



**RITA LOTRECCHIO
IMMOBILIARE**

PERCORSO DI VENDITA E VALORIZZAZIONE

La chiave giusta per la tua casa



*Tutto quello che possiamo
costruire insieme*

Rita Lotrecchio

AGENTE IMMOBILIARE

+39 392 8225524

info@ritalotrecchioimmobiliare.it

Via Giovanni Pascoli 7, 30026, Portogruaro (VE)



CHI SONO

Mi chiamo Rita Lotrecchio, ho 47 anni e vivo a Portogruaro. Esercito la professione di agente immobiliare a Portogruaro, Concordia e nei comuni limitrofi.

Mi occupo di compravendite immobiliari e, in poco più di un anno di attività, ho già collezionato diversi successi, sempre con un unico obiettivo: la soddisfazione del cliente.



La mia missione è accompagnare ogni persona verso la realizzazione del proprio sogno abitativo. Quello che mi emoziona di più, infatti, non è soltanto la conclusione di una vendita, ma il rapporto umano che nasce lungo il percorso: ascoltare, comprendere, consigliare e, spesso, diventare un punto di riferimento che va oltre la professione.





Accanto alla mia attività professionale, sono anche moglie e mamma, un ruolo che arricchisce la mia sensibilità e il mio modo di rapportarmi con le famiglie che incontro ogni giorno.

Sono una persona estremamente empatica, dedicata all'ascolto e attenta a mettere sempre al centro i desideri e le esigenze di chi mi affida la propria casa o la ricerca di quella giusta.



COSA RACCONTO IN QUESTE PAGINE

- 1. L'incontro: ascolto e conoscenza**
- 2. Analisi e posizionamento sul mercato**
- 3. Valorizzazione dell'immobile**
- 4. Cosa faccio per vendere la tua casa**
- 5. Perché affidarti a me**
- 6. Gli ostacoli che rallentano la vendita**
- 7. I miei risultati**

1. LA CHIAVE SEI TU: ASCOLTO E COMPRENSIONE DELLE TUE ESIGENZE

"Ogni percorso inizia dalla fiducia reciproca"

Il **primo passo** è il più importante: **conoscerci**.

L'incontro tra venditore e professionista non è soltanto un momento formale: è l'occasione per instaurare un **dialogo sincero**, basato su *fiducia* e *trasparenza*.

In questa fase *ascolto* con attenzione i tuoi bisogni, le tue aspettative e il valore affettivo che attribuisce alla *tua casa*.

Solo così posso proporti un percorso di vendita davvero su misura, capace di **valorizzare** al massimo il tuo immobile.



Perché affidarti ad un professionista

- ✓ Dispongo di competenze tecniche maturate sul campo e costantemente aggiornate.
- ✓ Mi guida una forte etica professionale: i tuoi interessi vengono sempre prima.
- ✓ Offro servizi mirati e personalizzati: ogni casa è unica, ogni cliente merita un progetto esclusivo.

Cosa significa lavorare con me

-  **Ascolto e comprensione:** nessun passo senza tener conto delle tue esigenze.
-  **Privacy:** rispetto assoluto della tua riservatezza durante l'intero percorso.
-  **Trasparenza:** ogni azione e decisione ti sarà chiara fin dall'inizio.
-  **Vicino a te in ogni fase:** dal primo incontro fino al rogito.

*Questo primo step è il fondamento del percorso di vendita:
senza ascolto non c'è fiducia, e senza fiducia non c'è risultato.*

2. ANALISI E POSIZIONAMENTO SUL MERCATO

"Ogni vendita inizia da una valutazione precisa"

Il vendere un immobile non significa soltanto pubblicare un annuncio.



Dietro a una **vendita** di **successo** c'è sempre un lavoro accurato di *analisi* e *preparazione*.

Spesso, infatti, il percorso può rivelarsi complicato se non si hanno accanto **competenze tecniche** e una **guida professionale**.

Il mio compito è offrirti *chiarezza* fin dall'inizio, occupandomi di ogni dettaglio, così da permetterti di affrontare la vendita con *serenità* e *consapevolezza*.

Valutazione attenta del tuo immobile

Ogni immobile ha caratteristiche **uniche**, e per questo necessita di una *valutazione mirata*.



Analizzo attentamente i dati aggiornati del mercato attuale e confronto la tua casa con proprietà simili già vendute nella stessa zona. Questo mi permette di evitare sopravvalutazioni, che allungano i tempi di vendita o sottovalutazioni, che ti farebbero perdere valore.



L'**obiettivo** è individuare fin da subito il *giusto prezzo competitivo*.

Un'analisi precisa e un corretto posizionamento sono la base di una vendita solida e sicura.

Documenti indispensabili per vendere

Prima di avviare la promozione è *fondamentale* **raccogliere e verificare tutta la documentazione necessaria.**

Mi occupo di controllare con cura:

- Atto di provenienza
- Visura e planimetria catastale
- Conformità urbanistica
- Attestato di prestazione energetica (APE)
- Eventuali certificazioni degli impianti

In questo modo *evitiamo* imprevisti o blocchi durante la trattativa.



Posizionamento strategico sul mercato

Una volta analizzati i dati e verificata la documentazione, definisco *insieme a te* la strategia più adatta per il posizionamento.

Stabilire il prezzo corretto e collocare l'immobile nel giusto segmento del mercato è la chiave per *attrarre* fin da subito i **potenziali acquirenti.**

Così la tua casa parte con un *vantaggio competitivo* e maggiori possibilità di *successo.*



3. OPEN HOUSE - FAR BRILLARE IL TUO IMMOBILE

"Un metodo innovativo per valorizzare e presentare al meglio la tua casa"

L'Open House è un sistema moderno e coinvolgente per mettere in risalto la tua casa. Non si tratta di una semplice visita, ma di un vero e proprio *evento organizzato* con cura, in cui i potenziali acquirenti possono scoprire l'immobile in un'atmosfera *accogliente e professionale*.

