

Comprare E Vendere Casa Luoghi Comuni, Protagonisti E Verità Di Un Mercato In Continua Evoluzione

“In un periodo di crisi dell’immobiliare come il 2017, questo libro insegna i segreti del mestiere per investire in immobili e crearsi delle rendite passive automatiche. Dalla vendita all’affitto, sia di casa che di immobili commerciali. Il tutto condito che l’esperienza decennale dell’autore e con moltissimi esempi pratici. ”
Giudizio:
□□□□
Rendite da Immobili. Comprare Immobili in Leva Finanziaria e Creare Rendite Automatiche. Investire in immobili in affitto e vendita per vendere o affittare casa e creare rendite passive con l’immobiliare. COME GESTIRE IL CASHFLOW E GENERARE RENDITE AUTOMATICHE
Le tecniche e la strategia per costruire rendite automatiche partendo da zero. Conoscere l’obiettivo su cui lavorare per creare rendite automatiche di denaro. Che cos’è la ricchezza e quali criteri la definiscono. COME INVESTIRE IN IMMOBILI CON LA LEVA FINANZIARIA
Gli strumenti che permettono di raggiungere velocemente gli obiettivi finanziari. Imparare a distinguere i debiti buoni dai debiti cattivi. Scoprire quali sono le opportunità di acquisto legate ai don’t wanters. Perché creare un team di collaboratori è una leva vincente. COME METTERE A REDDITO GLI IMMOBILI
Quali sono le caratteristiche dell’investimento più sicuro. Tenere i soldi in banca o acquistare una casa? Scopri l’investimento migliore. Come avere ritorni economici immediati in termini di cashflow. Scoprire la regola di base per moltiplicare il tuo ritorno. COME AVERE RENDITE DEL 100% E IMMOBILI GRATIS
Capire la leva finanziaria che moltiplica il ritorno sul tuo investimento immobiliare. Come avere un ritorno superiore al 100% all’anno. La strategia per moltiplicare il tuo patrimonio immobiliare. CASI DI STUDIO: VIA NEVIO E VIA LAMPERTICO
Come utilizzare un cashflow positivo generato dalla tua azienda. Servirsi di un’alternativa al mutuo più semplice da ottenere. La tecnica per comprare immobili, creare un patrimonio e reinvestire all’infinito.

1060.205

Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato

Comprare e vendere casa al meglio

Gli Stralci Immobiliari. Come Investire nel Settore Immobiliare Combinando Stralci e Cessioni di Compromesso (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)

Investire sulla casa

Come comprare, vendere, affittare alle migliori condizioni e senza problemi legali e fiscali

Comprare un immobile residenziale. Guida ad un acquisto senza rischi: valutazioni tecniche, documenti e certificazioni, trattative e contratti

