



AGENZIE AFFILIATE TECNOCASA DEL GRUPPO SVILUPPO

Pacchetto Informativo
Immobiliare

ED. 2024





In Italia, la compravendita è di gran lunga l'attività predominante nel mercato immobiliare.



Perché le inviamo questo materiale?

Presentare noi e l'azienda



Presentazione del lavoro che faremo per realizzare il massimo prezzo del Suo immobile



Informativa sull'attuale situazione del mercato immobiliare



Conoscenza del valore economico del nostro lavoro ed eventuali spese connesse all'operazione



RACCOMANDARLE il prezzo che causerà la vendita, risultante da un confronto tra le case simili alla Sua recentemente vendute

Indice

01

Il piano di azione per vendere casa Sua, ovvero la lista delle azioni che faremo insieme per vendere la Sua proprietà

02

Le domande più frequenti

03

Elenco delle azioni che spesso impediscono la vendita

04

Norme da tenere in considerazione

05

Elenco di documenti necessari alla vendita

06

Elenco delle recensioni dei nostri clienti

07

La Nostra Storia

08

Il Nostro Team

Quest'ultima rilevazione è illuminante:

“

Le ultime abitazioni che abbiamo venduto il cui incarico ci viene conferito con un prezzo di pubblicizzazione non superiore al 10% rispetto alla nostra valutazione, viene venduto mediamente in un massimo di 90 giorni.

”

Uscire con un prezzo aggressivo e negoziabile per un massimo del 10% crea interesse e attrazione generando concorrenza tra i possibili acquirenti. Non c'è bisogno di ribassare il prezzo

Questo dà la possibilità al venditore già nei primi tre mesi di ottenere il prezzo di valutazione. In conclusione, si può affermare che più tempo passa, più i prezzi tendono ad abbassarsi ulteriormente.

Tecnocasa nel Mondo



Dati aggiornati al 21 novembre 2023

01

PIANO DI VENDITA

- 1 Stabilire un prezzo di vendita ragionevole e competitivo, al fine di aprirci il mercato anziché restringerlo;
 - 2 Sopralluogo gratuito dell'immobile con un tecnico e verifica preventiva della documentazione;
 - 3 Aiutarla ad ottenere il maggiore numero possibile di compratori qualificati per casa Sua, fino alla conclusione della vendita;
 - 4 Comunicarle periodicamente, l'andamento ed i risultati del nostro lavoro;
 - 5 Pubblicare il Suo immobile sul nostro sito istituzionale ed altri di importanza nazionale ed estera.
 - 6 Promuovere la Sua casa con volantini periodici
 - 7 Sugerirvi e consigliarvi eventuali miglioramenti al Suo immobile, al fine di renderlo più vendibile;
 - 8 Aggiornarla costantemente sulle eventuali modifiche del mercato;
 - 9 Promuovere la vendita, mediante contatto diretto, porta a porta. È un approccio della massima aggressività ma con risultati altissimi;
 - 10 Effettuare telefonate di proposta e campagne marketing direttamente ai clienti presenti nella nostra banca dati che cercano immobili simili al suo;
 - 11 Prequalificare potenziali acquirenti prima di fissare appuntamenti con una intervista specifica in modo da evitare perdite di tempo;
 - 12 Collaborare con altre agenzie appartenenti al nostro sistema, per sollevarla da seccature, saremo i soli a gestire e fornire eventuali informazioni inerenti la vendita; Lei avrà solo noi come unico agente immobiliare;
 - 13 Check list con attività svolte e commenti fatti dagli acquirenti – visitatori;
 - 14 Aiutare i potenziali acquirenti ad ottenere la fattibilità di un finanziamento, se necessario;
 - 15 Rappresentarla in tutte le visite, per aiutarla nel negoziare il miglior prezzo possibile e le migliori condizioni di pagamento;
 - 16 AssisterVi, nel trattare e seguire tutte le tematiche amministrative fino alla stipula dell'atto notarile definitivo;
 - 17 ConsegnarLe l'assegno al momento dell'accettazione della proposta d'acquisto, eseguiti i relativi accertamenti.
- 

02

DOMANDE FREQUENTI



Quali canali usate per vendere immobili? E quali vi rendono di più?



