



G A L A S S O  
I M M O B I L I A R E



PIU VALORE  
ALLA TUA CASA,  
PIÙ SICUREZZA  
ALLA TUA VENDITA

## Chi **SONO** e la mia storia

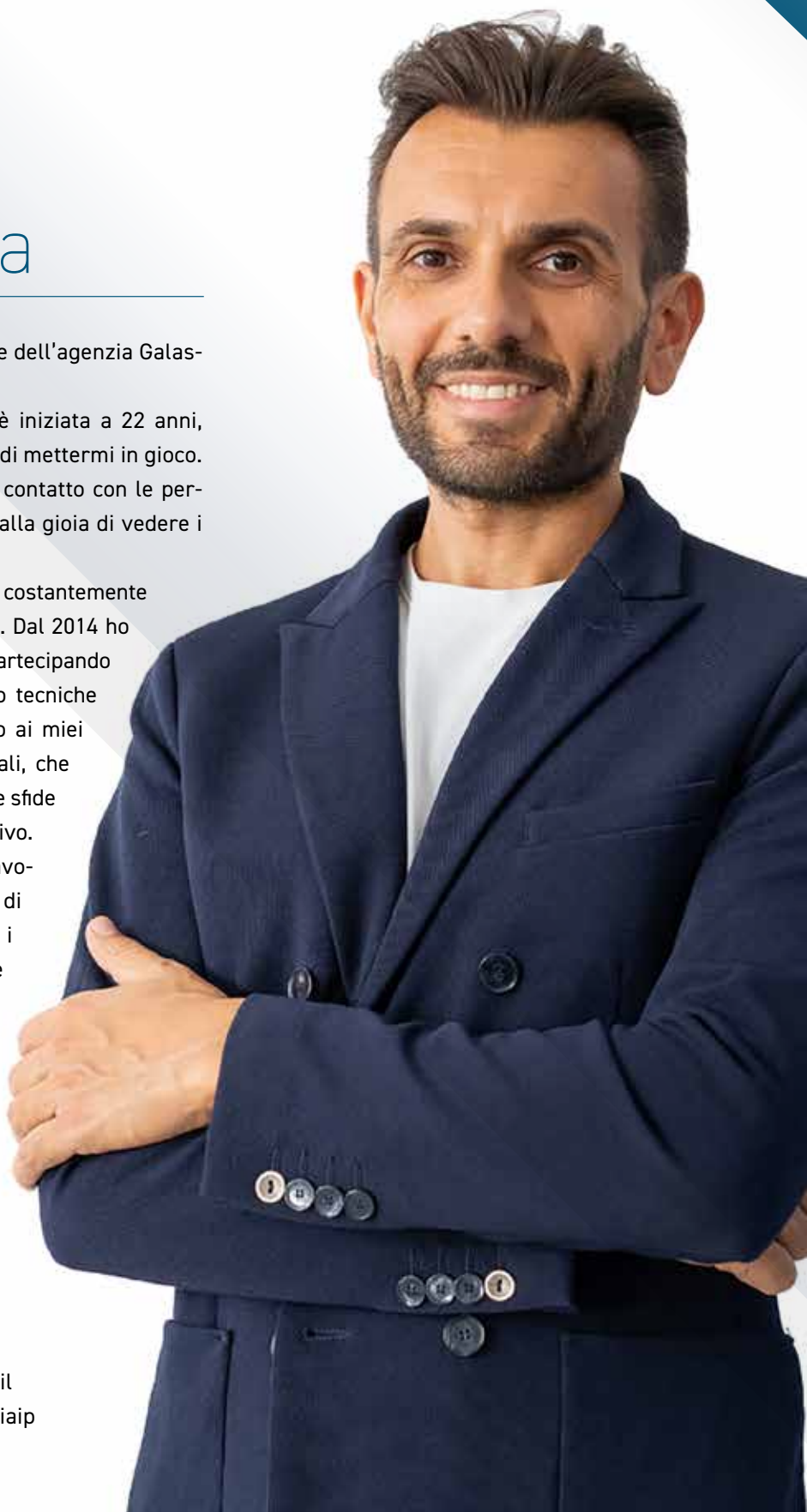
Il mio nome è Francesco, fondatore e titolare dell'agenzia Galasso Immobiliare.

La mia avventura nel mondo immobiliare è iniziata a 22 anni, quando, senza alcuna esperienza, ho deciso di mettermi in gioco. Sin da subito, sono rimasto affascinato dal contatto con le persone, dalla ricerca di nuove opportunità e dalla gioia di vedere i clienti realizzare i loro sogni immobiliari.