Il mercato immobiliare ha sempre avuto e continua ad avere un certo “Fascino” nell’economia moderna, attirando l’attenzione di sempre più persone. Effettivamente, molte persone considerano il fatto che gli immobili sono considerati come il miglior investimento in assoluto, e chi può dargli torto? Basta solamente ragionare sulle quelle che sono le prese di posizione delle banche quando io o tu chiediamo un prestito per investire nell’apertura di una nuova attività. Dopo mille firme e controfirme, la banca ci concede il prestito ma non certo a tassi d’interesse del 4-5%! Mentre se ci accingiamo ad acquistare una casa richiedendo un mutuo alla banca il discorso cambia e riusciamo ad ottenere in poco tempo dei tassi di interesse imbattibili! Perché? Per il semplice motivo che le banche stesse sanno che l’acquisto di un immobile è uno dei migliori investimenti in assoluto con rischi prossimi allo zero! Ecco che le banche concedono prestiti di 100.000 euro applicando i migliori tassi d’interesse in assoluto, ma solo ed esclusivamente perché stai acquistando un immobile. Prova invece a chiedere al direttore della tua banca di concederti un prestito di 100.000 euro perché hai deciso di investirti nell’acquisto di azioni! Eppure il trading in borsa è pur sempre considerato un investimento! Il fatto è che nessun investimento può tenere il passo con il mercato degli immobili, motivo per cui molte persone acquistano appartamenti per poi rivenderli solamente pochi anni più tardi tirando le somme dei loro guadagni. Ovviamente il mercato in questione cambia in maniera brusca e dopo vedremo il perché, ma sostanzialmente se sei intenzionato a la tua casa, lo sei per determinati motivi. Il punto non è il perché vendi la tua casa, ma sia che tu lo faccia per far fruttare un investimento, sia che tu invece lo faccia semplicemente per andare a vivere in un altro posto magari migliore, oppure anche perché hai bisogno urgentemente di vendere per recuperare qualche soldo che ti serve per sopperire a degli imprevisti, devi sapere che seguendo dei consigli specifici su quest’argomento puoi portare a termine la vendita in positivo, rendendoti conto di aver raggiunto un risultato migliore di quello che avevi previsto. Vendere la propria casa, è un fattore che viene determinato principalmente dall’andamento del mercato dell’immobile, e questo fattore sarà essenziale per stabilire se la vendita sarà in realtà un affare oppure no. La vendita di un immobile in genere determina un guadagno da parte tua, visto che anno dopo anno il tuo immobile si rivaluta con una percentuale che in media si aggira sul 4,5-5% annuo. Ma tutto dipende dal mercato dell’immobile, dalla zona in cui risiede l’immobile, e da come presenterai l’immobile al tuo potenziale acquirente. Molti preferiscono affidarsi ad un agente immobiliare per vendere la propria casa, in modo da avere un sostegno “Professionale” fina alla conclusione della vendita. Ad ogni modo, in qualsiasi situazione, è fondamentale cercare di prevenire quelle che saranno le richieste da parte dei potenziali acquirenti, cercare di capire cosa si aspettano da te. Tutto ciò ti permetterà di portare a termine la vendita della tua casa in maniera soddisfacente, in poco tempo, portandoti a casa una buona fetta di guadagno. Ovviamente il Boom del guadagno sulle vendite degli immobili è passato e quindi non ti devi aspettare guadagni esorbitanti come quelli che ci sono stati alcuni anni fa. In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1-Il Cambio di Rotta Capitolo 2-Servizi immobiliari professionali Capitolo 3-Impara a negoziare e contrattare il prezzo Capitolo 4-Impara a prevedere i ragionamenti dei potenziali compratori Capitolo 5-Preparati per la visione del tuo immobile Capitolo 6-Strumenti web per vendere casa

