



CERESA MORI

I M M O B I L I A R E

FRAZIONAMENTI E CANTIERI



CERESA MORI

I M M O B I L I A R E

Siamo specializzati nel frazionamento di immobili e nella vendita di nuove costruzioni in cantiere. Questo lo dobbiamo all'esperienza maturata con i cantieri e gli immobili d **CERESA MORI**.

Il servizio è rivolto a grandi proprietari, costruttori, sviluppatori e investitori immobiliari. Partendo da un'approfondita analisi della struttura e della posizione e dei valori di riferimento, e coordinandoci con la proprietà e la Direzione Lavori, possiamo sviluppare un efficace piano di marketing e di vendita delle unità abitative.

Ci occupiamo del cantiere a 360 gradi come fosse un cantiere del nostro Gruppo, partendo dallo studio di una linea di comunicazione idonea al target prefissato, fino all'inserimento e al presidio di un ufficio vendite in loco per seguire il cliente dal primo contatto fino ai servizi di post-vendita.

Di seguito illustriamo il nostro processo di analisi dei dati e di vendita, oltre ad un dettaglio della nostra strategia di comunicazione e promozione.

FASE 1 – Attivita' Preliminari

1

Coordinamento Iniziale

Incontro con proprietà, direzione lavori e ufficio tecnico, per una analisi preliminare del progetto, dei budget e dei tempi.

2

Analisi Socio Demografica

Secondo una metodologia consolidata di utilizzo dei dati, analizziamo le caratteristiche dell'ubicazione e della zona, i suoi dati socio demografici e i punti di interesse, individuando la varie tipologie di cliente adatte o presenti per la zona di riferimento.

3

Analisi Valori

Analisi del potenziale di domanda e offerta attuale e in evoluzione suddiviso per fasce di prezzo, analisi delle metriche di mercato con individuazione della velocità, del rischio e del tasso di sforzo e verifica della distribuzione della domanda attuale. Individuazione del valore medio euro/mq.

4

Analisi Immobili

Analisi e verifica dell'offerta di nuove costruzioni suddivise per tipologia e dimensione e individuazione della tipologia corretta di unità e taglio medio di zona.

FASE 1 – Attivita' Preliminari

Analisi Progetto

Analisi del progetto, dei tagli e delle dimensioni della unità immobiliari e individuazione di eventuali modifiche o correttivi da effettuare in corso d'opera.

Individuazione Concept

Analisi del progetto, dei tagli e delle dimensioni della unità immobiliari e individuazione di eventuali modifiche o correttivi da effettuare in corso d'opera.

Valutazione Economica del Progetto

Valutazione secondo gli standard internazionali dei corretti valori euro/mq per tipologia di immobile e successiva indicazione dei valori minimi/massimi delle unità immobiliari oggetto di vendita.

Strategie Promozionali e Project Plan

Affiancare l'ufficio legale nella predisposizione della documentazione commerciale e legale (proposte di acquisto, ecc.) più adatta alle esigenze del progetto e in linea con gli adeguamenti normativi richiesti.

Analisi Capitolato

Sulla base delle analisi effettuate in precedenza, assistenza alla proprietà e all'ufficio tecnico nell'individuazione del corretto capitolato sulla base del budget, del cliente tipo e dei valori di vendita media dell'unità immobiliari.

Documenti Commerciali

Analisi e predisposizione delle strategie promozionali e di marketing più adatte al progetto e preparazione della pianificazione temporale di tutte le attività con metodo Gantt, dalle attività preliminari, alla commercializzazione e assistenza alle vendite fino al closing.

Definizione Listino di Vendita

Stesura o aggiornamento del listino di vendita e delle possibili variabili di prezzo in trattativa.

Relazione Preliminare di Progetto

A completamento del processo preliminare viene prodotto un documento riassuntivo delle attività svolte, la consegna della documentazione prodotta, il dettaglio del piano di marketing e un aggiornamento delle attività future e una previsione delle vendite.

FASE 2 – Attivita' di Vendita e Post Vendita

1

Servizi di Promozione e Vendita

Attuazione delle strategie di marketing e promozionali, dei servizi al venditore, della presentazione della squadra di vendita e presentazione dell' eventuale ufficio vendite.

2

Assistenza alla Vendita

I nostri consulenti, formati specificamente per il cantiere in questione, seguono il cliente passo dopo passo dal primo contatto, con l'illustrazione dei capitolati e del progetto e delle sue particolarità architettoniche, fino alla visita in cantiere e a ad ogni coordinamento necessario con la proprietà.

3

Assistenza Post Vendita

I nostri consulenti assistono i futuri acquirenti in tutte le fasi di scelta delle finiture e di tutte le successive fasi fino all'entrata in possesso dell'immobile, anche con un servizio di gestione dell'eventuale vendita di un immobile del cliente acquirente (permuta indiretta).

4

Report e Monitoraggio

Con cadenza periodica e a conclusione del servizio automatizzato di reporting mediante area clienti dedicata, in cui sono presenti tutti i dati delle operazioni di promozione e vendita effettuati, vengono mandati dei report riassuntivi e di monitoraggio delle attività svolte e dell'andamento delle vendite.

FASE 2 – Attivita' di Vendita e Post Vendita

- Servizio fotografico professionale, sia durante le varie fasi del cantiere che a lavoro finito
- Servizi di riprese video e foto con drone aereo
- Realizzazione di render fotorealistici 2D e 3D degli spazi comuni e dei singoli appartamenti tipo
- Realizzazione di Virtual Tour delle future unità immobiliari e degli spazi comuni
- Sito web dinamico dedicato al progetto
- Generazione di Lead ad alto tasso di conversione con campagne sui principali social network
- Pubblicazione sui maggiori portali immobiliari a pagamento (immobiliare.,idealista,casa,ecc.)
- Stampa brochure e cartellonistica di cantiere
- Pubblicazione su riviste e network nazionali ed internazionali, affissioni e arredo urbano
- Coordinamento delle vendite e condivisione con altri mediatori selezionati o piattaforme di MLS
- Attività di pubbliche relazioni con clientela selezionata e organizzazione eventi Open House
- Area Clienti dedicata con visualizzazione in tempo reale dei risultati delle strategie adottate

Contattaci

Insieme troveremo la soluzione più adatta
ad ogni tuo immobile.

+39 348 795 2200

ceresa.mori@gmail.com
ceresamori.luca@pec.cgn.it

Partita IVA 12546970018

WWW.CERESAMORI.IT