48% delle vendite vengono fatte tramite richieste di persone già nostri clienti;
25% delle vendite provengono da internet;
15% delle vendite provengono da pubblicazioni cartacee fuori piazza;
8% delle vendite vengono fatte tramite volantini periodici;
4% delle vendite provengono dai cartelli in zona



Quanto Le costa la Sua casa in vendita per 9 mesi?



Circa il 5,5% in meno sul prezzo di mercato.
Esempio: casa di euro 100.000,00 lasciata invenduta per 9 mesi, varrà euro 94.000,00 circa.



Quanto Le costa lasciare la Sua casa invenduta per 12 mesi?



Circa il 7% in meno sul prezzo di mercato.
Esempio: casa di euro 100.000, lasciata invenduta per 12 mesi, varrà euro 93.000 circa.



Quanto guadagna davvero se vende la Sua casa in 90 giorni chiedendo il giusto prezzo e mantenendolo, anziché aspettare 9 mesi?



Sulla base dell'esempio precedente,
Euro 6.000 circa



Perché incassate i soldi da entrambe le parti?



Perché il nostro è un lavoro di mediazione e quindi incassare da entrambe le parti garantisce imparzialità.



Il tempo medio di vendita di una casa?



Oscillerà dai 3 ai 9 mesi. Più il prezzo richiesto sarà maggiore della valutazione, più servirà tempo per vendere in ogni caso al prezzo di mercato.



Le vostre provvigioni a quanto ammontano?



Le competenze provvigionali dell'agenzia sono del 3% esc. iva sul prezzo di vendita sino ad minimo di Euro seimila/00.



La mia casa è già stata gestita da una o più agenzie ma non è servito a nulla. C'è speranza concreta di vendita ad una cifra ragionevole?



Il 50% delle nostre case vendute sono immobili spesso trattati senza successo da altre agenzie, che con un lavoro migliore, un prezzo più competitivo ma rigido e con un'adeguata pubblicità, si sono poi vendute.



Perché dovrei firmare l'incarico a voi piuttosto che ad altri colleghi?



Perché siamo i leader del mercato. Siamo l'agenzia che vende il maggior numero di immobili nella zona dove lavoriamo. Abbiamo quindi il maggior numero di trattative già chiuse che ci hanno portato tantissimi clienti ed il maggior numero di inserzioni, quindi il maggior numero di richieste.



Perché costate di più rispetto altri colleghi ?



Chiediamo il massimo per dare il massimo risultato ed il tutto ad affare concluso.

La nostra Agenzia vi seguirà in tutti i passaggi con professionalità e competenza per assicurarvi la massima sicurezza possibile nella compravendita. Ci occuperemo per voi della presa in carico dell'immobile, con la firma del mandato in esclusiva per un periodo medio di un anno e minimo di sei mesi. Posizionamento nel mercato tramite i strumenti di marketing dell'agenzia. Selezionare i contatti di interesse verso il vostro immobile, attraverso che prima di entrare in casa vostra la conosceranno già nel dettaglio. Accompagnare potenziali clienti prequalificati a visionare l'immobile. Seguiremo per Voi la trattativa con il ritiro della proposta di acquisto fatta dagli acquirenti. Siamo in grado di scrivere il preliminare. Vi assisteremo nella raccolta dei documenti per la stipula dell'atto notarile definitivo (rogito). Saremo presenti alla stipula dell'atto del notaio fino a transazione eseguita.



03

AZIONI CHE IMPEDISCONO LA VENDITA

Sovrapprezzo

Ogni proprietario desidera guadagnare il massimo dalla vendita della casa. Se dall'inizio la casa è proposta in vendita a un prezzo eccessivo: ci saranno continue riduzioni di prezzo per rendere attraente il prezzo dell'immobile; si allungheranno i tempi di vendita; si diminuirà il guadagno finale



Confondere perizia con valore di mercato

Alcune categorie di professionisti non abilitate all'intermediazione immobiliare e non abituate alla valutazione di vendita, attribuiscono agli immobili valori di stima superiori al valore di mercato per motivi tecnici o bancari, illudendo involontariamente i venditori.