Questo entusiasmo mi ha spinto a investire costantemente nella mia crescita personale e professionale. Dal 2014 ho seguito le migliori scuole di formazione, partecipando a oltre 40 eventi nazionali e approfondendo tecniche e strategie per migliorare il servizio offerto ai miei clienti. Amo anche leggere libri motivazionali, che mi offrono nuove prospettive per affrontare le sfide quotidiane e affinare il mio approccio lavorativo. Anche i miei hobby contribuiscono al mio lavoro: il calcio mi insegna il valore del gioco di squadra, la musica stimola la creatività e i viaggi mi permettono di conoscere cultura e idee che arricchiscono la mia visione. Tutto ciò si traduce in una capacità unica di comprendere le esigenze dei clienti e guidarli con empatia e precisione.

Dal 2017, con la mia agenzia, sono qui per offrire un servizio che combina professionalità, dedizione e un approccio umano. Ogni giorno mi impegno a trasformare le vostre esigenze immobiliari in realtà, perché la vostra soddisfazione è la mia più grande ricompensa.

Dal 2021 sono anche onorato di ricoprire il ruolo di Consigliere Provinciale della Fiaip Brindisi.





## Meri Galasso

La mia **AGENZIA**

Acquistare una casa è vivere un'emozione.

Galasso Immobiliare, di cui sono il titolare, nasce nel 2017 e opera nella provincia di Brindisi e nei comuni delle province di Brindisi e Taranto.

Oltre a potere contare su una squadra esterna di professionisti, mi avvalgo del prezioso aiuto di mia sorella, Meri Galasso che segue e cura la clientela internazionale.

Conoscenza del territorio, ascolto, trasparenza e affidabilità sono le parole chiave sulla quale si basa la filosofia della nostra agenzia.

La nostra filosofia è seguire i clienti dal primo contatto fino alla completa conclusione della compravendita. E non rinunciamo alla cura nel cercare di soddisfare entrambe le parti coinvolte (proprietario e acquirente) garantendo chiarezza, disponibilità e mettendo sempre al primo posto le esigenze del cliente.

L'obiettivo finale della nostra Agenzia è sempre lo stesso: vendere l'immobile nel minor tempo possibile al miglior prezzo di mercato, valorizzandolo al massimo.

CASA significa Calore, Affetto e Sicurezza, tre parole che rinchiusi in un'unica formano FAMIGLIA. Siamo orgogliosi di potere rappresentare una certezza per tutti coloro che oggi avvalendosi del nostro aiuto vogliono realizzare questo sogno nella loro CASA!



**MERI GALASSO:** Meri è il primo volto che incontrerete nell'Agenzia Galasso Immobiliare, dove ricopre il ruolo di General Manager. Con oltre dieci anni di esperienza e una laurea in Lingue e Letterature Straniere, accoglie i clienti con professionalità. La sua competenza linguistica ha reso l'agenzia un punto di riferimento per clienti internazionali, facilitando la trattativa con acquirenti e investitori esteri. Collaborare con il fratello Francesco le permette di unire passione e valori condivisi, aggiungendo quel quid in più all'agenzia. Fuori dal lavoro, ama dedicarsi alla famiglia, viaggiare e scoprire nuovi orizzonti, trovando in questi momenti l'energia per affrontare ogni giornata con entusiasmo.

# Perché **GALASSO IMMOBILIARE** si differenzia da altre agenzie

Quando si sceglie di vendere, o acquistare, casa bisogna prendere in considerazione numerosi aspetti economici, legislativi e burocratici, col rischio di rimanere incastrati in una serie di obblighi e adempimenti non facilmente gestibili.

È per tutti questi motivi che è fortemente raccomandabile rivolgersi ad un'agenzia immobiliare, per non incorrere in errori e usufruire della consulenza di persone esperte e preparate in questo settore.

Affidarsi a **GALASSO IMMOBILIARE** per vendere la propria casa o per acquistarne una nuova significa 5 cose:

- 1) **GARANTIRE** la massima tutela dei soggetti coinvolti
- 2) **OTTENERE** il massimo dal mercato
- 3) **RISPARMIARE** tempo, denaro
- 4) **SCEGLIERE** una agenzia che comunica la verità ed effettua analisi di mercato corrette per aiutare i proprietari a raggiungere i loro obiettivi con un servizio su misura
- 5) **GODERE** di un notevole investimento promozionale sia sui portali e sia social





LA TUA PREOCCUPAZIONE È LA NOSTRA PRIORITÀ

## Il piano D'AZIONE

In un settore competitivo come quello immobiliare è fondamentale avere un piano di azione per la vendita dell'immobile in questione.

Di seguito una lista di attività che io in prima persona e i miei collaboratori intraprendiamo per fare sì che le case dei clienti che decidono di affidarsi a noi siano vendute secondo gli accordi precedentemente pattuiti.

