



DOMUS
IMMOBILIARE
del geom. Danilo INGROSSO



*Domus...
e sei a Casa!*

geometra

**DANILO
INGROSSO**

Vice Presidente Prov.le FIAIP Brindisi
Domus Immobiliare di Brindisi
Via N.Pompilio 69 - 72100 BRINDISI



0831517100 – 3394215554



info@domusimmobiliarebrindisi.it

www.domusimmobiliarebrindisi.it

pec: 9482@pec.fiaip.it



www.facebook.com/domusbrindisi/



[instagram danilo.ingrosso1](https://www.instagram.com/danilo.ingrosso1)



Chi sono



*M*i chiamo Danilo, sono geometra e titolare della Domus Immobiliare dal 2002 e sono circa 35 anni che le case occupano una parte fondamentale nella mia vita. Opero prevalentemente su Brindisi. Membro FIAIP dal 1997, ricopro attualmente la carica di vice Presidente Provinciale della provincia di Brindisi. Appassionato di musica, che spazia dalla classica al blues, passando per rock e jazz, amante degli animali e lettore incallito di saggi storici, come un bravo ed esperto direttore d'orchestra, ti aiuterò a realizzare il tuo sogno guidandoti passo dopo passo in ogni fase della trattativa. In coaching e formazione continua dal 2015, e Coach io stesso, le mie giornate sono scandite da almeno mezz'ora di lettura formativa al giorno per affinare competenze e tecniche di vendita, requisiti indispensabili per garantire un servizio d'eccellenza. Aiutare le persone a realizzare il sogno di una vita è la mia missione ed essere al loro fianco nella scelta di una decisione così importante è per me fonte di orgoglio.



La mia agenzia



Scegliere Domus Immobiliare significa affidarsi a un metodo operativo affermato e consolidato, composto da me e dal mio Buyer Agent, specializzato nella gestione degli acquirenti e a un team esterno di professionisti, quali notaio, geometra, mediatore creditizio e dallo studio fotografico che realizza video e servizi fotografici di alto livello, ma soprattutto significa mettersi nelle mani giuste. Trasparenza, competenza ed affidabilità sono le parole chiave sulla quale si basa la filosofia della mia agenzia. Domus Immobiliare ha a cuore i desideri di ogni singolo cliente e cerca con professionalità di trovare la soluzione per realizzarli in ogni dettaglio. L'obiettivo della Domus Immobiliare è quello di sollevare il cliente da qualsiasi tipo di incombenza o preoccupazione e lasciargli il solo piacere di vendere e comprare casa. Leggere la felicità negli occhi delle persone che realizzano il loro obiettivo, non ha prezzo. Non fare dei tuoi sogni un desiderio, fanne una scelta. Fa la differenza!



I 4 passi per promuovere la vendita del vostro immobile

Prima di prendere l'incarico in esclusiva

- Studiare il mercato quotidianamente
- Selezionare i proprietari di immobili
- Effettuare una valutazione comparativa con AGENT PRICING e START tra l'offerta del mercato e il valore dell'immobile
- Stabilire un prezzo competitivo che permetta di aprire il mercato

Durante l'incarico in esclusiva

- Far vedere l'immobile solo ad acquirenti potenziali che hanno la capacità finanziaria di acquistarlo

- Pubblicizzare l'immobile nei portali immobiliari casa.it, idealista.it e nelle piattaforme social
- Informare periodicamente il proprietario su commenti e valutazioni delle persone che vengono a visitare l'immobile
- Rappresentare il proprietario in tutte le visite per tutelare i suoi interessi e negoziare il miglior prezzo possibile di acquisto

Tra proposta e preliminare

- Verificare la documentazione catastale e la regolarità urbanistica
- Effettuare una mediazione tra la richiesta e l'offerta

Tra il preliminare e il rogito

- Ottenuta l'accettazione del proprietario e la controfirma del cliente completare l'attività amministrativa necessaria fino al rogito
- Consegnare l'assegno al momento dell'accettazione della proposta d'acquisto
- Presiedere all'atto finale

Questi sono soli alcuni degli innumerevoli passaggi del processo di vendita attraverso i quali l'Agente immobiliare con la A maiuscola deve confrontarsi e durante i quali non sarete lasciati soli ma verrete assistiti, consigliati e affiancati da un intero team di professionisti.



