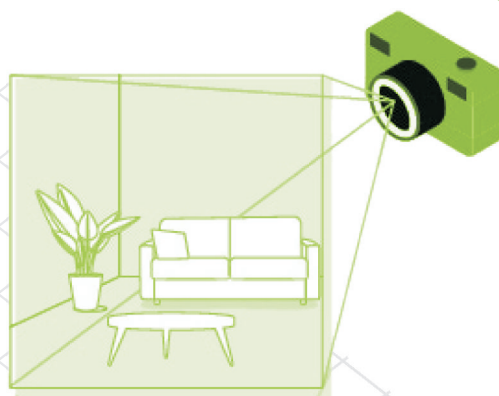
Innanzitutto ti richiediamo la planimetria e la visura catastale: se non ne sei in possesso potremo aiutarti a reperire, evitandoti lunghe file. Per tutelare proprietari e acquirenti, provvederemo alla verifica urbanistica e catastale, in modo da accertare la regolarità del tuo immobile e constatare eventuali difformità. In questa fase, se lo richiederai, potremo anche far eseguire un rilievo completo e una ricostruzione in 3D del tuo immobile. Infine, la certificazione energetica: se il tuo immobile non è dotato di un apposito attestato in corso di validità (obbligatorio per la pubblicità immobiliare) potrai richiederlo direttamente a noi.



# 3 **FOTO & MEDIA**

**Presentiamo la tua casa al meglio per moltiplicare le possibilità di vendita**

Valuteremo insieme la realizzazione di un servizio fotografico professionale con scatti HDR e magari anche quella di un virtual tour, grazie al quale i potenziali compratori potranno visitare la casa online, permettendo una selezione più accurata degli acquirenti. Potremo anche offrirti la consulenza professionale di un home stager certificato tra le aziende partner di Frimm, che si occuperà dell'allestimento degli ambienti in modo da far appassionare quanti più possibili acquirenti alla tua casa.



# 4 **MARKETING & CONDIVISIONE MLS**

**Completata la fase di preparazione, diamo inizio alla promozione**

La nostra agenzia attiverà tutte le procedure promozionali necessarie, dai cartelli alla pubblicazione dell'annuncio di qualità su una selezione di portali immobiliari. Potremo poi valutare insieme se organizzare un Open House dedicato per mostrare il tuo immobile a tutti gli interessati e raccogliere eventuali proposte di acquisto. Subito dopo il tuo immobile verrà condiviso sulla piattaforma MLS di Frimm: basato sul modello di lavoro dei relators americani, è il nostro asso nella manica per garantire risultati e tempi di vendita straordinari.