Presentare la casa nel modo inadeguato

Nel mostrare la casa a potenziali acquirenti, occorre presentare l'immobile nel modo più gradevole e ADEGUATO possibile. Una casa in disordine, non ben mantenuta, non aiuta gli acquirenti ad essere attratti dalla casa stessa.



Aprire le porte ai curiosi e ai perditempo

Non distinguere acquirenti dai visitatori significa rischiare di aprire le porte a curiosi non motivati all'acquisto, a chi è interessato a vedere cosa c'è "in giro" ma non a fare un'offerta e a persone delle quali non si conosce la disponibilità finanziarie né la capacità di accedere ad un mutuo.



Trascurare gli aspetti legali

I contratti immobiliari sono documenti giuridicamente vincolanti. Non essere a conoscenza dei termini di un contratto, non rilevare difformità, anomalie, vizi legali, vincoli potrebbe costare molto caro.



Marketing limitato

Per vendere una casa è necessario padroneggiare tecniche di marketing attive, gestire telefonate e richieste di ciascun acquirente potenziale. La maggior parte delle chiamate giunge durante l'orario di lavoro, tempo nel quale non sempre si è disponibili. Quanto vale il vostro tempo? Potete permettervi di perdere tempo con curiosi, persone non finanziabili o approfittatori?



Scegliere l'agente sbagliato

Vendere la vostra casa potrebbe essere l'operazione finanziaria più importante nella vostra vita. Per questo è decisivo scegliere un agente immobiliare professionale. Fate domande precise, chiedete qual è il piano operativo e che cosa farà l'agente per vendere la casa. Non è sufficiente pubblicare un paio di annunci on-line o una pubblicità sul giornale locale per essere considerati un professionista dell'immobiliare.



Non affidare l'esclusiva

Affidare la vendita generica a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità. Per gli "altri" agenti immobiliari, le case non in esclusiva sono opportunità di lavoro con gli acquirenti non come occasione di guadagno per i proprietari. Se nessuna agenzia ha l'esclusiva della vendita, ciascuna avrà dei margini per fare il suo prezzo creando aspettative nel proprietario e confondendo gli acquirenti. L'esclusiva è lo strumento grazie al quale si ha un unico referente verso il resto del mondo: il mercato, gli acquirenti e tutti gli altri agenti immobiliari.



04

RIFERIMENTI NORMATIVI IMPORTANTI

Conformità catastale

Dal 1 Luglio 2010 è in vigore il D.L. 78/2010, il quale impone di inserire, negli atti pubblici o nelle scritture private autenticate che riguardano il trasferimento dei beni, la dichiarazione degli intestatari in ordine alla conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie.

Alla violazione dell'obbligo è legata la sanzione della nullità dell'atto.

Pertanto se siete proprietari di una casa e i dati catastali non sono aggiornati, magari in seguito a delle modifiche che avete fatto o che già erano presenti, dovremmo occuparcene.

Il rischio nel non farlo? Di fronte ad un notaio gli atti di vendita saranno nulli.

Certificato energetico o APE

Con il D.lgs. 28/2011 a partire dal 1 gennaio 2012, nel caso di offerta di trasferimento a titolo oneroso di

edifici o di singole unità immobiliari, gli annunci commerciali di vendita riportano l'indice di prestazione energetica contenuto nell'attestato di certificazione energetica.

A prima vista sembrerebbe una cosa semplice ed invece l'introduzione di questo specifico adempimento condiziona il mercato immobiliare in maniera considerevole, primo vi è un aumento degli immobili che risulteranno in Classi energetiche privilegiate (esempio dalla B alla D, quelli in classe A poi non se ne parla...) e un deprezzamento di quelli che risulteranno nelle classi inferiori (esempio dalla D alla G).



