

Presentazione Corso

COMPRO / VENDO CASA

Immagina di poter entrare in un mondo dove ogni passo è guidato da **strategie** collaudate, pensate appositamente per farvi evitare errori comuni, massimizzare i risultati e costruire un futuro solido.

Oggi più che mai, acquistare e vendere una casa non è solamente un'operazione di mercato, ma una strategia di vita e di investimento. In questo corso, vi guidiamo attraverso ogni singola fase del suo processo: dalla ricerca della proprietà ideale, alla negoziazione, fino alla chiusura dell'accordo.

Imparare a riconoscere le opportunità più vantaggiose, come valutare correttamente il valore di una casa e come prepararla per la vendita, ottimizzando il suo prezzo. La nostra strategia vi permette di entrare nel mercato immobiliare con sicurezza, evitando le insidie e sfruttando le occasioni più propizie. Sarete in grado di trasformare ogni compravendita in un successo, creando valore per voi stessi.

Cos'è Il Corso

Il corso si propone di guidarti attraverso tutte le fasi di una compravendita immobiliare, fornendo strumenti pratici, manuali di apprendimento, mappe concettuali, domande con risposte per approfondire la tua conoscenza con riassunti, foto e esempi.

I Suoi Argomenti

Aspetti legali

- Norme vigenti.
- Contratti di compravendita.
 - Rogito Notarile.
- Garantire la regolarità catastale e ipotecaria.
 - Tutela dei diritti delle parti.

Aspetti fiscali

- Imposta di registro, iva
 - Imposta di bollo.
- Imposta catastale ipotecaria.
 - Agevolazioni fiscali.

Aspetti tecnici

- Valutazioni immobiliare
 - Analisi degli immobili
 - Certificazione energetica
- Pratiche edilizie e urbanistiche.
- Tecniche di rilievi dell'immobile
- Analisi e pianificazione immobile.

Aspetti economici:

- Valutazione del prezzo di mercato.

- Analisi dei costi e benefici.
- Pianificazione del finanziamento (Mutuo)
 - Gestione del budget.
 - Pianificazione pagamenti.

Aspetti amministrativi

- gestione delle pratiche burocratiche.
 - documentazione necessaria.
- registrazione e adempimenti fiscali.

Aspetti di comunicazione efficace

- Tecniche di negoziazione.
- Gestione delle obiezioni.
- Costruire relazioni di fiducia.
- Tecniche di presentazione.
 - Marketing immobiliare

Cosa imparerai

- Navigare con sicurezza nelle pratiche legali e burocratiche di compravendita.

- Saper valutare l'immobile che ti interessa.
- Valutare e ottimizzare il budget e le agevolazioni fiscali.
- Comunicare e negoziare con i professionisti del settore: Agente, Geometra, Ingegnere, Notaio, Commercialista.
- Risolvere eventuali problemi durante il processo della compravendita.
- Gestire aspetti legali, fiscali, tecnici, amministrativi con consapevolezza.
- Svolgere autonomamente i contratti di compravendita e la loro registrazione.

A chi è Rivolto

- Proprietari che vogliono comprare e vendere in totale autonomia.
- Aspiranti investitori, professionisti, imprenditori, che desiderano approfondire la conoscenza sulle fasi di compravendita di un'abitazione.
- Chiunque voglia intraprendere una carriera nel settore immobiliare con competenze complete e aggiornate.

Perchè Partecipare Al Corso

Partecipare a questo corso significa investire nel proprio sviluppo professionale e personale, acquisendo strumenti pratici, con esempi concreti, casi studio e simulazioni, per garantire un risparmio sui costi, evitare errori, acquisire strumenti pratici e teorici da usare; aumentare il valore del tuo immobile e avere un vantaggio competitivo nel mercato immobiliare.

Perchè Scegliere Strategie Per Casa

Strategie per casa si distingue per la sua conoscenza e l'esperienza ultraventennale nel settore immobiliare, il suo approccio innovativo e la capacità di adattarsi alle innumerevoli esigenze del mercato immobiliare. Offrendo contenuti chiari e semplici nel diventare esperti nel settore. Si distingue per il grande aspetto umano che instaura con i suoi clienti.

Sempre pronta per rispondere e dare assistenza in ogni fase della tua nuova esperienza nel settore immobiliare. Perché il nostro unico e più grande conflitto di interesse è esclusivamente in tuo risultato, solo così ci potremmo ritenere soddisfatti del nostro lavoro.