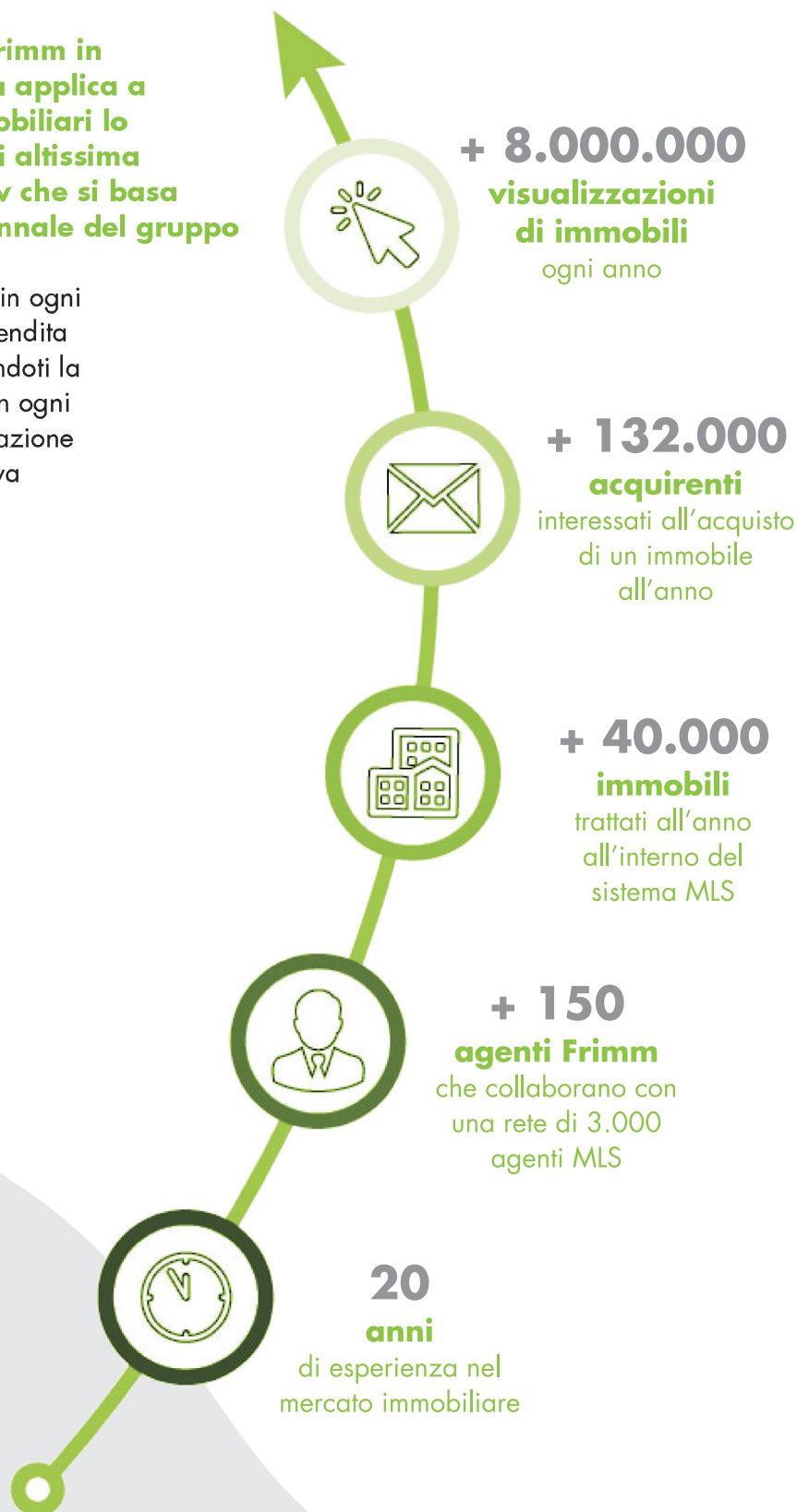


Competenza, etica e responsabilità.

# IMMOBILIARE DE GASPERI è una promessa mantenuta

Come ogni agenzia Frimm in Italia, anche la nostra applica a tutti gli incarichi immobiliari lo standard operativo di altissima qualità e il know-how che si basa sull'esperienza ventennale del gruppo

Per questo saremo con te in ogni passaggio della compravendita fino al rogito notarile, dandoti la possibilità di monitorare in ogni momento lo stato di lavorazione del tuo incarico in esclusiva Vendita Veloce.



**FORMACASA.IT**<sup>®</sup>  
Consulenze Immobiliari

**Immobiliare De Gasperi s.a.s.**  
Via Alcide De Gasperi, 56 - 90146 Palermo  
Tel. 091.511.738 - Cell. 345.397.64.88  
E-mail: immobiliaredegasperigmail.com

## Quali sono gli errori da evitare?

- **Il sovrapprezzo.**

Ogni proprietario vuole guadagnare il massimo dalla vendita della propria casa. Ma se viene posta in vendita ad un prezzo fuori mercato, ci saranno continue riduzioni sul prezzo, allungando inevitabilmente i tempi di vendita.

- **Presentare la casa in modo non adeguato.**

Occorre presentare l'immobile nel modo più gradevole possibile, pulito ed ordinato.

- **Far visitare l'immobile ai curiosi e ai perditempo.**

Si rischia di aprire la porta a persone delle quali non si conoscono disponibilità economica e capacità reale di accedere ad un mutuo, con conseguenza perdita di tempo.

- **Trascurare gli aspetti legali.**

I documenti immobiliari sono giudicatamente vincolanti. Non essere a conoscenza dei termini di un contratto, non rilevare anomalie, vizi legali e vincoli potrebbe costare caro.

- **Marketing limitato.**

Per vendere un immobile è necessario effettuare una pubblicità attiva, non basta il cartello in loco, ed occorre gestire le telefonate dei possibili clienti interessati.

- **Scegliere l'agente immobiliare sbagliato.**

Vendere casa è l'operazione finanziaria più importante nella vostra vita. Pertanto è importante scegliere un agente immobiliare che sia professionale e che dia sicurezza. Fate tutte le domande necessarie per comprendere cosa farà l'agente per vendere la vostra casa e quale sarà il suo piano d'azione al raggiungimento del vostro obiettivo.

