



CONSIMM

**UN GRANDE NETWORK CON UN PROGETTO
COMUNE
“IL CLIENTE”**

CONSIMM ASTE

ASTE IMMOBILIARI
Scopri come puoi Aumentare I Fatturati Della
Tua Agenzia Immobiliare
diventando un consulente esperto di Aste.



**Perché è sempre più conveniente acquistare alle
Aste Immobiliari**

Negli ultimi anni, come sapete tutti, nel settore immobiliare c'è stato il boom dei mutui erogati. Ottenere un mutuo per acquistare un appartamento era relativamente facile, in pochi giorni si riusciva ad avere un finanziamento, per acquistare la propria casa.

Ora tantissime persone, a cui è stato concesso un mutuo, **non sono in più grado di pagare le rate** del mutuo.

Questa situazione, ha fatto aumentare il numero degli appartamenti venduti alle aste **immobiliari e nel prossimo futuro sempre più immobili saranno venduti alle aste giudiziarie**, per la stessa ragione.

Per il 2013 si prevede un vero e proprio numero record d'immobili venduti alle aste.

Inoltre negli ultimi mesi, sempre meno persone partecipano alle aste immobiliari, **sono tantissime le aste che vanno deserte.**

Questa situazione causa l'abbassamento dei prezzi degli immobili, venduti alle aste giudiziarie, perché dopo che un'asta è andata deserta, il prezzo viene ribassato dal giudice.

Rendendo sempre più interessante la possibilità d'acquistare ad un'asta.

Nell'immediato futuro, **si può ipotizzare anche un risparmio fino al 40% del prezzo di mercato.**

Tutto questo, rende il settore delle aste giudiziarie una concreta opportunità di guadagno, per gli operatori del settore immobiliare.

E questi sono i motivi perché è sempre più conveniente acquistare alle Aste Immobiliari.

**Le aste Giudiziarie una straordinaria
opportunità di guadagno per gli Agenti
Immobiliari**

Per un'agenzia immobiliare il settore delle aste giudiziarie rappresenta una straordinaria opportunità per aumentare i propri fatturati.

In questo momento ci sono quasi 40.000 Aste Giudiziarie.

Negli ultimi anni circa 100.000 immobili sono stati venduti alle aste immobiliari.

Un'agenzia Immobiliare non può rimanere fuori da questo giro d'affari.

I suoi fatturati possono aumentare in maniera importante.

Grazie alle aste giudiziarie un'agenzia ha diverse possibilità di aumentare in maniera importante i propri guadagni. Questo risultato può essere raggiunto in diversi modi.

Vediamo quali sono questi modi.

Attività di Consulenza

Molte persone vogliono acquistare un appartamento ad un'asta giudiziaria, **visto che esiste la possibilità di risparmiare, anche fino al 40% rispetto al prezzo di mercato.**

E sempre più persone, vogliono acquistare alle aste, grazie alla consulenza di un professionista del settore.

Acquistare ad un'asta, richiede molte competenze.

Come primo punto, bisogna conoscere bene, la procedura giuridica, inoltre bisogna saper valutare tutte le insidie, che un acquisto ad un'asta può nascondere.

Infine per acquistare ad un'asta e realizzare un affare, **bisogna conoscere il mercato immobiliare.** Sono molte le persone, che dopo aver acquistato un appartamento all'asta, credono di aver realizzato un affare, **mentre in realtà hanno comprato al prezzo**

di mercato o addirittura oltre, questo accade perché non hanno una corretta conoscenza dei prezzi degli appartamenti.

Questa mancata conoscenza causa gravi danni economici.

Oggi non è pensabile, per chi voglia gestire un'operazione immobiliare, non rivolgersi a un consulente del settore e soprattutto a un consulente competente.

Per ogni consulenza per un'asta giudiziaria, un consulente competente può guadagnare una commissione, che varia dalle 500 euro a oltre 10.000 euro, in caso di aggiudicazione dell'asta. **In un anno si possono fare, con le giuste strategie decine di consulenze.**

Acquisto di appartamenti in saldo e stralcio

Un altro modo per guadagnare alle aste giudiziarie, e fare da consulente, a chi vuole acquistare un appartamento prima di un asta giudiziaria.