Perché rivolgersi ad un'agenzia immobiliare?

Quando si sceglie di vendere o acquistare casa bisogna prendere in considerazione numerosi aspetti economici, legislativi e burocratici, col rischio di rimanere incastrati in una serie di obblighi e adempimenti non facilmente gestibili.

È per tutti questi motivi che è fortemente raccomandabile rivolgersi ad un'agenzia immobiliare, per non incorrere in errori e usufruire della consulenza di persone esperte e preparate in questo settore.

Affidarsi a Domus Immobiliare per vendere la propria casa o per acquistarne una nuova significa in primo luogo liberarsi da tutta una serie di incombenze che, per mancanza di tempo e di conoscenza della materia, possono risultare particolarmente difficili da seguire personalmente.

Domus Immobiliare si occuperà di avvicinare domanda e offerta, favorendo risparmi di tempo da entrambe le parti, di seguire tutte le pratiche burocratiche presso gli uffici addetti, con tutti i vantaggi che ne conseguono e di verificare tutta la documentazione relativa al fine di tutelare sotto tutti i punti di vista i soggetti coinvolti nella trattativa.

La conoscenza del mercato di riferimento permette di effettuare valutazioni corrette degli immobili e di venire incontro alle esigenze di compratori e venditori, evitando loro sgradite sorprese sul prezzo.

Affidarsi a Domus Immobiliare significa in altre parole 3 cose:

- 1) **RISPARMIARE** tempo, denaro e stress
- 2) **GODERE** di una promozione dell'immobile e corretta esposizione dei suoi vantaggi e svantaggi
- 3) **GARANTIRE** la massima tutela dei soggetti coinvolti



Piano di azione

OBIETTIVI

- Portare il più elevato numero possibile di acquirenti qualificati fino a quando la vostra casa non verrà venduta.
- Comunicare ogni settimana il risultato delle nostre attività
- Ottenere il prezzo migliore previa negoziazione

AZIONI PER VENDERE UNA CASA UTILIZZANDO IL METODO PROATTIVO

1. **Inserire** la vostra casa **NEI SISTEMI MLS** (piattaforma dove gli agenti immobiliare condividono i loro immobili e richieste).
2. **Verificare** sia urbanisticamente che catastalmente la situazione del vostro immobile.
3. **Realizzare** un book fotografico da inserire sui siti internet.
4. **Contattare** telefonicamente per almeno 2/3 ore al giorno circa 30/50 persone per potere individuare potenziali acquirenti
5. **Organizzare** degli OPEN HOUSE.
6. **Fissare** un prezzo concorrenziale per attirare e invogliare gli acquirenti
7. **Stilare** un elenco dei punti salienti della vostra casa in modo da poterli illustrare ai potenziali acquirenti.
8. **Suggerire** eventuali modifiche da apportare all'immobile per agevolarne la vendita (Home Staging).
9. **Fornire** costanti aggiornamenti in merito a quotazioni e andamento mercato locale.
10. **Contattare** nella settimana successiva tutti i miei clienti passati, attuali e centri di influenza per chiedere loro referenze su eventuali potenziali acquirenti.
11. **Prequalificare** al 100 % i potenziali acquirenti.
12. **Aumentare** la visibilità della vostra casa con un cartello, sito agenzia www.domusimmobiliarebrindisi.it, portali immobiliari (**casa.it**, **idealista**, **cercacasa.it**)



pagina aziendale su Facebook

 www.facebook.com/domusbrindisi/
attualmente seguita da oltre 1.600 fans, su

 [danilo.ingrosso1](https://www.instagram.com/danilo.ingrosso1) con centinaia di followers.

13. **Mostrare**, ove possibile, la casa ad altri titolari di agenzia della zona.
14. **Assistere** attivamente a tutte le proposte di acquisto affinché venga assicurato il migliore prezzo e condizioni possibili.
15. **Gestire** le pratiche burocratiche dalla firma del contratto, passando per il relativo mutuo e documenti fino alla chiusura pratica.
16. **Redigere** per voi il preliminare.
17. **Presiedere** al saldo finale.