UN EVENTO UNICO E ORGANIZZATO PER FAR BRILLARE IL TUO IMMOBILE



L'Open House non è una visita tradizionale, ma una **giornata dedicata**, programmata in ogni dettaglio, dove più persone hanno la possibilità di scoprire la casa nello stesso momento.

La tua abitazione diventa una **vetrina speciale**, curata con attenzione e pensata per accogliere i visitatori nel modo migliore, valorizzandone ogni angolo.

Questo genera interesse, stimola curiosità e trasmette un senso di **esclusività e valore**.

GESTIONE INTELLIGENTE DEL TEMPO E PROCESSO DI VENDITA ACCELERATO



Con l'Open House più visite vengono organizzate in un'unica occasione, in modo organizzato e ben strutturato.

Questo significa meno appuntamenti separati, maggiore efficienza per chi vende e più serenità nella gestione delle visite.

In un solo giorno, in un'unica fascia oraria concordata, si ottiene la massima visibilità per l'immobile, coinvolgendo più persone interessate nello stesso momento.

Il risultato? Tempi di vendita ridotti e un percorso più semplice, efficace e tranquillo per il proprietario.

UN'ESPERIENZA PIÙ LEGGERA E SERENA

Concentrando le visite in un *solo evento*, la vita quotidiana rimane meno disturbata. Non ci saranno continui ingressi di persone in casa, ma un'unica occasione *ben gestita*, in cui tutto è organizzato per **mettere in risalto** al meglio **l'immobile**. Un metodo *pratico, rispettoso e professionale* che riduce lo stress, valorizza la tua casa e rispetta la tua privacy.



L'Open House trasforma la visita in un'esperienza che mette davvero in luce il valore della tua casa.

4. VALORIZZAZIONE E PROMOZIONE DEL TUO IMMOBILE

"Ogni dettaglio conta per far risplendere la tua casa sul mercato"



Cura degli interni

Un *ambiente accogliente* fa la differenza: ti supporto nell'organizzare gli spazi e i *dettagli* della casa, per presentarla al meglio agli occhi dei potenziali acquirenti.



Foto e video professionali

Ogni immobile viene presentato con un servizio fotografico di *alta qualità* e un video di presentazione dedicato. Questo permette di enfatizzare i punti di forza e di trasmettere in modo diretto e coinvolgente le caratteristiche uniche della tua casa.



Strategie di promozione online

La tua casa sarà visibile sui principali portali immobiliari, sul *mio sito web* e sui social media. Ogni annuncio è curato nei minimi dettagli, con testi efficaci e immagini accattivanti.



Cartelli e visibilità sul territorio

Se sei d'accordo, posizioniamo un cartello "in vendita" ben studiato e visibile, per intercettare chi cerca proprio nella tua zona.



Promozione offline

Non mancano i metodi tradizionali: volantini accattivanti e distribuiti a mano in zone strategiche, per dare la massima diffusione al tuo immobile e raggiungere un pubblico ancora più ampio.

Così la tua casa non passa inosservata, ma viene valorizzata al massimo, online e offline.

5. SUPERARE GLI OSTACOLI CON IL GIUSTO PROFESSIONISTA

"Con il giusto metodo, ogni ostacolo diventa un'opportunità"

Perché a volte una casa non si vende

Ci sono diversi motivi che possono rallentare la vendita:

- una valutazione non corretta del prezzo,
- una documentazione incompleta o non verificata,
- una presentazione poco curata,
- un piano di marketing assente o inefficace,
- la scelta di un agente immobiliare non adeguato.



Come trasformo gli ostacoli in opportunità



Affidando la tua casa a un professionista con un vero piano di azione, gli ostacoli non appartengono più al tuo immobile.

La mia esperienza e il mio metodo di lavoro ti permettono di affrontare ogni criticità con serenità e concretezza.

Prequalifica e privacy

Ogni potenziale acquirente viene contattato e valutato prima di visitare la tua casa. In questo modo garantisco che solo persone realmente interessate e qualificate entrino nella tua abitazione, tutelando al massimo la tua privacy.



Sempre al tuo fianco

Il mio supporto non si limita alla pubblicità: ogni dieci giorni aggiorno i miei clienti sull'andamento della vendita e sulle azioni intraprese. Un filo diretto costante che ti permette di sentirti seguito e accompagnato dall'inizio alla fine.



Con il giusto professionista, ogni ostacolo diventa una tappa superabile verso la vendita.

I MIEI RISULTATI



Via Arno, 14, Portogruaro



Via Stadio, 34, Portogruaro



Via Giacosa, 3, Portogruaro



Via Torino, 8,
Cinto Caomaggiore



Via Dante Alighieri, 40,
Portogruaro



Via Borgo San Giusto, 9,
Concordia Sagittaria

La *tua casa* merita il **meglio**.

Affidati *a me* per valorizzarla e vivere la vendita in totale *serenità*.

Mi prenderò cura di ogni **dettaglio**, rendendo il percorso *chiaro, sicuro e senza stress*.

Vuoi davvero affrontare tutto questo da solo?

📍 Via Giovanni Pascoli, 7, 30026, Portogruaro (VE)

☎ Tel. +39 392 8225524

✉ info@ritalotrecchioimmobiliare.it

🌐 www.ritalotrecchioimmobiliare.it



RITA LOTRECCHIO
IMMOBILIARE