DOCUMENTI NECESSARI ALLA VENDITA

Chi vende deve fornire*:



Dati Anagrafici (fotocopia documenti di identità e codice fiscale)



Estratto dell'atto di matrimonio (se coniugati) rilasciato dal Comune del matrimonio



Atto di provenienza, compravendita, successione, donazione, divisione (fotocopia integrale dell'atto notarile d'acquisto, anche copia dell'atto d'acquisto da parte del de cuius)



Documenti relativi alle spese sostenute (in caso di imposta sostitutiva 20% sulla plusvalenze)



Trascrizione accettazione tacita di eredità



Poteri del legale rappresentante (se è una società) delibera del consiglio di assemblea e visura camerale



Permesso di soggiorno o carta di soggiorno (per gli extracomunitari residenti in Italia)



Contratti di locazione in corso



Visura catastale storica aggiornata e Visura ipotecaria (Ventennale)



Certificato di morte, del dante causa in caso di successione

*Il presente elenco potrebbe essere incompleto e/o non aggiornato alla normativa vigente. Entro la stipula del definitivo sarà il notaio rogante a specificare l'eventuale documentazione mancante secondo la normativa.

Solo per fabbricati:

- Planimetrie catastali aggiornata e rispondente allo stato di fatto (con la stampiglia del catasto
- Permesso a Costruire, concessione edilizia, licenza edilizia e eventuali D.I.A. relative alla prima costruzione, o concessione edilizia in sanatoria.
- Permessi urbanistici per le eventuali modifiche eseguite successivamente(fotocopia oppure indicazioni degli estremi, D.I.A., C.I.L.A., S.C.I.A., ecc);
- Fine lavori delle eventuali presentazioni;
- Domanda completa di allegati del condono edilizio in corso, se non è stata rilasciata la concessione in sanatoria, domanda di condono in originale, protocollata dal Comune competente e la fotocopia dei versamenti relativi all'oblazione, ai contributi concessori e copia di tutta la documentazione allegata;
- Certificato di agibilità o in alternativa gli estremi della richiesta presentata con i relativi allegati
- Regolamento condominiale (se l' immobile è in condominio);
- Liberatoria dell'amministrazione condominiale o in mancanza di organo preposto di tutti i condomini attestante il completo pagamento delle rate di condominio pregresse;
- Attestato di prestazione energetica;
- Eventuali requisiti previsti dalle norme I.V.A.;
- Convenzione con il Comune di Roma;
- Foglio di svincolo, per vendita prima dei 5 anni dall'acquisto (solo per edilizia convenzionata);
- Foglio di svincolo, per vendita a prezzo libero (solo per edilizia convenzionata);
- Documentazione attestante la presenza o meno di vincoli;

Solo per i terreni e i fabbricati rurali:

- Certificato di destinazione urbanistica, rilasciato dal comune(in bollo);
- Perizia giurata di stima (fotocopia) se è stata pagata l'imposta del 4%(solo per i terreni);
- Rinuncia alla prelazione , da parte dei confinanti coltivatori diretti(solo per terreni agricoli)

06

DICONO DI NOI...



G **Giuseppe Corrias**
1 recensione
★★★★★ 1 mese fa

Grazie a Virginia per aver seguito la nostra vendita. Oltre che una professionista la sua umanità la distingue da tutti gli altri. Grazie infinite

giuseppe angelini
2 recensioni
★★★★★ un anno fa

Avrei bisogno di vendere la mia casa per potermi acquistare un'altra, mi sono affidato alla Tecnocasa perché era quella che mi rassicurava di più in tanti aspetti. Ho conosciuto Gioia mentre lavorava nella zona dove ho venduto, e da subito mi sono fidato di lei. Gioia è una persona affidabile attenta ai dettagli, puntuale e disponibile per ogni evenienza. Se un giorno mi dovesse ricapitare un'esperienza del genere non esiterei e contattarla. Grazie ancora per la tua professionalità. Giuseppe



M **Marzia Mantua**
2 recensioni
★★★★★ 3 settimane fa **NUOVA**

Ringraziamo vivamente Virginia per il supporto ricevuto nell'acquisto della nostra futura casa. In questi mesi difficili si è resa sempre disponibile andando anche oltre gli obblighi di incarico. Grazie ancora

a **andrea tersigni**
2 recensioni
★★★★★ 3 settimane fa **NUOVA**

esperienza molto positiva: l'agenzia mi ha seguito in maniera corretta sin dalla valutazione dell'immobile. nel giro di 3 settimane è arrivata una proposta ad essere seguita la vendita. interessante il dettaglio dato relativamente alle impressioni dalle visite svolte nell'appartamento. Brava Gioia!