Conclusione
Ti piacerebbe vendere il tuo immobile e ottenere il massimo guadagno dalla sua vendita? E magari venderlo anche velocemente? Partiamo da un presupposto fondamentale. Aggiornio il mercato immobiliare offre una vasta scelta di immobili di ogni genere: da nuovo a ristrutturato, da vecchio a fatiscente. Motivo per il quale, grazie a quest’ampia scelta, un potenziale acquirente ha la possibilità di acquistare a prezzi ragionevoli e corretti ogni tipo di struttura. Quello che forse non sai è che oggi il cliente sceglie in modo consapevole e acquista solamente ciò che non solo ha il prezzo corretto ma anche e soprattutto ciò che lo emoziona e lo coinvolge. Arrivati a questo punto, se ti chiedessi ora di dirmi qual è il valore di mercato del tuo immobile e qual è il prezzo massimo con il quale potresti venderlo, cosa mi risponderesti? Se ti chiedessi inoltre di descrivermi il cliente ideale per il tuo immobile e come trovarlo, quale sarebbe la tua risposta? La buona notizia è che, attraverso l’home staging, ottenere il massimo ritorno sull’investimento dalla vendita di un immobile non sarà più un problema. Tutto sta nel sapere esattamente come fare. All’interno di questo libro condividerò tecniche e strategie pratiche che ti permetteranno di vendere casa velocemente e al miglior prezzo attraverso il Visual Home Staging. COME VENDERE CASA OTTENENDO IL MIGLIOR PROFITTO
Qual è il fattore che più di tutti porta un possibile cliente ad acquistare una casa piuttosto che un’altra. Il segreto per ottenere un ritorno economico dalla vendita di un immobile in tempi brevi. Qual è la prima cosa da fare prima di mettere un immobile sul mercato. PERCHÉ L’HOME STAGING È FONDAMENTALE
Come presentare un immobile a potenziali clienti in maniera armoniosa, accattivante ed efficace. Per quale motivo utilizzare l’home staging è la chiave vincente per suscitare interesse e desiderio nell’animo di un potenziale acquirente. L’importanza di avere una conoscenza approfondita del bene o del prodotto su cui si andrà ad intervenire al fine di promuoverlo. COSA INCIDE SULLE SCELTE DEI NOSTRI FUTURI CLIENTI
L’home staging: cos’è, a cosa serve e qual è la sua finalità primaria. In che modo l’home staging va ad amplificare la qualità della figura professionale di un agente immobiliare. Il vero motivo per cui l’home staging è uno strumento che serve tanto al privato quanto all’investitore immobiliare. COME L’HOME STAGING PORTA AL MIGLIOR GUADAGNO
Per quale motivo capire il reale e corretto valore di mercato di un immobile permette di venderlo velocemente e al miglior prezzo. Qual è l’elemento che più di tutti interessa ad un potenziale acquirente. In che modo l’home staging si rivela un’arma potentissima quando si cerca di mettere in affitto un immobile. IDENTIFICARE IL TARGET E INTERVENIRE SULL’IMMOBILE
L’importanza di capire che ogni immobile ha un suo target di riferimento. Come ottenere il massimo ritorno sull’investimento attraverso l’home staging fisico e virtuale. Perché non basta fare un bel render per poter dire di avere fatto un buon home staging. L’AUTRICE Paola Gironi classe 1973. Visual home stager. Da oltre 20 anni si occupa di allestire spazi emozionali destinati alla vendita. È nata come vetrinista e visual merchandiser, mansione per la quale ha svolto questa attività in vari settori. Da circa 10 anni ad oggi si occupa di allestire ambienti emozionali e spazi da vivere sempre destinati alla vendita, occupandosi di arredamento e home staging. Dal 2016 frequenta corsi di formazione nel settore immobiliare, lavorando intensamente per apprendere e sperimentare le tante competenze necessarie ad ampliare ed elevare la qualità dei suoi servizi. Competenze queste che le permettono oggi di essere la consulente di immagine immobiliare ideale, grazie anche alle sue conoscenze a 360° in questo settore.

Acquistare e vendere casa

1
Guida pratica per crearsi una vita migliore in un altro paese

Vendere casa presto e bene - anche in tempo di crisi (Licenza MRR - Master Resell Rights con diritti di rivendita)

Investire in immobili in affitto e vendita per vendere o affittare casa e creare rendite passive con l’immobiliare.

Strategie di acquisizione e vendita immobiliare. Suggerimenti pratici per agenti immobiliari, neofiti o esperti, che vogliono distinguersi nel mercato

Scopri come tu o qualche tuo conoscente è in procinto di vendere casa! Ti sei mai chiesto perché alcune persone riescono a vendere subito casa e altre impiegano addirittura anni? Come sempre ci sono motivi ben definiti e in questo manuale imparerai i segreti per avere più probabilità di vendere casa e avrai tanti consigli utili e pratici in merito. Leggendo questa Guida di 73 pagine Imparerai: -I Migliori Segreti della Vendita Immobiliare per iniziare a ricevere le Offerte già da Domani -Segreto: Non è la tua Casa il Problema, ma potrebbe essere.....! Come Impara a Negoziare e a Contrattare il Prezzo -È la scelta di un Agente Immobiliare la Strada migliore per Vendere la tua Casa? – Scopri la Risposta -Metodi e Strategie per vendere casa da solo! Come risparmiare i soldi dell’agenzia Immobiliare risparmiando il 3,5 % sul valore della vendita -Il Mercato Immobiliare non è positivo nella tua Zona? Ti mostreremo come superarlo! -Gli Strumenti del Web per Vendere la Tua Casa e Molto altro Ancora ... Se non acquisti questo ebook ora perdi l’occasione di aumentare le tue probabilità di vendere casa prima e ad un prezzo maggiore! Ebook con diritti di rivendita! Puoi vendere questo ebook e tenere per te il 100% del guadagno!