Sappiamo, che esiste la possibilità da parte del proprietario, di evitare la vendita all'asta del proprio appartamento. Questa possibilità gli evita il disastro finanziario.

La soluzione migliore, è vendere l'appartamento prima dell'asta, **e con il ricavato estinguere le proprie posizioni debitorie nei confronti delle banche.**

In questo tipo di operazione, il proprietario di casa, **deve assolutamente essere assistito da un consulente esperto in aste immobiliari.**

Un consulente che conosca tutti gli aspetti delle aste giudiziarie, ma che sia anche capace di vendere un appartamento, **nel miglior modo possibile e nel minor tempo possibile.**



Questo tipo di consulenza, offre la possibilità di guadagnare delle commissioni spesso superiori ai 15.000 euro.

Durante un anno si possono fare consulenze di questo tipo, su moltissimi appartamenti.

Aumento degli incarichi di vendita

Per un agente immobiliare, che fa consulenza sulle aste giudiziarie, oltre al guadagno che ha in più per l'attività di consulenza, il settore delle aste immobiliari, porta un aumento **delle acquisizioni degli appartamenti da vendere, e quindi un aumento dei fatturati.**

Immagina, che utilizzando le giuste strategie, sempre più persone ti contatteranno, per avere una consulenza, su come acquistare un appartamento ad un'asta.

Come certamente, sai, chi deve acquistare un appartamento, spesso deve vendere il suo appartamento.

Ogni agente immobiliare, sa che tantissime volte avviene questo.

Inoltre, le persone che acquistano ad un'asta giudiziaria, spesso fanno l'acquisto per guadagnare, attraverso la rivendita dell'appartamento, e naturalmente affideranno l'incarico all'agenzia immobiliare che li ha seguiti nella fase di acquisto, è la naturale continuazione di un rapporto di collaborazione, che se gestito con professionalità si ripeterà negli anni, con diversi acquisti e rivendite di appartamenti.

Creazione e gestione di gruppi d'investimento

Un altro importante modo, attraverso il quale il settore delle aste giudiziarie, consente di aumentare i propri guadagni ad un'agenzia immobiliare, è **fare consulenza, per la creazione e la gestione di gruppi d'investimenti immobiliari.**

Molte consulenti esperti sulle aste giudiziarie, creano e gestiscono gruppi d'investimento immobiliari.

Ci sono molte persone, che vorrebbero fare degli investimenti immobiliari, ma che non hanno a disposizione capitali sufficienti.

L'unica loro possibilità per investire, è unirsi a altre persone, **entrando in gruppi d'investimento immobiliari.**

Per far sì, che questo accada ci deve essere un consulente che crei e gestisca, i gruppi d'investimento.

Anche in questo caso si possono gestire diversi gruppi d'investimento ogni anno.

Ogni gruppo d'investimento può portare dei guadagni anche oltre i 60.000 euro ogni anno.
PERCHE' RINUNCIARE A TUTTO CIO?



CONCLUSIONI

A questo punto, hai senz'altro capito che operare come consulente, nel settore delle aste immobiliari, ti consente sicuramente di aumentare i tuoi guadagni in maniera importante, **è facile fare due conti.**

Immagina di fare 10 consulenze ogni anno, e di gestire 10 operazioni immobiliari di saldo e stralcio, e di fare da consulente per creare 4 gruppi d'investimento. **Puoi facilmente ipotizzare il guadagno che puoi realizzare.**

Inoltre immagina anche di acquisire, grazie alla tua attività di consulenza sulle aste giudiziarie, almeno 10 appartamenti in più ogni anno da rivendere, **sai da solo quanto guadagno in più ti porta.**

A questo punto, hai capito che affiancare alla tua attività di agente immobiliare, l'attività di consulenza sulle aste immobiliari, porta un aumento importante dei tuoi fatturati, **su questo oramai ne sei certo.**

Nel momento attuale, questo può fare la differenza, tra chiudere la tua attività **e invece fatturare cifre importanti.**

Nell'attuale situazione del mercato immobiliare. Sono tantissime le agenzie che chiudono o che comunque non raggiungono dei fatturati importanti, mentre ci sono agenzie immobiliari che hanno dei fatturati molto interessanti.