M **Michele Amico**
8 recensioni
★★★★★ 1 mese fa

Persone molto disponibili, mi hanno aiutato a vendere casa e consiglio di andare da loro. Grazie a Virginia e Marco per il grande aiuto.

Antonella Barbieri
Local Guide - 46 recensioni - 442 foto
★★★★★ un anno fa

Esperienza positiva, dedizione, competenza e cordialità. Ottimo problem solving. Grazie a tutti ragazzi. In particolare ad Alex, Alessandro e Martina...

Antonio di santo
3 recensioni - 7 foto
★★★★★ 2 anni fa

Abbiamo deciso insieme alla mia compagna di acquistare casa... Ci siamo affidati ad Alex ed Alessandro che ci hanno seguito e consigliato in tutto veramente ottimo servizio e bravi ragazzi. Un ringraziamento speciale anche a Pierluca ottimo consulente finanziario e tutto lo staff gentile e preparato.



Alessio Cicchinelli
2 recensioni - 6 foto
★★★★★ un anno fa

Buona esperienza di acquisto, seguita/gestita da Martina, Alex e Alessandro, con qualche disguido sullo scambio dei documenti ma alla fine è andato tutto per il meglio. La ricerca della casa è andata alla grande, trovata subito quella giusta che faceva per me, grazie alla loro professionalità che di certo non manca, ma forse un po' più di comunicazione e chiarezza tra le parti aiuterebbe.

annalisa Muto
4 recensioni
★★★★★ 2 anni fa

Abbiamo trovato un appartamento per le nostre disponibilità... Abbiamo trovato dei ragazzi super speciali, Martina e Filippo disponibili sempre nei nostri dubbi e la loro pazienza e gentilezza ci hanno sempre ascoltati. E Alessandro che ci ha seguito in tutto. Grazie ragazzi. Siete super.

F **Fausto Riminucci**
2 recensioni
★★★★★ 3 anni fa

siamo stati molto soddisfatti della prestazione effettuata dall'agenzia e in particolar modo del lavoro effettuato da parte di Flavia e Alex che hanno concluso la vendita con grande professionalità e pazienza, ringraziandoli con molto affetto.

A **Alessio Citrini**
2 recensioni
★★★★★ 1 mese fa

Ottima esperienza, siamo stati seguiti con attenzione durante tutte le fasi della compravendita, grande disponibilità da parte di Gioia, che dal momento della proposta in poi è stata estremamente celere ed efficiente nell'agevolare tutta la pratica.

Annalisa Bencivenga
8 recensioni
★★★★★ 2 anni fa

Ho appena acquistato un appartamento con la Tecnocasa di Finocchio, seguita con estrema professionalità e gentilezza da Martina e Alex. Un grazie in particolare a questi due giovanissimi ragazzi e complimenti in genere a tutto lo staff Annalisa Bencivenga

E **Emanuele De Angelis**
2 recensioni - 1 foto
★★★★★ un anno fa

Ieri abbiamo realizzato il nostro sogno di comprare una casa tutta nostra. Vogliamo ringraziare ragazzi di agenzia Tecnocasa, Martina, Alex, Alessandro, Pierluca, di essere così bravi, disponibili, gentilissimi. E soprattutto di dire a tutti, di non essere scoraggiati se non trovate la casa giusta subito, fidatevi e fatevi seguire da professionisti, che vi aiuteranno trovare la casa giusta per voi!! come hanno fatto per noi!! grazie ancora ragazzi!!!