Vendere la tua casa

Repertorio generale di giurisprudenza civile, penale, commerciale ed amministrativa del regno

Come non farti fregare quando devi vendere casa

Vita del venerabil Sacerdote il Dottore G. F. Barsotti, etc

Le leggi civili nel lor ordine naturale del signor Giovanni Domat colle note de' signori Berroyer e Chevalier e col supplemento a ciascun articolo del signor Jouy traduzione dal francese, arricchita delle osservazioni sul diritto del regno dall'avvocato Vincenzo Aloj. Tomo primo [-sesto]

Comprare e vendere casa. Guida pratica al mercato immobiliare

In questo periodo di crisi globale gli investimenti immobiliari restano l’unica modalità sicura e redditizia per aumentare i tuoi guadagni. In questo corso ci occuperemo soprattutto di immobili pignorati che rappresentano in assoluto l’opportunità più grande offerta dal mercato immobiliare. Proprio perché densa di molti rischi, questo corso è stato scritto proprio con l’intento di guidarti passo passo per concludere una compravendita vincente evitando tutti i rischi del settore.

Un e-book funzionale, chiaro e semplice, con una parte pratica - Il Sistema 6 Pilastri - fatta di domande, consigli e azioni finalizzate a capire perché non riesci a vendere casa, scoprire gli errori che stai commettendo e apportare tutte le correzioni e i miglioramenti necessari, così da ottenere la vendita della tua casa senza svenderla e nel minor tempo possibile. Porremo l’attenzione anche all’intero contesto, in una prospettiva a 360 gradi. Attraverso la sezione «Le Fondamenta», daremo spazio alla parte più emozionale e nascosta che si cela al nostro interno quando vendiamo un immobile.Ti addenterai in quel mondo invisibile che si trova dentro di te e dentro la tua casa, per esplorarlo e comprendere se ci sono ricordi ed emozioni collegati a persone o situazioni che ti “trattengono” e ti legano alla casa che vuoi vendere e che, proprio per questo, non riesci a lasciare andare. Il tutto con l’obiettivo di fornirti una visione più chiara e consapevole sui perché non riesci a vendere casa, in una nuova visione olistica della vendita immobiliare... in un modo di

Scopri i segreti per vendere la tua casa velocemente e ricavando più soldi!

Home Staging Evolution

RENDITE DA IMMOBILI. Comprare immobili in Leva Finanziaria e Creare Rendite Automatiche

Guida Immobiliare: Vendere O Acquistare Casa Da Privato: Una Guida Pratica Per Orientarsi Nella Compravendita Di Immobili Tra Privati (in

Molto tutto e vado all'estero

Bollettino della Regia Deputazione di storia patria per l'Umbria

1060.161

Il primo libro che ti segue step by step nella vendita di casa. Scopri come selezionare l’agenzia giusta per vendere casa senza perdere tempo, scopri come non farti fregare sul prezzo di vendita e quali documenti sono essenziali per evitare problematiche e beghe legali!Senza parlare con 30 agenti immobiliari, questo libro ti aiuterà a ad evitare fregature anche se è la prima volta che devi vendere casa.

Come Vendere Casa Velocemente E Al Miglior Prezzo Con Le Tecniche Della Visual Home Stager

Comprare e vendere casa

Come ottenere contatti virtuali e trasformarli in contatti reali

Giurisprudenza italiana

Fai una compravendita sicura. Tutto quello da sapere per vendere e comprare casa

periodico di legislazione, dottrina e giurisprudenza

Investire sulla casa è una guida ricca di informazioni e dati concreti, rivolta alle famiglie (per orientarsi con una maggiore chiarezza e sicurezza nel mercato immobiliare e per supportare le scelte future riguardanti il bilancio familiare) ma anche per favorire gli operatori di settore per tracciare il nuovo campo e le nuove regole con cui si troveranno a giocare. La guida offre una accurata analisi della situazione attuale sia del mondo dei mutui con un inquadramento del momento attuale e delle sue prospettive, gli elementi da valutare e i criteri da applicare per la scelta di un mutuo e le diverse soluzioni di mutuo disponibili; ma offre anche un’analisi del mercato immobiliare come le diverse possibilì à di acquisto, godimento e utilizzo di un immobile e le loro diverse regolamentazioni normative e tributarie. La guida è inoltre arricchita e completata da un esteso dettaglio delle diverse agevolazioni e detrazioni fiscali collegate sia ai mutui che alla casa. Nel complesso la guida permette di avere un panorama completo del mondo mutui e immobiliare, spiegato in modo ampio e preciso ma semplice, e con tutte le informazioni e le indicazioni necessarie per valutare, impostare e concretizzare le opportunì à di scelta per la finanza familiare offerte dal nuovo scenario in un settore come quello della casa che, rappresenta uno dei temi e dei beni pi ù cari agli italiani.