- **Non affidarsi ad una sola agenzia in maniera esclusiva.**

Affidarsi a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità di vendita. La realtà è invece che ciascuna agenzia avrà dei margini per fare il suo prezzo, confondendo gli acquirenti. Affidarsi ad una sola agenzia garantisce tutti, offrendo un solo ed unico referente per la vendita il quale potrà poi collaborare con gli altri agenti immobiliari e i loro clienti interessati.





## DOCUMENTI DA PRODURRE AL FINE DI STIPULARE UN ATTO PUBBLICO DI COMPRAVENDITA DI FABBRICATI

**IDENTIFICAZIONE DELLE PARTI** (carta d'identità e codice fiscale dei venditori e dei compratori);

**REGIME PATRIMONIALE DELLA FAMIGLIA** (se è adottato il regime di comunione legale non occorre alcuna documentazione; in caso della separazione dei beni occorre produrre estratto dell'atto di matrimonio con annotazioni marginali);

**COPIA CONFORME DEL TITOLO DI PROPRIETÀ** (copia autenticata dell'atto di compravendita, ovvero donazione, permuta, divisione) e della nota di trascrizione. Servono comunque tutti gli atti a copertura del ventennio;

**PLANIMETRIA CATASTALE IN ORIGINALE RILASCIATA DAL CATASTO** (nonché visura catastale). La parte venditrice a pena di nullità dovrà dichiarare ai sensi del D.L. 78/210 e della Legge 122/2010 che i dati catastali e la planimetria catastale corrispondono alla situazione di fatto dell'immobile;

**REGOLARITÀ URBANISTICA** (certificato di abitabilità e certificato di conformità e fine lavori. Se si tratta di recente costruzione copia conforme del progetto approvato dal comune e concessione edilizia ed accatastamento);

**SE SI TRATTA DI IMMOBILE IN SANATORIA AI SENSI DELLA LEGGE 47/85 PRESENTATA NELL'86** (copia conforme all'originale della domanda di sanatoria rilasciata dal comune, versamenti in originale dell'intera oblazione versata o copia conforme rilasciata dal comune, certificato del comune che non sussistono vincoli di cui all'art. 32 della legge 47/85 e 662/96; nel caso del comune di Palermo occorre il certificato di destinazione urbanistica rilasciata dalla competente ripartizione urbanistica);

**SE SI TRATTA DI SANATORIA AI SENSI DELLA LEGGE 724/94 PRESENTATA NEL 94/95** (aggiungere ricevuta in originale o copia conforme al pagamento degli oneri accessori);

**SE SI TRATTA DI SANATORIA AI SENSI DELLA LEGGE 326/2003 PRESENTATA NEL 2004** (oltre ai documenti sopra menzionati occorre il certificato del comune per tutti i vincoli compreso quello sismico e certificazione di idoneità sismica rilasciata da un tecnico incaricato o certificazione del genio civile. In ogni caso di sanatoria edilizia senza rilascio di un provvedimento autorizzativo si richiede perizia giurata di un tecnico abilitato ai sensi dell'art. 28 L.R. 16/2016, che dovrà essere fornita a cura e spese della parte venditrice);

AI SENSI DELLA LEGGE BERSANI I PAGAMENTI SIA DI CAPARRA E CHE DI SALDO VANNO FATTI ESCLUSIVAMENTE CON ASSEgni NON TRASFERIBILI INTESTATI ALLA PARTE VENDITRICE O TRAMITE BONIFICO BANCARIO;

**INTERVENTO DI AGENZIA IMMOBILIARI** (se l'affare è concluso con l'intervento di mediatori è obbligatorio indicare gli estremi di pagamento e del mediatore sia del venditore che del compratore);

**DEBITI CONDOMINIALI** (dovrà essere esibito almeno 48 ore prima del rogito certificazione da parte dell'amministratore che attesti che alla data del rogito non sussistano spese ordinarie e/o straordinarie a nessun titolo);

**ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA - APE EX ACE A FAR TEMPO DAL 18/06/2013** (deve essere rilasciato da un tecnico abilitato ed iscritto nell'apposito albo regionale).



Competenza, etica e responsabilità.