C **Carlo Panepinto**
1 recensione
★★★★★ 3 anni fa

Abbiamo acquistato casa ad Agosto con questa agenzia. Ricordo la telefonata di Alessandro che ci ha cambiato la vita per sempre "io so che siete stanchi di vedere appartamenti ma questa dovete vederla perché secondo me è perfetta per voi". E non potevi che aver ragione Ale... è stato colpo di fulmine! Grazie, grazie lo diremo sempre. Grazie della scelta, grazie della consulenza, grazie della professionalità, grazie soprattutto del rapporto che Alessandro e tutto lo staff hanno saputo instaurare. Era piacevole persino passare in agenzia solo per un saluto. Consiglio questa agenzia e questo staff a tutti coloro che stanno per fare la scelta importante di comprare o vendere casa, scelta che a volte, come nel nostro caso cambia la vita.

S **Sandro Piras**
2 recensioni
★★★★★ 1 mese fa

Grazie a Marco e Virginia per aver pienamente soddisfatto la mia ricerca di casa. Mi sono sentito a mio agio sin da subito con professionisti capaci. Ottima esperienza e il consiglio

mirella ferranti
1 recensione
★★★★★ un anno fa

Gioia ottima persona con cui ho contrattato tempi di vendita velocissimi in una settimana è arrivata l'offerta per la casa di mia madre ha seguito tutte le fasi della vendita in maniera esemplare fino al rogito. Consigliatissima

S **Sara parolisi**
Local Guide - 16 recensioni - 14 foto
★★★★★ 2 anni fa

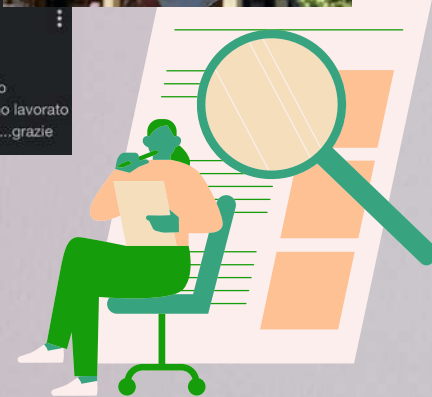
Agenzia consigliatissima! Abbiamo deciso insieme al mio compagno di acquistare casa, e grazie ad Alex e Alessandro siamo riusciti a realizzare questo sogno. Ci hanno seguito dall'inizio alla fine con determinazione e tenacia. Un ringraziamento speciale anche a Martina! Una ragazza veramente gentile e pronta sempre a consigliare il meglio! Veramente un bel team! Grazie ragazzi.



F **Fabrizio Mastrantoni**
2 recensioni
★★★★★ un anno fa

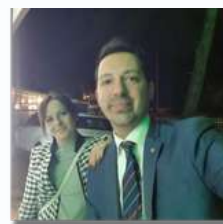
Mi sono trovato molto bene x la vendita del mio appartamento, prima Michael poi Daniele hanno lavorato alla grande, ma tutto lo staff è stato all'altezza... grazie

Review



COME NASCE IL GRUPPO SVILUPPO...

Siamo le persone che hanno creato una azienda, suddivisa ad oggi in 5 società. Siamo cresciuti lavorativamente e nella vita di tutti i giorni insieme. Il nostro gruppo è nato da un'idea, delineata nell'aprile del 2014, che ci sembrava rivoluzionaria: mettere al centro della nostra azienda la soddisfazione dei clienti e dei nostri collaboratori! L'idea ha pian piano coinvolto gli attuali soci fondatori ed i primi collaboratori. Fin dagli albori la nostra intenzione era di focalizzarci sullo sviluppo e sulla crescita delle persone che compongono il nostro gruppo.



L'INIZIO

La prima società nasce ad ottobre del 2014 nella zona Sud Est di Roma nel quartiere di Borghesiana Finocchio. La prima sede scelta è piccola, ma ci permette di essere operativi da subito con 4 collaboratori.