- **RECUPERIAMO** la documentazione necessaria alla messa in vendita dell'immobile (urbanistica, certificazioni, provenienze, condominio, documenti dei proprietari, Ape).
- **SUGGERIAMO** eventuali modifiche da apportare all'immobile per renderlo più appetibile sul mercato.
- **INSERIAMO** l'immobile nella banca dati dell'Agenzia per individuare corrispondenze immediate ("matching") con le richieste esistenti degli acquirenti.
- **ESALTIAMO** la visibilità dell'immobile, pubblicizzandolo nei portali immobiliari, inserendo il materiale multimediale della casa sul nostro sito, promuovendola anche con azioni di marketing.
- **PUBBLICIZZIAMO** l'immobile nelle piattaforme social con sponsorizzate caroselli reel e post.
- **PROMUOVIAMO** la vendita della casa con un cartello pubblicitario posto bene in vista.
- **DIAMO RISALTO** alla casa sui portali attraverso non solo il normale annuncio ma anche con iniziative di extra che attraverso strumenti di indicizzazione e soluzioni grafiche e di posizionamento incrementano la visibilità dell'immobile.
- **REALIZZIAMO** un servizio di Home Staging (allestimento della casa) per evidenziare uso degli spazi fascino della luce e utilità degli ambienti.
- **PREQUALIFICHIAMO** tutti i potenziali acquirenti, prima di mostrare loro l'immobile e, di intesa con gli Istituti Bancari e i Mediatori Creditizi partner dell'Agenzia, ne valutiamo la liquidità e finanziabilità.
- **CONCORDIAMO** con i proprietari gli orari delle visite effettuate dagli acquirenti portati sia dall'agenzia sia dalle altre agenzie con le quali collaboriamo.
- **FORNIAMO** aggiornamenti ai proprietari sull'andamento delle visite e informiamo periodicamente il proprietario su commenti e valutazioni delle persone che vengono a vedere l'immobile.
- **RAPPRESENTIAMO** di persona il proprietario in tutte le visite, per tutelare i suoi interessi e negoziare il miglior prezzo possibile di acquisto.



# LA PROVVIGIONE non è un costo ma un **INVESTIMENTO**

Vi è mai capitato di porvi queste domande:  
Le provvigioni sono troppo alte?

Perché un agente immobiliare chiede le provvigioni e cosa c'è dietro?

Di certo non viene pagato solo perché vi ha aperto una porta di una casa ma per tutto il lavoro che è stato fatto prima. Purtroppo, il più delle volte il valore di questo servizio non viene percepito.

Il lavoro del bravo agente immobiliare non consiste solo nell'accompagnare i clienti a visitare casa, c'è tutto un mondo "dietro le quinte" che il più delle persone non percepisce. La professione dell'agente immobiliare, in realtà, è molto articolata, complessa, fatta di tanti adempimenti, sfaccettature, ricerche, numerose conoscenze.

Prima della vendita immobiliare, l'agente immobiliare deve fare una serie di cose e avere un certo bagaglio di competenze.

## Un buon agente immobiliare deve:

- Un agente immobiliare professionale deve essere organizzato, preparato, competente, disponibile diplomatico ma allo stesso tempo anche di polso in tutte le situazioni che lo richiedono. E tutto questo con il sorriso.
- Un buon agente immobiliare deve conoscere bene il mercato immobiliare dove opera, deve essere in grado di conferire credibilità al prezzo e valore di un immobile per chi vende e deve essere in grado di dare la certezza di un acquisto sereno e ponderato per chi compra. Deve essere un portavoce dell'andamento immobiliare.

- L'Agente Immobiliare deve possedere competenze nel settore della pubblicità, della fotografia per preparare, in autonomia o avvalendosi di partner selezionati, ogni immobile alla vendita nel modo migliore pianificando le giuste strategie di marketing, di social network, garantendo una promozione mirata e specifica per ogni singolo immobile.
- L'agente immobiliare deve essere sempre presente nel delicato percorso di compravendita, fianco a fianco al cliente, in ogni fase della trattativa, fino all'atto definitivo.
- Un bravo agente immobiliare mantieni i contatti e le relazioni con i suoi clienti anche dopo l'acquisto o la vendita della casa.
- Conoscere l'andamento del mercato, padroneggiare la ricerca documentale a livello catastale e urbanistico, studiare la documentazione per evitare sorprese, effettuare ispezioni ipotecarie e visure catastali, avere dimestichezza con nozioni di fiscalità, diritto e contrattualistica immobiliare completano il bagaglio professionale dell'Agente Immobiliare.