Documenti necessari alla vendita dell'immobile



Il venditore dovrà fornirci tutti i documenti necessari alla vendita:

PROPRIETARI

- Copia del documento di identità in corso di validità e del codice fiscale
- Certificato stato civile
- Modulo privacy

CERTIFICAZIONI

- Certificato di abitabilità/agibilità
- Certificato energetico (APE)
- Eventuali condoni o sanatorie

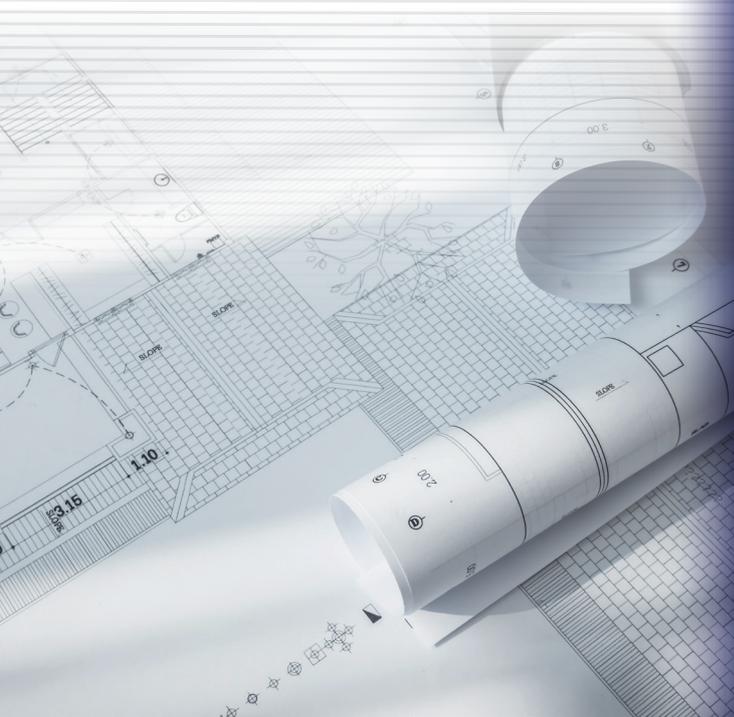
CERTIFICAZIONE URBANISTICA

- Visura catastale
- Visura camerale
- Concessioni edilizie/ristrutturazioni
- Planimetria catastale
- Anno di costruzione

PROVENIENZE

- Atto di provenienza dell'immobile (atto notarile di acquisto o successione)
- Copia del contratto di mutuo
- Contratto di locazione se l'immobile è locato

È importante già dall'inizio delineare la situazione urbanistica e catastale della proprietà per poter risolvere le eventuali problematiche che, in fase di trattativa, potrebbero comprometterne il buon esito.

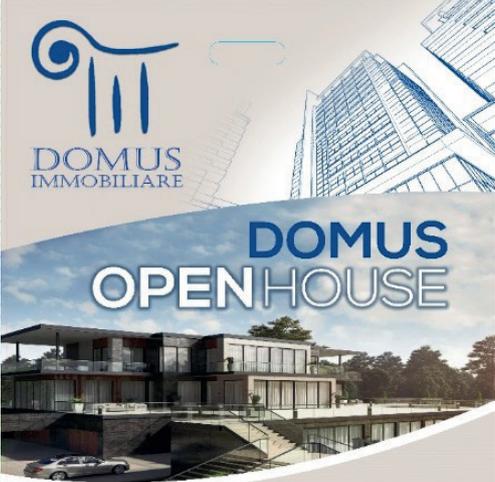




I vantaggi del metodo Domus Open House



DOMUS
IMMOBILIARE



**DOMUS
OPENHOUSE**



DOMUS...
e sei a CASA

Agente immobiliare
Danilo Ingrosso
3394215554

[danilo.ingrosso1](#)
[domus.bizzeff](#)

Cosa significa Domus Open House?
È una giornata interamente dedicata alle visite sulla casa da fissare in accordo con il proprietario così da calendarizzare tutti gli incontri nella giornata dando a ogni acquirente interessato la giusta attenzione.

Come si svolge e quali sono i requisiti indispensabili per organizzarla al meglio?

