DI PIÙ IMMOBILIARE

Cosa facciamo per vendere il tuo immobile

LA NOSTRA SEDE

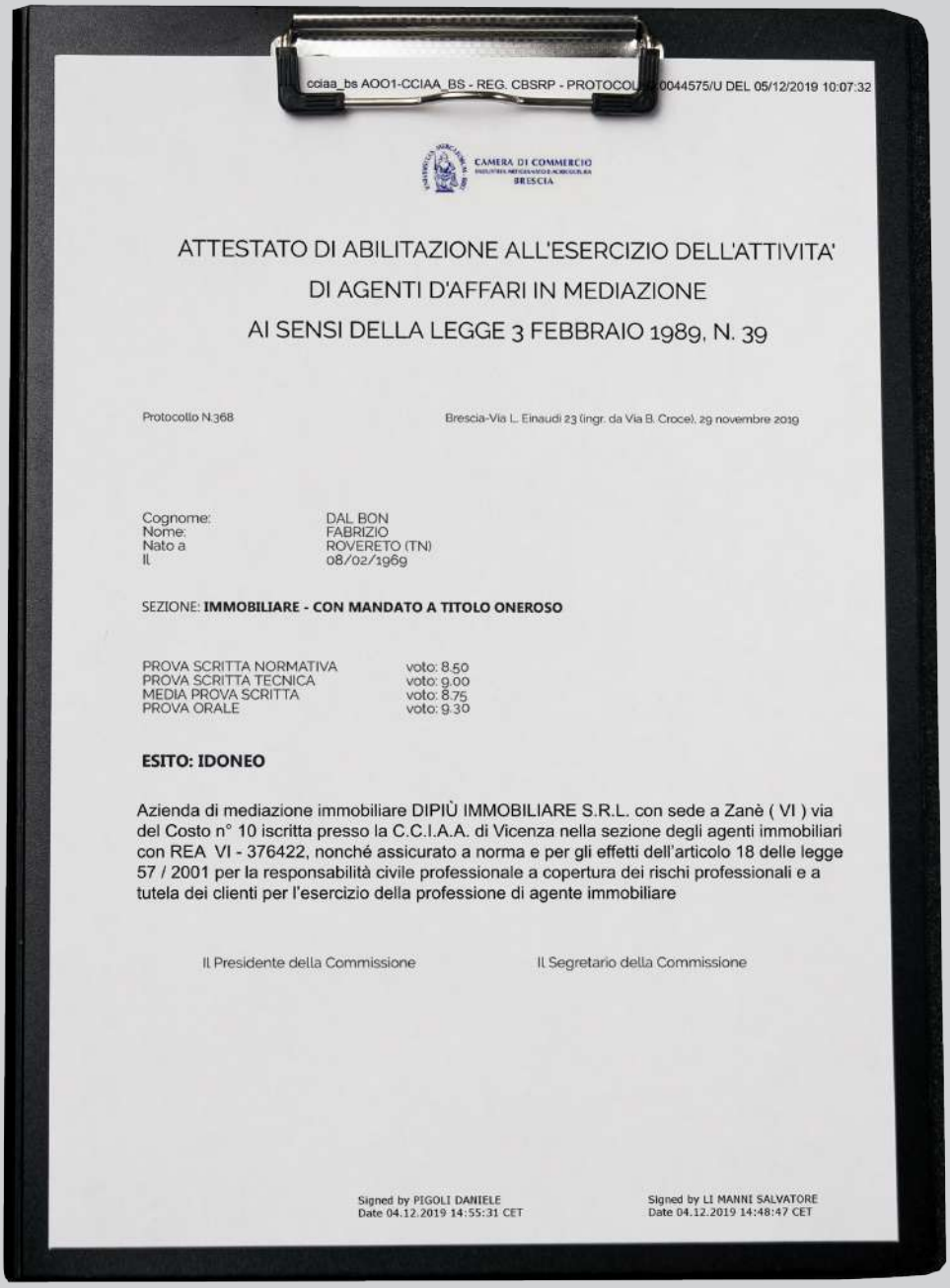
Zanè (VI) Via del Costo, 10
Call Center 0445 1630089
Whatsapp (+39) 391 1258501

info@dipiuimmobiliare.com
www.dipiuimmobiliare.com
@dipiuimmobiliare

DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ
9.00 - 12.30 14.30 - 19.30
SABATO SU APPUNTAMENTO

Visita virtuale della nostra sede

AFFIDATI A PROFESSIONISTI ABILITATI



cciaa_bs AOO1-CCIAA_BS - REG. CBSRP - PROTOCOL 0044575/U DEL 05/12/2019 10:07:32

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA BRESCIA

ATTESTATO DI ABILITAZIONE ALL'ESERCIZIO DELL'ATTIVITA'
DI AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE
AI SENSI DELLA LEGGE 3 FEBBRAIO 1989, N. 39