Rivolgersi a noi significa dunque affidarsi a professionisti regolarmente iscritti al ruolo, dotati di assicurazione professionale, costantemente aggiornati mediante corsi qualificati, pronti ad ascoltare il cliente al fine di risolvere ogni tipo di esigenza, offrendo un'assistenza completa e puntuale sin dal primo incontro. Ecco perché la provvigione è un importante investimento per il vostro futuro.



# Quali **DOCUMENTI** devo avere prima di **VENDERE**



Districarsi negli aspetti burocratici della vendita e capire quali sono i documenti necessari da presentare per evitare brutte sorprese all'ultimo momento non sempre è un compito facile, ma quando ci si affida alle mani giuste, come quelle di Galasso Immobiliare, anche questa incombenza non pesa. Documenti da presentare:

## **CERTIFICAZIONI**

- Eventuali condoni o sanatorie
- Certificato di abitabilità/agibilità
- Certificato energetico (APE)

## **CERTIFICAZIONE URBANISTICA/CATASTALE**

- Planimetria catastale
- Visura catastale
- Visura camerale
- Concessioni edilizie/ristrutturazioni

## **PROVENIENZE**

- Contratto di locazione se l'immobile è locato
- Copia del contratto di mutuo
- Atto di provenienza dell'immobile (atto notarile di acquisto o successione)

## **PROPRIETARI**

- Modulo privacy
- Copia del documento di identità in corso di validità e del codice fiscale
- Certificato stato civile

È importante già dall'inizio delineare la situazione urbanistica e catastale della proprietà per poter risolvere le eventuali problematiche che, in fase di trattativa, potrebbero comprometterne il buon esito.



# HOME STAGING

## e fotografia immobiliare professionale

Home Staging e fotografia immobiliare professionale: una nuova tecnica di Marketing immobiliare. L'Home Staging e la fotografia immobiliare professionale (audio e video) sono due strumenti di marketing avanzati impiegati dall'Agenzia Immobiliare Galasso: se utilizzati in sinergia potenziano sensibilmente i processi di compravendita.

L'Home Staging consiste nell'inserimento di arredi e complementi, o anche nella ridistribuzione di quelli già presenti, secondo strategie che valorizzino i punti di forza di un'abitazione affinché, da subito, colpisca al cuore il potenziale acquirente.

In un immobile presentato attraverso l'Home Staging, l'acquirente si muove in spazi già ordinati e professionalmente predisposti per chi visita l'immobile, favorendo così l'immaginazione e legandola al contesto reale visitato.

La fotografia immobiliare professionale (foto e video) permette agli immobili di "essere visti e percepiti", perché è descrittiva e allo stesso tempo coinvolgente ed emozionante. Unita all'home staging, completa e potenzia la visibilità di ogni immobile su qualsiasi canale: dal volantino, alla brochure, dal portale immobiliare fino ai social.

Nelle compravendite dell'agenzia Galasso Immobiliare, gli immobili presentati attraverso l'home staging e la fotografia professionale hanno in media tempi di vendita più veloci del (20%) e richieste di sconto inferiori del (7%). Inoltre la visibilità degli annunci sui portali immobiliari è maggiore del (30%).

Questo si traduce in processi di compravendita più rapidi, fluidi e con maggiore soddisfazione sia per i venditori che per gli acquirenti: i venditori sanno di aver affidato l'immobile a Galasso Immobiliare che sa come presentarlo valorizzandolo al meglio e gli acquirenti risconterranno sin da subito l'appeal con l'immobile che stanno cercando grazie alla percezione dei punti di forza della casa proposta dall'Agenzia Galasso Immobiliare.

### ESEMPI DI PRIMA/DOPO



Home staging in immobile vuoto

Home staging in immobile arredato

### ESEMPI DI FOTOGRAFIA IMMOBILIARE





# Il rischio del **FAI DA TE**

Questi sono i principali errori nei quali il cliente potrebbe incorrere se vendesse da solo o senza una valida agenzia di riferimento:

## **1) Iniziare la vendita con un prezzo alto e abbassare il prezzo in seguito**

La decisione di promuovere la casa a prezzo "elevato" si rivela un danno economico e una scelta costosa. Statisticamente, infatti, a lungo la casa rimane sul mercato, più basso diventa il prezzo finale di vendita. L'immobile in "sovrapprezzo" viene individuato da un numero minore di acquirenti potenzialmente interessati: da una parte perché non lo individuano nella fascia di prezzo dove dovrebbe essere, e dall'altra perché lo trovano nella fascia superiore in concorrenza con immobili che hanno prezzi simili, ma dotazioni e caratteristiche totalmente concorrenziali e superiori.