In accordo con il proprietario si fissa la giornata di interesse sapendo di avere a disposizione almeno tre ore da dedicare agli appuntamenti, si determinano delle azioni ben precise e si stabiliscono i seguenti requisiti imprescindibili:

- Partecipazione solo dei clienti per i quali l'Agenzia ha elaborato la scheda richiesta
- Obbligo della puntualità e rispetto degli orari
- Calendarizzare intervalli da 30' o 20' per ogni visita
- Obbligo della firma del foglio di visita che comunica chi ha effettuato la visita e quando
- Gli appuntamenti di acquirenti accompagnati da colleghi agenti immobiliari seguono le stesse regole
- Visite solo nel giorno dell'Open House
- In cinque giorni lavorativi compreso quello dell'Open House gli acquirenti che hanno partecipato all'Open House possono presentare la loro migliore offerta
- Tutte le offerte sono presentate al proprietario e non sono rialzabili

L'agenzia Domus Immobiliare garantisce la riservatezza e il riserbo di ogni offerta le cui caratteristiche saranno comunicate solo al proprietario.

Una volta presentate al proprietario, quest'ultimo sceglierà la migliore.

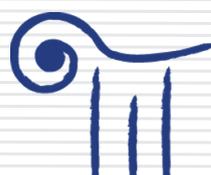
*I vantaggi
del metodo
Domus Open
House*

*Oltre l'80% di
immobili venduti
con il metodo
Domus Open House*

*Il proprietario ha
realizzato il 99%
del prezzo richiesto*

*Oltre il 50%
del tempo risparmiato
per le visite*



 **DOMUS**
IMMOBILIARE
del geom. Danilo INGROSSO



Home Staging

★★★★★
 È stata la prima volta che effettuavo un giro di casa in questa modalità. La casa ci è piaciuta molto.
 Per quanto riguarda le azioni mi è piaciuta molto l'accoglienza dal piano terra fino ad arrivare a tutta la casa. Anche la zona rinfresco è stata una novità molto bella e ben fatta.
 Tu sei stato molto disponibile, gentile e molto chiaro nella modalità. Hai trasmesso molta limpidezza nel tuo lavoro e in questo settore non è così facile trovare questo tipo di persone. Siamo rimasti soddisfatti per tutto
 Luigi M.

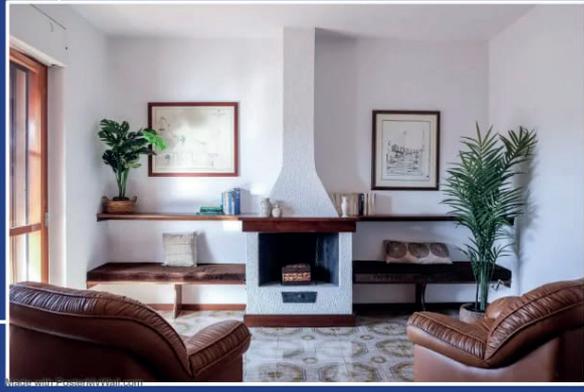


Ti dico solo che ci siamo sentiti come se fossimo a casa nostra : accoglienza - professionalità ed empatia al top
 Se il voto massimo è 10 per me sarà 100
 Complimenti davvero 100 100
 100 ↑↑↑ TOP TOP TOP 12:07



prima

HOME STAGING



dopo



Valutazione

Nel momento in cui si vende, o si compra, un bene come un immobile, è fondamentale fare un'accurata analisi preventiva della valutazione del medesimo.

Avere una visione obiettiva del valore di mercato corrente del bene di interesse consente di prendere le decisioni migliori in modo da chiudere la compravendita nel migliore e più efficace dei modi

