



MOSTRA IL VERO POTENZIALE
DELLA TUA AGENZIA

The
Comfort
ZONE

HOME STAGING
MARKETING IMMOBILIARE



IL MERCATO IMMOBILIARE IN ITALIA

35.000 AGENZIE IMMOBILIARI

13 MILIONI DI IMMOBILI RESIDENZIALI

TEMPO MEDIO DI VENDITA 9 MESI

SVALUTAZIONE ANNO/ANNO PARI AL 3,3%

SCONTO SUL PREZZO DEL 14,4%

STRUMENTI PER AGEVOLARE LA VENDITA TRA PRIVATI

ACQUIRENTI SEMPRE PIÙ CONSAPEVOLI

FONDAMENTALE DISTINGUERSI

La soluzione è adottare un marketing orientato al cliente.



GLI EFFETTI

TEMPO MEDIO DI VENDITA **2 MESI**

TEMPO MEDIO DI LOCAZIONE **9 GIORNI**

VISITE AGLI IMMOBILI **+150%**

VISITE WEB **+200%**

SCONTO MEDIO SUL PREZZO PARI AL **4%**

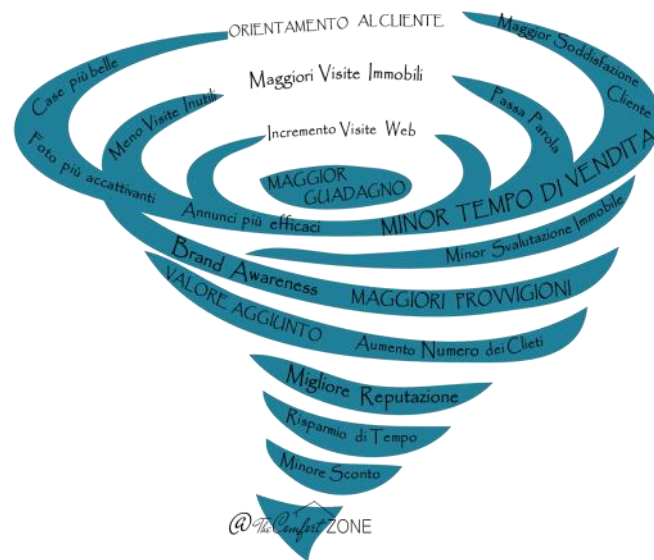
PASSAPAROLA **POSITIVO**

I VANTAGGI

L'agenzia che adotta un approccio orientato al cliente analizza e soddisfa i bisogni di clienti, acquirenti e locatari e guadagna:

- Maggiori provvigioni
- Nuovi clienti
- Tempo
- Reputazione migliore
- Brand awareness

LA SPIRALE VIRTUOSA DELL'HOME STAGING



ORIENTAMENTO AL CLIENTE



L'OBIETTIVO DEL
MARKETING È
CONOSCERE IL
CLIENTE AFFINCHÉ IL
PRODOTTO SI VENDA
DA SOLO E RENDERE
SUPERFLUA
L'ATTIVITÀ DI
VENDITA.

PETER DRUKER – ECONOMISTA

MARKETING IMMOBILIARE

In un mercato competitivo in cui i concorrenti sono numerosi e agguerriti come quello immobiliare per distinguersi è necessario utilizzare strumenti di marketing orientati al cliente.



STRATEGIA DI POSIZIONAMENTO

Identificare il corretto posizionamento consente di **DISTINGUERSI** dai concorrenti e generare **VANTAGGIO COMPETITIVO**.

ANNUNCI CUSTOMER ORIENTED

BASTA ANNUNCI TUTTI UGUALI! Un messaggio diverso e orientato al cliente ha maggiore efficacia e aumenta le opportunità di chiudere velocemente la vendita.

- **Annunci immobiliari**
- **Annunci pubblicitari**
- **Post per social media**

BROCHURE DELL'IMMOBILE

Strumento indispensabile per lasciare **UN RICORDO INDELEBILE** nella mente dei potenziali acquirenti e non perdere la vendita.

MICROSITI & LANDING PAGE

VENDERE PRIMA E VENDERE MEGLIO! I micrositi e le landing page sono potenti strumenti di marketing per raggiungere lo scopo in breve tempo.

EVENTI

INVESTIMENTI MASSIMIZZATI, SFORZI MINIMIZZATI. L'Open House rende un immobile accessibile ad un vasto pubblico nell'arco di una o due giornate.

MARKETING IMMOBILIARE

HOME STAGING

Il modo più veloce ed economico per mostrare il vero potenziale di un immobile.

Non lasciare che gli acquirenti credano di essere in una casa che non amano; mostra loro la casa che sognano.



CASA ABITATA

SOFT STAGING

Analisi del mercato, del quartiere e identificazione del target e del giusto posizionamento. Studio colorimetrico e degli spazi, allestimento degli interni e decluttering nel rispetto degli inquilini.

CASA VUOTA

FULL STAGING

Abitazioni di nuova costruzione o disabitate da tempo e prive di mobilio. Garantisce la massima flessibilità in termini di allestimento, ma tempistiche più lunghe.

CASA VACANZA

Che si tratti della casa sulle Alpi, al lago o di città identificare il miglior posizionamento aiuta a trovare turisti interessati a trascorrervi le vacanze.


CONSULENZA

STAGE IT YOURSELF

La Consulenza di Home Staging volta al Do It Yourself. Istruzioni dettagliate guideranno il proprietario verso il miglioramento della propria casa.

SHOOTING FOTOGRAFICO & RENDERING

HOME STAGING



NON C'È MAI
UNA SECONDA
OCCASIONE PER
FARE UNA
BUONA PRIMA
IMPRESSIONE

OSCAR WILDE

THE COMFORT ZONE

HOME STAGING &
MARKETING IMMOBILIARE

The Comfort Zone offre Servizi di Marketing Immobiliare e Home Staging ad agenzie immobiliari, costruttori, privati e strutture micro-ricettive per differenziarsi e trovare un posizionamento competitivo nel mercato immobiliare.

MICHELA SEVERGNINI

Home Stager Professionista e fondatrice di The Comfort Zone. Membro dell'associazione Nazionale Home Staging lovers. Senior Marketing Professional con oltre 10 anni di esperienza in Comunicazione Corporate e di Prodotto.



La Comfort ZONE

*È il luogo in cui tutto funziona in modo
semplice e ci si sente sicuri.*

*«Credo fortemente che Home Staging e
Marketing Immobiliare possano
contribuire a risollevarre un mercato
saturo agevolando l'incontro tra
domanda e offerta»*





The
Comfort
ZONE

MICHELA SEVERGNINI | +39.347.1540480 | info@TheComfortZone.it

TheComfortZone.it | Carate Brianza (MB)