## **2) Confondere interessamento e dichiarazione di offerte verbali con una vera trattativa**

L'acquisto è un procedimento complesso e deve essere curato da professionisti. Una trattativa si basa su un modulo di offerta firmato con assegno di garanzia da parte di un acquirente profilato dal punto di vista commerciale (budget, caratteristiche e tipologia dell'immobile) e dal punto di vista finanziario (liquidità e finanziabilità). Quando manca uno di questi quattro requisiti (firma, assegno, profilazione commerciale e finanziaria), non si può parlare di offerta ma solo di un blando interessamento.

## **3) Presentare la casa nel modo inadeguato**

Mostrare una casa in disordine, non ben mantenuta non aiuta gli acquirenti ad essere attratti dalla casa stessa e determina una riduzione dell'appeal.

## **4) Aprire le porte ai perditempo**

Non distinguere i potenziali acquirenti dai visitatori e curiosi significa rischiare di aprire le porte solo a estranei, a persone non motivate all'acquisto o a curiosi che minacciano la privacy. Ecco perché è fondamentale fare una profilazione accurata.

## **5) Trascurare gli aspetti legali**

I contratti di compravendita immobiliari sono documenti solitamente poco comprensibili dai non addetti ai lavori. Non essere a conoscenza dei termini di un contratto e di tutto quello che può conseguirne, può costare molto caro.

## **6) Non affidare l'esclusiva**

L'esclusiva è lo strumento grazie al quale si ha un unico referente verso il resto del mondo. Affidare la vendita a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità, ma in realtà ciascun agente lavora per sé e per i suoi acquirenti, senza fare sinergia.

## **7) Scegliere l'Agente inadeguato**

Vendere casa è spesso l'operazione finanziaria più importante nella propria vita; proprio per questo motivo è importante affidarsi ad un agente immobiliare professionale che abbia un piano di lavoro ben definito e un piano marketing affidabile.

# La casa è al **PREZZO GIUSTO** per essere venduta

Quando si vuole vendere casa, le decisioni da prendere sono molte, ma la più importante è sicuramente la scelta del prezzo di vendita a cui proporre l'immobile sul mercato.

Il prezzo iniziale con il quale si decide di mettere l'immobile sul mercato è fondamentale perché influisce in modo decisivo su quanti potenziali acquirenti chiameranno, quante visite verranno fatte e quanto proposte verranno raccolte.

Le statistiche dimostrano che quando un immobile viene messo sul mercato, la massima visibilità si registra nelle prime settimane di pubblicazione, successivamente l'interesse per l'annuncio tende a diminuire progressivamente.

Proporre un prezzo in linea con il mercato, attira la maggior quantità di potenziali acquirenti e questo

consente di massimizzare le possibilità di vendita creando un senso di urgenza negli acquirenti che si sentiranno spinti a formulare un'offerta elevata per non perdere l'occasione.

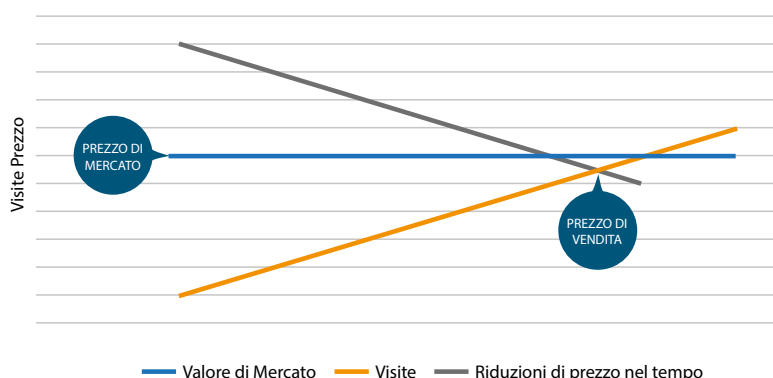
Scegliere il prezzo di vendita sbagliato per il proprio immobile ha una conseguenza fondamentale: la quasi impossibilità di vendere velocemente e al prezzo che si è richiesto.

Sarà molto più difficile vendere velocemente un immobile fuori prezzo, poiché risulterà meno appetibile rispetto alla concorrenza di immobili con caratteristiche simili nella stessa area.

Se vuoi toglierti tante preoccupazioni, evitare problematiche che potrebbero emergere e vendere in tempi rapidi al prezzo giusto, scegli i nostri servizi.



## Effetti della promozione casa in sovrapprezzo



# VALUTAZIONE & PIANO MARKETING

Il prezzo di vendita di un immobile è il prezzo al quale esso viene venduto.

Si tratta del prezzo che l'acquirente e il venditore hanno pattuito nel contratto finale di compravendita. Per arrivare al prezzo di vendita si deve passare necessariamente dalla valutazione del valore dell'immobile.