IL PRIMO CAMBIAMENTO

A fine 2015 ci spostiamo nel locale migliore della zona per posizione e parcheggio. L'obiettivo ora è comprare una nuovo "casa" per noi. Ciò diventerà realtà nel febbraio 2019 quando decidiamo di acquistare due nuovi locali che avrebbero potuto ospitare tutti noi e dove avremmo potuto accogliere più persone



SECONDA SEDE

A Giugno 2016, i soci fondatori firmarono l'apertura per una nuova ulteriore sede. L'ampliamento del gruppo avviene nel Gennaio 2017 con questa seconda apertura che copre la zona limitrofa al primo ufficio.



TERZA AGENZIA, LUGLIO 2017: PAVONA CASTEL GANDOLFO

Sempre alla ricerca di sviluppo per il gruppo, a metà 2016 viene lanciata una gara tra i collaboratori che porta, oltre all'apertura della seconda sede in zona, anche a firmare l'opzione, a Novembre 2016, per aprire una nuova società e una terza nuova sede per il gruppo a Pavona Castel Gandolfo.



QUARTA AGENZIA, MARZO 2021 ALESSANDRINO

La ricerca continua di nuove opportunità ci permette di concludere a Febbraio 2021 l'apertura della terza società del gruppo, subito operativa da Marzo 2021.



GIUGNO 2022 SANTA MARIA DELLE MOLE

Le persone che compongono Gruppo Sviluppo guardano al futuro e vogliono crescere. Nasce così l'idea dei soci fondatori di dare possibilità di crescita per i collaboratori che hanno dimostrato di saper soddisfare molti clienti, dando origine ad una nuova Sede a Santa Maria delle Mole, subito operativa nella zona di Marino.





Caterina Piu
Coordinatrice
Studio Alessandrino



Daniele Demontis
Socio e Agente
Studio Finocchio - Borghesiana



Simona Pozzi
Collaboratrice
Studio Pavona - Castel Gandolfo - Santa Palomba



Valeria Bucco
Collaboratrice
Studio Alessandrino



Manuel Siragusa
Collaboratore
Studio Finocchio - Borghesiana



Sorina Gospodaru
Coordinatrice
Studio Finocchio - Pantano - Valle Martella



Veronica Tielli
Collaboratrice
Studio Finocchio - Pantano - Valle Martella



Marco Cosentini
Collaboratore
Studio Pavona - Castel Gandolfo - Santa Palomba



Maichel Di Guglielmo
Responsabile Commerciale
Studio Alessandrino
Agente Immobiliare



Chiara Di Cesare
Socia e Responsabile Commerciale
Studio Finocchio - Borghesiana
Agente Immobiliare



Miriana Protano
Collaboratrice
Studio Finocchio - Pantano - Valle Martella



Marlen Moroni
Collaboratrice
Studio Santa Maria delle Mole



Virginia Pelfini
Socio e Responsabile d'Agenzia
Studio Pavona - Castel Gandolfo - Santa Palomba
Agente Immobiliare



Ayoub Bourzaim
Socio e Responsabile d'Agenzia
Studio Alessandrino
Agente Immobiliare



Martina Ortu
Socia e Agente
Studio Finocchio - Borghesiana



Alessandro Pinna
Socio e Responsabile del Personale
Studio Finocchio - Pantano - Valle Martella



Gioia Iacoangeli
Socio e Responsabile del Personale
Studio Santa Maria delle Mole



Flavia Biondo
Amministratore e Socio Fondatore
Agenzie affiliate Tecnocasa del Gruppo Sviluppo
Agente Immobiliare



Luca Pelfini
Amministratore e Socio Fondatore
Agenzie affiliate Tecnocasa del Gruppo Sviluppo
Agente Immobiliare

AGENZIE AFFILIATE TECNOCASA DEL GRUPPO SVILUPPO

Le nostre sedi



BORGHESIANA - FINOCCHIO
Via Casilina 1842a
0686978085



FINOCCHIO - PANTANO -
VALLE MARTELLA
Via Casilina 1930d
062070358



ALESSANDRINO
Viale Alessandrino 233
0686375463



SANTA MARIA DELLE MOLE
P.zza Palmiro Togliatti 1
0686379819



PAVONA - CASTEL GANDOLFO
- SANTA PALOMBA
Via Del Mare 86a
0686378765