## I nostri professionisti



**Lucera Milko**

*Master Broker*



**Candido Fabio**

*Consulente Finanziario*



**Costa Giuseppe**

*Geometra Studio Tecnico*



**Lucera Giuseppe**

*Responsabile L.G. Ristrutturazioni*



**FORMACASA.IT**<sup>®</sup>  
— Consulenze Immobiliari —

**Immobiliare De Gasperi s.a.s.**  
Via Alcide De Gasperi, 56 - 90146 Palermo  
Tel. 091.511.738 - Cell. 345.397.64.88  
E-mail: immobiliaredegasperi@gmail.com

**Competenza, etica e responsabilità.**

**Master Broker**

**LUCERA MILKO**

Abilitato a svolgere l'attività di Mediatore Immobiliare e iscritto al ruolo dei Periti in stima e valutazioni immobili presso la Camera di Commercio di Palermo, è il perno su cui ruota l'attività dell'agenzia immobiliare.

La voglia di lavorare a stretto contatto con le persone e di unire le conoscenze tecniche con la sua passione per la mediazione e l'arte della negoziazione, lo hanno portato alla decisione di intraprendere in giovane età la carriera immobiliare.

Da sempre gestisce il portafoglio immobiliare di molti affezionati clienti, occupandosi di valorizzarlo al meglio, e desidera che i suoi clienti si sentano in buone mani, non solo grazie alle sue competenze professionali acquisite nel tempo, ma soprattutto perchè è presente nel soddisfare le loro reali esigenze.

Questa scelta di campo, ha portato numerosi successi e gratificazioni personali grazie a clienti che lo seguono da anni e gli consigliano amici/conoscenti mediante un valente passaparola che lo onora e fornisce slancio per un progressivo miglioramento dei servizi offerti alla clientela.



## Promotore Creditizio

**CANDIDO FABIO GIUSEPPE**

# credipass

Mutui acquisto prima e seconda casa, mutui per costruzione e ristrutturazione, mutui surroga, prestiti personali e per il consolidamento, cessioni del quinto dello stipendio o della pensione... Se hai bisogno di aiuto nella scelta del finanziamento giusto, affidati a Credipass per ottenere la migliore consulenza in materia creditizia.

I nostri Promotori Creditizi sono consulenti indipendenti, affidabili e altamente qualificati che ti guideranno tra le numerose alternative proposte dai maggiori istituti di credito. Vuoi sentire un parere diverso da quello della tua banca? Con noi sei libero di scegliere.

e-mail: [fabio.candido@credipass.it](mailto:fabio.candido@credipass.it)  
cell. 331.2394918

### Offerta

- Mutui fino al 100% del prezzo di acquisto
- Prestiti personali
- Cessioni del quinto

### Vantaggi

- Numerose soluzioni disponibili
- Consulenza personale
- Sempre e solo il tuo interesse

Fatti aiutare nelle scelte importanti, scegli Credipass!



Hgroup



**FORMACASA.IT**  
Consulenze Immobiliari

**Immobiliare De Gasperi s.a.s.**  
Via Alcide De Gasperi, 56 - 90146 Palermo  
Tel. 091.511.738 - Cell. 345.397.64.88  
E-mail: [immobiliaredegasperi@gmail.com](mailto:immobiliaredegasperi@gmail.com)



## Pratiche urbanistiche

**COSTA GIUSEPPE**

- Verifica della regolarità urbanistica e catastale
- Completamento sanatorie edilizie (L.47/85, 724/94, 326/2003)
- Regolarizzazione di verande, tettoie, opere interne e degli abusi sanabili
- Consulenza tecnica per la progettazione e l'arredamento di interni
- Variazioni catastali
- Visure e planimetrie catastali
- Dichiarazioni di successione
- Certificazioni energetiche





## Edilizia e Impiantistica

### LUCERA GIUSEPPE

- Ristrutturazione appartamenti
- Rifacimento prospetti
- Piccoli lavori di muratura
- Pittura
- Idraulica
- Impiantistica elettrica
- Impiantistica allarmi





**I NOSTRI SERVIZI:**

- Perizie Estimative
- Consulenza Finanziaria e Metal
- Assistenza Catastrale e Urbanistica
- Pianimetrico e Vitezza Catastrale
- Certificazione di prestazione energetica
- Contratti di locazione
- Affitto Assicurato
- Successioni



**FORMACASA.IT**®  
 — Consulenze Immobiliari —

**Immobiliare De Gasperi s.a.s.**  
 Via Alcide De Gasperi, 56 - 90146 Palermo  
 Tel. 091.511.738 - Cell. 345.397.64.88  
 E-mail: immobiliaredegasper@gmail.com

AFFILIATO