Attraverso la valutazione immobiliare viene stabilito il prezzo di promozione di un immobile, uno step impor-

tantissimo per chi vuole vendere casa. È una attività che richiede grande professionalità ed esperienza, e dipende da una vastissima gamma di fattori sconosciuti ai non addetti ai lavori. Le caratteristiche tecniche dell'immobile (metratura, struttura, numero bagni, ampiezza eventuali spazi aperti) la superficie legata anche al luogo in cui si trova sono 2 degli aspetti fondamentali che riguardano questo passaggio.

## COSA DETERMINA IL PREZZO DI MERCATO DELLA CASA

|                                                  | Sì | NO |
|--------------------------------------------------|----|----|
| Case "simili" in vendita nell'area/nel Comune    | X  |    |
| Case "simili" vendute nell'area/nel Comune       | X  |    |
| Caratteristiche tecniche e ubicazione            | X  |    |
| Case in vendita nell'area/nel Comune             | X  |    |
| Case vendute nell'area/nel Comune                | X  |    |
| Tempo trascorso dalla casa sul Mercato           |    | X  |
| Tipo di pavimento/serramenti                     |    | X  |
| Cifra spesa per l'acquisto della casa da vendere |    | X  |
| Soldi che si vorrebbero ottenere dalla vendita   |    | X  |
| Opinioni di amici e vicini                       |    | X  |
| Situazione urbanistico catastale                 | X  |    |

## PIANO MARKETING di Immobiliare Galasso

- Servizio fotografico.
- Apposizione cartello "VENDESI" (se desiderato).
- Pubblicazione sul sito [www.immobiliaregalasso.it](http://www.immobiliaregalasso.it)
- Pubblicazione sul portale immobiliare.it
- Pubblicazione sul portale Idealista e Casa.it (per mantenere effetto novità).
- Predisposizione/stampa materiale pubblicitario cartaceo.
- Ricerca attiva sul territorio di nuovo potenziali acquirenti con distribuzione di materiale pubblicitario in zona e attività telefonica.
- Visite di acquirenti profilati.
- Visite di acquirenti profilati anche in modalità Open Day.
- Data per organizzazione evento Open Day. I potenziali acquirenti saranno invitati in trasparenza a sottoscrivere la loro migliore offerta da sottoporre al proprietario che sceglierà la più idonea.
- Consegna report attività svolta e incontro per analisi dati vendita nel caso la casa rimanga sul mercato.
- Definizione nuovo programma in base ai risultati raggiunti.

Le date, nonché l'ordine delle attività verranno concordate insieme al proprietario e in base alle sue esigenze previa esposizione/consiglio.

# Facciamo parlare I NOSTRI NUMERI

## IMMOBILI VENDUTI CON ZERO TRATTABILITÀ

| IMMOBILE                                        | PREZZO INCARICO | PREZZO DI VENDITA | TRATTABILITÀ |
|-------------------------------------------------|-----------------|-------------------|--------------|
| Contrada Rinalda - Francavilla Fontana (BR)     | 135.000         | 135.000           | 0%           |
| Via Laura - Francavilla Fontana (BR)            | 110.000         | 110.000           | 0%           |
| Cda Forleo Superiore - Francavilla Fontana (BR) | 130.000         | 130.000           | 0%           |
| Cda Cantagallo - Francavilla Fontana (BR)       | 77.000          | 77.000            | 0%           |
| Vico Margherita - Francavilla Fontana (BR)      | 152.000         | 152.000           | 0%           |