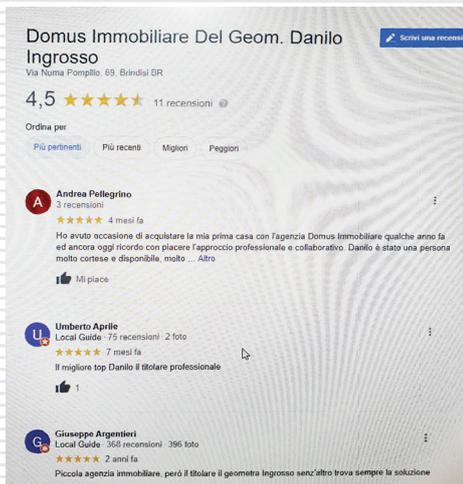
Piano Marketing

DATA/PERIODO	ATTIVITÀ
	Firma Incarico
Entro....	Incarico di tecnico per la raccolta documentazione/perizie tecniche
Entro....	Servizio fotografico/video professionale
Entro....	Organizzazione DOMUS OPEN HOUSE
Entro....	Pubblicazione sul sito DOMUS
Entro....	Pubblicazione dell'immobile sulla piattaforma di condivisione MLS
Entro....	Apposizione cartello "VENDESI" (se desiderato)
Entro....	Pubblicazione sul sito CASA.IT (e relativi siti collegati)
Entro....	Pubblicazione sul sito IDEALISTA.IT (la non contemporanea pubblicità su entrambi i siti permette di mantenere il carattere iniziale di "NOVITA" sul mercato per un tempo maggiore).
Entro....	Pubblicazione sulla pagina FB/Instagram
Entro....	Attivazione campagna SOCIAL a pagamento
Entro....	Predisposizione/Stampa di materiale pubblicitario cartaceo
Entro....	Ricerca attiva sul territorio di nuovi potenziali acquirenti con distribuzione di materiale pubblicitario in zona
Entro....	Visite concordate in una giornata e distanziate di 15 minuti nel rispetto delle Normative di sicurezza COVID. I potenziali acquirenti saranno invitati in trasparenza a sottoscrivere la loro migliore offerta da sottoporre al proprietario con riserva da parte sua di scegliere la più idonea
Entro....	Consegna REPORT attività svolta e incontro per analisi dati vendita.
Entro....	Definizione nuovo programma in base ai risultati raggiunti

Le date, nonché l'ordine delle attività verranno concordate insieme al proprietario e in base alle sue esigenze previa esposizione/consiglio.



Recensioni Domus Immobiliare



Ho avuto modo di acquistare la mia prima casa con l'Agenzia DOMUS Immobiliare qualche anno fa e ancora oggi ricordo con piacere l'approccio professionale e collaborativo. Danilo è stato una persona molto cortese e disponibile. Ci ha seguito step by step senza lasciare nulla al caso. Ci ha sempre consigliato il meglio grazie alla sua straordinaria competenza nel mercato immobiliare ed è riuscito a far realizzare il nostro sogno di comprare una villetta. La consiglio assolutamente.

Andrea PELLEGRINO

Alessia Prudentino ★★★★★

consiglio Domus immobiliare per chi desidera vendere o acquistare la propria casa in sicurezza e tranquillità, Danilo è una persona estremamente competente, disponibile e limpida come poche.

Valeria Chimienti ★★★★★

Professionalità e cura del cliente impeccabili!
Grazie Danilo!

Antonio Lopez ★★★★★

Tra le più serie e professionali agenzie di Brindisi e provincia.

Eloisa Moldavio ★★★★★

Grazie, grazie, grazie avete reso possibile la realizzazione di un sogno... La professionalità, la disponibilità, la cordialità, non so che altri complimenti fare perché sono troppo felice. Il geometra Danilo Ingresso il massimo della serietà... ancora grazie!!!

Geom. Dilillo Alberto ★★★★★

Agenzia immobiliare affidabile, una delle migliori sul territorio, segue il cliente in modo professionale, veloce ed efficiente, dalla proposta al rogiti notarile.

Luigi Brindisino ★★★★★

Danilo una persona molto professionale e competente e allo stesso tempo gentile e affidabile... per la mia esperienza personale sono rimasto soddisfatto e lo consiglio a tutti...

Intervista di gennaio 2021 su Radio News 24 on air sull'andamento del mercato immobiliare a Brindisi



Via materdomini 40
www.domusimmobiliarebrindisi.it
Domus brindisi
Domus Immobiliare brindisi

DANILO INGROSSO

Info@domusimmobiliarebrindisi.it
+394215554
Danilo.ingrosso1

Casi di successo e ultimi immobili venduti



QUARTIERE CAPPUCCINI
INDIRIZZO VIA DON MINZONI
PREZZO INIZIALE 118.000
PREZZO VENDUTO 121.000
% SCOSTAMENTO 2,55% OVERPRICE
TEMPO DI VENDITA VENDUTO IN
OPEN HOUSE
15 CLIENTI
4 PROPOSTE RITIRATE