Qual è la differenza tra chi fattura cifre importanti a tra chi invece, chiude la propria attività?

Chi si trova in difficoltà, senz'altro in colpa l'attuale situazione economica e il fatto che gli appartamenti non si vendono.

Chi fa queste considerazioni, ha senz'altro ragione, però **nel 2012 sono stati venduti in Italia 500 mila immobili.**

Indubbiamente non sono le cifre degli anni passati, il numero delle compravendite è sceso quasi del 50%.

Questo ha causato e sta causando una selezione.

Nei momenti, in cui il mercato è al massimo, tutti hanno la possibilità di guadagnare, nei momenti, in cui il mercato non è al massimo, la possibilità di guadagnare rimane, **solo alle agenzie che hanno le maggiori competenze professionali.**

Questo può non piacere, e siamo i primi ad affermare che questo non è piacevole, **ma le regole le fa il mercato.**

In questa attuale situazione di mercato, abbiamo due possibilità, **chiudere o aumentare le nostre competenze professionali.**

Le Agenzie Immobiliari che riusciranno a fare questo, vedranno la loro situazione economica migliorare.

I clienti in questi periodi sono maggiormente attenti nella scelta dei propri consulenti e quindi anche nella scelta delle agenzie.

Uno dei modi, che ci consentono, non solo di non chiudere, ma **di aumentare i nostri fatturati, è**

**quello di aumentare la nostra professionalità e
aumentare la propria offerta professionale.**

Il modo migliore è di aggiungere alla propria attività
d'intermediazione immobiliare, altri servizi, in
modo d'aumentare il nostro valore aggiunto che
offriamo ai clienti, e **l'attività di consulente sulle
aste immobiliari è uno dei principali valori
aggiunti della nostra professione.**

Però non ci si può improvvisare, perché come
dicevamo, le persone sono sempre più preparate,
prima d'iniziare un'attività di consulenza, bisogna
essere preparati nella materia delle aste giudiziarie,
non ci si può improvvisare.

Un altro elemento che fa la differenza, è usare le
giuste strategie, per acquisire clienti, oggi ci sono

diversi modi per acquisire clienti, **utilizzando la strategie offerte da Internet.**

Esistono delle strategie di acquisizione clienti, attraverso la rete, che consentono di aumentare i fatturati della propria agenzia in maniera impressionante in poco tempo.

Un altro elemento per avere successo è entrare in un gruppo, e sfruttare la forza del marchio e del gruppo, come elemento che dà al nostro futuro cliente, **la certezza di rivolgersi a un consulente professionalmente preparato.**

Fare consulenza sulle aste immobiliari richiede trasmettere al cliente competenza e fiducia, spesso chi vuole acquistare a un'asta giudiziaria, richiede la consulenza di un avvocato, perché lo ritiene più

preparato nella materia, rispetto a un agente immobiliare.

In realtà un avvocato può assistere una persona in maniera competente, per quanto riguarda l'aspetto giuridico, invece non può dare nessuna assistenza per quanto riguarda il mercato immobiliare, **cosa** che può fare un agente immobiliare.

La figura ideale per fare consulenza sulle aste immobiliari è un agente immobiliare con specifiche competenze in materia di aste giudiziarie.

Se un cliente percepisce immediatamente questa professionalità, si affiderà sicuramente a un agente immobiliare con queste caratteristiche, i fatturati dell'agenzia che fa consulenza aumentano in maniera importante.



SE VUOI SAPERE DI PIU' SU COME ENTRARE NEL
NETWORK DI AGENZIE IMMOBILIARI

CONTATTACI A:

sviluppo@consimm.org

WWW.CONSIMM.NET

CONSIMM NETWORK
VIALE MONTEGRAPPA N.151
59100 PRATO ITALY
NUM.VERDE 366.800.3131

SOLO LE COSE CHE NON CONOSCI CAMBIERANNO LA TUA VITA