## IMMOBILI VENDUTI CON TEMPI RIDOTTI DI VENDITA

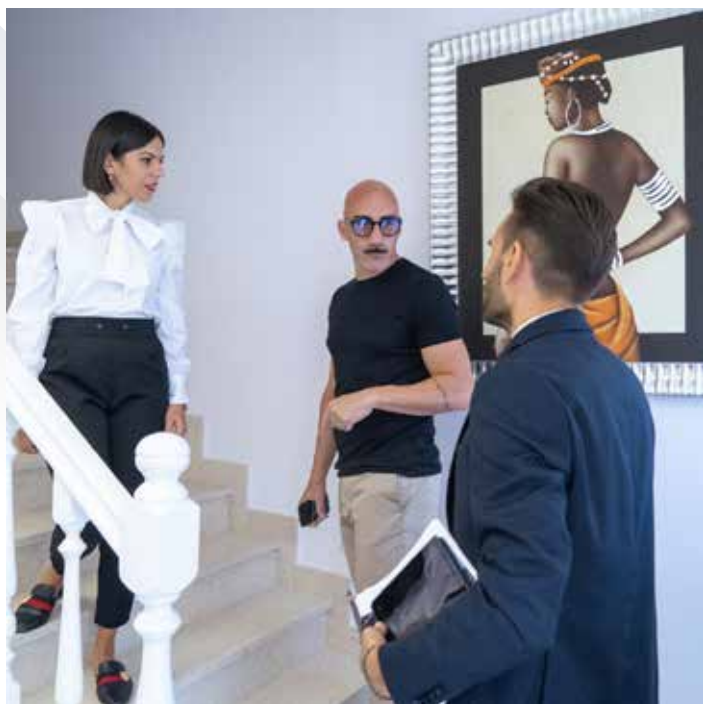
| IMMOBILE                                       | PREZZO INCARICO | PREZZO DI VENDITA | TEMPI DI VENDITA |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| Via cesare Battisti - Francavilla Fontana (BR) | 68.000          | 65.000            | 7 giorni         |
| Via Carducci - Francavilla Fontana (BR)        | 135.000         | 125.000           | 3 giorni         |
| Via Mazzini - Francavilla Fontana (BR)         | 100.000         | 90.000            | 30 giorni        |
| Via Caniglia - Francavilla Fontana (BR)        | 85.000          | 80.000            | 30 giorni        |
| Via Zandonai - Francavilla Fontana (BR)        | 115.000         | 105.000           | 5 giorni         |

## IMMOBILI VENDUTI CON POCA TRATTABILITÀ

| IMMOBILE                                           | PREZZO INCARICO | PREZZO DI VENDITA | MARGINE DI TRATTABILITÀ |
|----------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------------|
| Via di Summa - Francavilla Fontana (BR)            | 60.000          | 57.000            | 3.000                   |
| Via Carissimo - Francavilla Fontana (BR)           | 158.000         | 154.000           | 4.000                   |
| Via Fra Benedetto Greco - Francavilla Fontana (BR) | 190.000         | 185.000           | 5.000                   |
| Via U. Salerno - Francavilla Fontana (BR)          | 210.000         | 204.000           | 6.000                   |

## ULTIMI IMMOBILI VENDUTI

| IMMOBILE                                    | PREZZO INCARICO | PREZZO DI VENDITA |
|---------------------------------------------|-----------------|-------------------|
| Via Carissimo - Francavilla Fontana (BR)    | 158.000         | 154.000           |
| Cda Feudo Inf. - Francavilla Fontana (BR)   | 89.000          | 85.000            |
| Torre Ovo - Località Torricella (TA)        | 65.000          | 58.000            |
| Cda Mogavero - Francavilla Fontana (BR)     | 80.000          | 74.000            |
| Via Ugo la Malfa - Francavilla Fontana (BR) | 135.000         | 125.000           |



## OPEN DAY: un nuovo modo di vendere

Cosa significa e come funziona l'Open Day?

L'Open Day, letteralmente "la giornata della casa", è una tecnica di vendita immobiliare nata negli Stati Uniti, che sta prendendo sempre più piede in Italia.

Chi desidera vendere il proprio immobile non lo fa su appuntamento, ma "apre la propria casa" ossia organizza un evento per un gruppo di potenziali acquirenti che verranno a visitarla in un giorno fissato.

Come si svolge e quali sono i requisiti indispensabili per organizzarlo al meglio?

In accordo con il proprietario si fissa la giornata di interesse sapendo di avere a disposizione almeno tre ore da dedicare agli appuntamenti, si determinano delle azioni ben precise e si stabiliscono i seguenti requisiti imprescindibili:

- Partecipazione solo dei clienti per i quali l'Agenzia ha già elaborato la scheda richiesta
- Visite solo nel giorno dell'Open Day
- Calendarizzare intervalli da 30' o 20' per ogni visita
- Obbligo della puntualità e rispetto degli orari
- Obbligo della firma del foglio di visita che comunica chi ha effettuato la visita e quando
- Gli appuntamenti di acquirenti accompagnati da colleghi agenti immobiliari seguono le stesse regole
- In cinque giorni lavorativi, compreso quello dell'Open Day, gli acquirenti che hanno partecipato all'evento possono presentare la loro migliore offerta
- Tutte le offerte sono presentate al proprietario e non sono rialzabili Galasso Immobiliare garantisce la riservatezza e il riserbo di ogni offerta le cui caratteristiche saranno comunicate solo al proprietario.

Una volta presentate al proprietario, lo stesso, sceglierà la migliore.

## La parola ai NOSTRI CLIENTI...



Ho scelto Galasso Immobiliare per la vendita della mia villa. Ho scelto bene per la serietà e trasparenza delle trattative portate a compimento con esito positivo. Non avrei potuto scegliere meglio. Sono davvero contento di aver trovato una persona cordiale e corretta.