QUARTIERE COMMENDA
INDIRIZZO VIA IMP. COSTANTINO
PREZZO INIZIALE 123.000
PREZZO VENDUTO 118.000
% SCOSTAMENTO 4,10%
TEMPO DI VENDITA VENDUTO IN
OPEN HOUSE
5 CLIENTI
1 PROPOSTA RITIRATA



QUARTIERE COMMENDA
INDIRIZZO VIA O.FLACCO
PREZZO INIZIALE 99.000
PREZZO VENDUTO 130.000
% SCOSTAMENTO 31% OVERPRICE
TEMPO DI VENDITA VENDUTO
IN OPEN HOUSE
15 CLIENTI
7 PROPOSTE
RITIRATE



QUARTIERE COMMENDA
INDIRIZZO VIA APPIA
PREZZO INIZIALE 68.000
PREZZO VENDUTO 70.000
% SCOSTAMENTO 2,94% OVERPRICE
TEMPO DI VENDITA VENDUTO
IN OPEN HOUSE
21 VISITE
5 PROPOSTE
RITIRATE



QUARTIERE CENTRO
INDIRIZZO VIA DE RIPPA
PREZZO INIZIALE 245.000
PREZZO VENDUTO 240.000
% SCOSTAMENTO 2,08%
TEMPO DI VENDITA 45 GG
VISITE 6



QUARTIERE CASALE
INDIRIZZO VIA FARINATA
DEGLIUBERTI
PREZZO INIZIALE 123.000
PREZZO VENDUTO 113.000
% SCOSTAMENTO 8,0 % CA.
TEMPO DI VENDITA VENDUTO
IN OPEN HOUSE
12 VISITE
2 PROPOSTE

RITIRATE



QUARTIERE CENTRO
INDIRIZZO VIA VESPASIANO
PREZZO INIZIALE 84.000
PREZZO VENDUTO 81.000
% SCOSTAMENTO 4,7%
TEMPO DI VENDITA VENDUTO
IN OPEN HOUSE
5 VISITE
2 PROPOSTE RITIRATE



QUARTIERE COMMENDA
INDIRIZZO VIA MARTIRI DELLE
FOSSE ARDEATINE
PREZZO INIZIALE 127.000
PREZZO VENDUTO 123.000
% SCOSTAMENTO 3,00%
TEMPO DI VENDITA 15 GG
VISITE 2



L'importanza del giusto prezzo

È importante fin dall'inizio stabilire un prezzo congruo con il mercato reale della zona così da agevolare la vendita ottenendo il massimo. Le statistiche dimostrano che quando un immobile viene messo sul mercato, la massima visibilità si registra nelle prime settimane di pubblicazione, successivamente l'interesse per l'annuncio tende a diminuire progressivamente. È fondamentale il prezzo iniziale con il quale si decide di mettere l'immobile sul mercato perché influisce in modo decisivo su quanti potenziali acquirenti chiameranno, quante visite verranno fatte e quante proposte verranno raccolte. Questo è il motivo per cui occorre fissare fin da subito il prezzo corretto in corrispondenza con la massima esposizione sul mercato e il maggior interesse degli acquirenti.

QUANDO il prezzo dell'immobile è in linea con il mercato, attira la maggior quantità di potenziali acquirenti e questo consente di massimizzare le possibilità di vendita creando un senso di urgenza negli acquirenti che si sentiranno spinti a formulare un'offerta elevata per non perdere l'occasione.

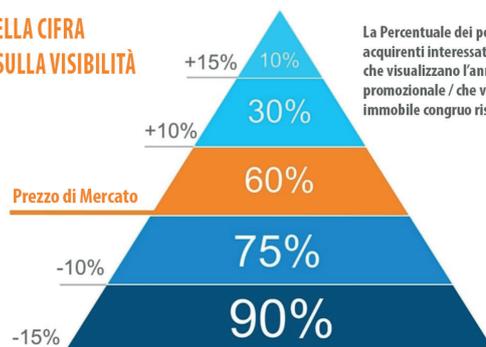
QUANDO si fissa il prezzo dell'immobile basandosi su "quanto abbiamo bisogno di realizzare" si corre il rischio di posizionarlo in modo errato e di comprometterne la vendita.

QUANDO il prezzo dell'immobile è superiore alla media dei valori di mercato questo ne condiziona la visibilità e di conseguenza attira una minore quantità di potenziali acquirenti interessati, non solo allungando i tempi di vendita ma anche riducendo le possibilità di realizzare il massimo valore possibile.