Ebook con Licenza MRR (Master Resell Rights) e con Diritti di rivendita che presentano le tecniche di vendita pi ù efficaci per vendere la vostra casa presto e bene. Nell’ebook consigli su come scegliere i consulenti, come realizzare un annuncio efficace, come preparare l’immobile prima della visita dei possibili acquirenti, ed in pi ù : - come approntare le pratiche amministrative - quali mezzi di comunicazione per vendere l’immobile - come stabilire il giusto prezzo di vendita e tanto altro. Ed in pi ù una sitografia con i portali web pi ù importanti del settore per approfondimenti e informazioni dettagliate. Una breve ma preziosa Guida su come vendere la casa, presto e bene, anche in periodo di crisi.

Comprare e vendere casa. Luoghi comuni, protagonisti e verità à di un mercato in continua evoluzione

I segreti del web marketing immobiliare

Come vendere casa senza svendere

Vendi Velocemente e al Giusto Prezzo la Tua Casa

Investimenti immobiliari. Con CD-ROM

Corso di diritto civile secondo il Codice francese, con sommari o sunti analitici in fronte di ciascun capitolo e sezione di materia, una tavola generale in fine di ciascun volume e delle note indicative delle leggi romane ed antiche ordinanze ove sono state attinte le nuove leggi e contenente le osservazioni che non potevano frammettersi al testo senza interromperne il nesso di m. Duranton ...

Guida Immobiliare: Vendere o Acquistare Casa da Privato - Una guida pratica per orientarsi nella compra. La compravendita di immobili tra privatiscritto a Matchbook: se acquisti la versione cartacea quella digitale è in omaggio.a cura di: www.vendesicasaprvatamente.itwww.caseturismo.itVendere o acquistare casa da privato è possibile e conveniente. Con una guida immobiliare è più facile. Con un piano marketing per esaminare il mercato immobiliare, cercare compratore o appartamento, preparare i documenti, sfruttare un mutuo o un bonus casa per ristrutturare, la compravendita tra privati non risulterà faticosa.tags: (Immobiliare, Guida Immobiliare, acquistare casa, vendere casa, casa da privato, vendesi casa privatamente, come vendere casa)

Un manuale che guida passo a passo chi ha deciso di iniziare una nuova vita all'estero. Contiene un percorso a tappe da seguire e anche il riassunto e la traduzione delle leggi di molti tra i paesi più interessanti in cui oggi conviene trasferirsi. Sulla base della propria esperienza personale, Francesco Narmenni, noto blogger, illustra quali sono le strategie e gli accorgimenti da mettere in atto per crearsi una vita migliore in un altro paese, evitando gli errori che molti commettono quando decidono di andarsene dall'Italia. Scegliere un paese in base ai propri mezzi e al costo della vita Reperire utili informazioni sulla destinazione (consolati, siti governativi, normative ecc.) Le mete più interessanti Muovere i primi passi (iscrizione all'AIRE ecc.) Comprare casa all'estero (procedure generali, dritte per evitare le truffe, rapporti con il fisco italiano) Trovare lavoro all'estero (canali adatti, professioni più ricercate)

Analisi delle Pandette di Pothier, ossia Dizionario ragionato delle dottrine contenute nel Corpo del diritto romano, dell'avvocato Moreau de Montalin. Tradotto in italiano, e copiosamente accresciuto negli articoli principali da Angelo Lanzellotti. Volume unico

*Cours de droit français suivant le Code civil

Antologia giuridica

Comprare e vendere un appartamento

Rolandino

Come Investire nel Settore Immobiliare Combinando Stralci e Cessioni di Compromesso