*Luigi D'Oria*

Personale serio e preparato, cortese e disponibile. Consiglio vivamente a chi vuole rivolgersi a una agenzia immobiliare affidabile. Sarete accompagnati verso trattative sicure e precise che hanno perfettamente corrisposto con le mie esigenze!!! Grazie ancora a Francesco e al suo team!!!

*Pietro d'Elia*

La nostra esperienza con l'Agenzia Galasso Immobiliare è assolutamente positiva. Agenzia validissima con punti di forza in: cortesia, professionalità, correttezza ed efficienza. Lo staff, straordinariamente organizzato, ci ha seguiti dal primo all'ultimo momento, anche dopo la vendita, garantendo in ogni passaggio un servizio di altissimo livello...ad maiora semper.

*Oronzo Aprile*

Consiglio vivamente l'agenzia Galasso Immobiliare perché grazie al lavoro organizzato e veloce dello staff abbiamo venduto la nostra casa in pochissimo tempo. Francesco, il responsabile, è stato sempre disponibilissimo. Ci ha tolto da ogni impiccio burocratico superando ogni difficoltà, in modo veloce ed affidabile. Grazie a Francesco ed a tutti i suoi collaboratori, abbiamo in breve realizzato il nostro sogno.

*Filomena Cannalire*

Un grazie a Francesco. Una brava persona, appassionata e capace nel suo lavoro. Qualità che fanno in modo di accompagnarti nella realizzazione dei propri progetti, sia di vendita che di acquisto.

*Nicola di Geronimo*

Serietà, competenza, professionalità sono solo alcuni dei sostantivi per descrivere l'immenso e imparagonabile lavoro che c'è dietro questa agenzia. Grazie per aver realizzato il nostro sogno di vendere e acquistare casa.

*Clementina Argentina*

Trasparenza, cortesia, pazienza, affidabilità sia per chi acquista che per chi vende. Attento e scrupoloso, professionale, ha tutte le qualità di un'agenzia alla quale ci si può affidare senza avere competenza in merito.

*Mimma Martina*

5 stelle più che meritate.

Galasso Immobiliare = Numeri uno del settore.

Professionisti, molto pazienti, ci hanno accompagnato fino alla fine. Un grande grazie a Francesco. Oltre ad essere "l'agente immobiliare" si è dimostrato "l'amico" in grado di comprendere esigenze e problematiche del caso.

*Luigi Lerna*

Appartamento venduto in pochissimo tempo sempre seguito passo per passo con professionalità e competenza dallo staff...Bravissimi.

*Giovanni Ciraci*

Un'agenzia davvero efficiente, disponibile e collaborativa. Nonostante viva a 1000km di distanza, Francesco e Meri mi hanno seguito e hanno soddisfatto le mie richieste al meglio, sono attenti alle esigenze del cliente e si contraddistinguono per competenza e professionalità.

Per ogni richiesta sono in grado di fornire la giusta soluzione senza farti perdere tempo. Professionisti unici, persone meravigliose.

*Rafle Gem*





## Il mercato di **FRANCAVILLA FONTANA**

L'Agenzia Galasso Immobiliare opera a Francavilla Fontana e nei comuni limitrofi delle province di Brindisi e Taranto.

Il mercato immobiliare di Francavilla Fontana (cittadina di circa 35000 abitanti) annovera circa 275 case vendute (Dati della Agenzia delle Entrate).

Tra queste il taglio più richiesto e gettonato è quello

degli immobili con superficie compresa tra 75 e 115 mq (88 case vendute), tallonato da quello di area tra 50 e 85mq che si assesta a quota 79 unità.

A distanza seguono le case con superficie tra 115 e 145mq (58) e le case di grandi dimensioni, oltre 145mq (32). Fanalino di coda è il taglio piccolo (fino a 50mq) che si ferma a 18 unità vendute.





G A L A S S O  
I M M O B I L I A R E

GALASSO IMMOBILIARE

di Francesco Galasso

Via Regina Elena 109/b

72012 - Francavilla Fontana (BR)

Tel +39 08311821008

Cell +39 328 91 59 574 Francesco

 [www.immobiliaregalasso.it](http://www.immobiliaregalasso.it)

 [info@immobiliaregalasso.it](mailto:info@immobiliaregalasso.it)

 [galassoimmobiliare](https://www.facebook.com/galassoimmobiliare)

 [agenziaimmobiliare\\_galasso](https://www.instagram.com/agenziaimmobiliare_galasso)

 [@galassoimmobiliare](https://www.tiktok.com/@galassoimmobiliare)