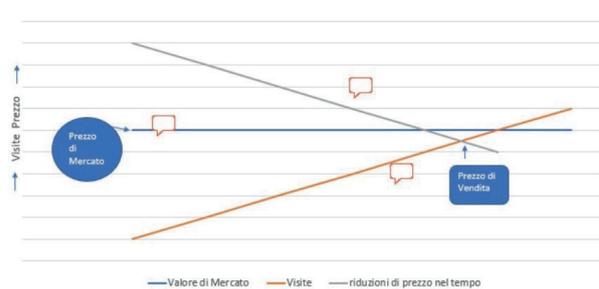
Questi sono 3 buoni motivi per decidere di mettersi nelle mani giuste e togliersi tante preoccupazioni e problematiche che emergerebbero inevitabilmente utilizzando il metodo "fai da te".

EFFETTI DELLA PROMOZIONE CASA IN SOVRAPPREZZO

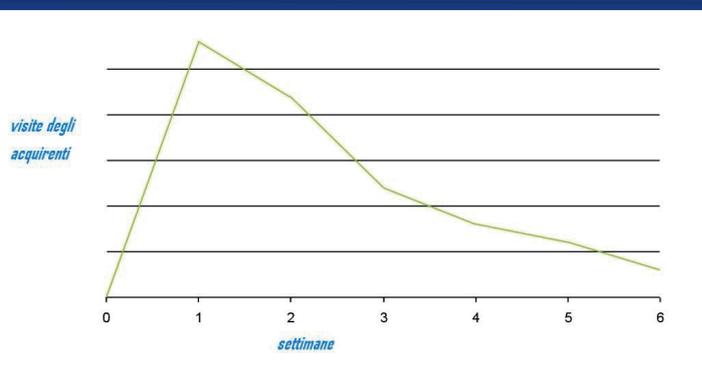
IMPATTO DELLA CIFRA RICHIESTA SULLA VISIBILITÀ



La Percentuale dei potenziali acquirenti interessati che visualizzano l'annuncio promozionale / che valutano immobile congruo rispetto al budget



VISIBILITÀ DELL'IMMOBILE





Piano di lavoro

*Le azioni della
Domus
Immobiliare
per aiutare
gli acquirenti ad
acquistare casa*

- EFFETTUARE un colloquio conoscitivo per determinare le esigenze del cliente, le caratteristiche della casa e il budget per l'acquisto.
- FORNIRE aiuto e supporto per l'eventuale finanziamento connesso all'acquisto attraverso la consulenza gratuita del professionista partner dell'agenzia.
- ELABORARE una "scheda-richiesta" con la sintesi esaustiva delle caratteristiche e del tipo di immobile che interessano al cliente e inserirla nella banca dati dell'agenzia.
- INSERIRE parametri e caratteristiche della casa desiderata nel sistema MLS/gestionale per individuare eventuali corrispondenze (matching) e contattare le parti per verificare l'interessamento
- ANALIZZARE nella banca dati delle agenzie con le quali collaboriamo le corrispondenze con immobili in possesso delle caratteristiche richieste dal cliente.
- RICERCARE tra gli immobili in scadenza, case proposte da privati o presenti nell'area che interessa, le caratteristiche desiderate dal cliente e una volta acquisiti proporli all'acquirente.
- COMUNICARE durante le riunioni le caratteristiche dell'immobile ricercato a collaboratori, consulenti e colleghi.
- CHIAMARE per organizzare una visita non appena risultino riscontri dal sistema MLS, dalle attività di acquisizione o dal database dell'agenzia.
- RIPORTARE ogni 3 settimane i risultati della nostra attività.
- ORGANIZZARE l'appuntamento e comunicare le informazioni necessarie per effettuare la visita e proporre l'offerta di acquisto che il cliente desidera.
- RITIRARE l'offerta, che avrà scadenza di X giorni, e proporla al proprietario.
- GESTIRE la fase di negoziazione.
- TENERE i rapporti con banca/mediatore creditizio per monitorare la procedura di erogazione del mutuo.
- COMPLETARE l'attività amministrativa necessaria fino al preliminare e al rogito una volta ottenuta l'accettazione del proprietario e la controfirma del cliente.



*Quando i Sogni
diventano Realtà*