Protocollo N.368

Brescia-Via L. Einaudi 23 (ingr. da Via B. Croce), 29 novembre 2019

Cognome: DAL BON
Nome: FABRIZIO
Nato a ROVERETO (TN)
Il 08/02/1969

SEZIONE: **IMMOBILIARE - CON MANDATO A TITOLO ONEROSO**

PROVA SCRITTA NORMATIVA	voto: 8.50
PROVA SCRITTA TECNICA	voto: 9.00
MEDIA PROVA SCRITTA	voto: 8.75
PROVA ORALE	voto: 9.30

ESITO: IDONEO

Azienda di mediazione immobiliare DIPIÙ IMMOBILIARE S.R.L. con sede a Zanè (VI) via del Costo n° 10 iscritta presso la C.C.I.A.A. di Vicenza nella sezione degli agenti immobiliari con REA VI - 376422, nonché assicurato a norma e per gli effetti dell'articolo 18 delle legge 57 / 2001 per la responsabilità civile professionale a copertura dei rischi professionali e a tutela dei clienti per l'esercizio della professione di agente immobiliare

Il Presidente della Commissione

Il Segretario della Commissione

Signed by PIGOLI DANIELE
Date 04.12.2019 14:55:31 CET

Signed by LI MANNI SALVATORE
Date 04.12.2019 14:48:47 CET

Fabrizio Geom. Dal Bon

FOUNDER, AGENTE E IMPRENDITORE IMMOBILIARE

Iscrizione al ruolo REA 379210

T. 348.4418775
M. fabrizio@dipiuimmobiliare.com

SOMMARIO

4 Chi è Fabrizio Dal Bon

8 Cosa facciamo per te

10 Vendi casa?

12 Valore di mercato

13 Foto professionali

14 Video immobile

15 Brochure di presentazione

16 Volantino personalizzato

17 Cartello comprami

18 Planimetrie professionali

19 Pubblicazioni portali immobiliari

20 Facebook e Google ads

21 Vendere casa con l'Open house

22 Collaborazione

23 Ristrutturazione e arredamento

24 Computi metrici

25 Aste immobiliari

26 Saldo e stralcio

27 Consulenza creditizia

28 Dicono di noi

30 Documenti necessari per la vendita

32 Lavora con noi

CHI È FABRIZIO DAL BON

FOUNDER, AGENTE E IMPRENDITORE IMMOBILIARE

Fin da bambino desideravo vivere di case, ero attratto dal settore immobiliare e dall'arredamento. Nel 1993 dopo gli studi ho aperto la partita iva per trasformare la mia passione in un lavoro, plasmare il mio destino per diventare ciò che ero chiamato ad essere.
Partito da zero, senza denaro, ho iniziato con l'aiuto delle banche, dando inizio alle danze, per diventare un imprenditore immobiliare. Il mio desiderio più grande era ed è quello di creare lavoro, vedere le persone al mio fianco crescere assieme come individui e come famiglia.
Ho sempre creduto che la forza, l'essenza di un'azienda non sono i soldi ma le persone che la animano, il capitale umano.
Voglio un'azienda di successo che batte con un solo cuore.
Per raggiungere risultati straordinari è necessario circondarsi di persone straordinarie che danno
il meglio di sé, delle quali puoi semplicemente fidarti. Se hai cura dei tuoi dipendenti, loro si prenderanno cura della tua azienda e dei tuoi clienti.
La cosa che amo DIPIU' è decidere in ogni momento se fare una cosa o non farla, amo la libertà e circondarmi di persone autentiche, stimolanti e positive.
La vita mi ha presentato delle sfide molto dure ed il destino mi ha fatto conoscere i miei angeli custodi, ovvero coloro che mi hanno aiutato ad uscirne. Da quel momento ho capito che il processo di ricezione inizia con il dare, decidendo di contraccambiare alla vita e a chi ne avesse bisogno, essere grati e riconoscenti con gesti e azioni anche importanti, aiutare gli altri perché la giornata è troppo breve per essere avari. Per questo motivo ho studiato per gestire i saldi e stralci, ovvero sdebitare gli esecutati, aiutare persone in difficoltà a non perdere la casa, o nei casi più complessi, offrirgli l'opportunità di vendere per saldare il proprio debito e ritrovare la serenità e riappropriarsi della vita.
Costantemente mi chiedo di cosa hanno bisogno i clienti, come posso fare meglio.
Non mi considero un venditore di case ma un costruttore di relazioni, questa è la mia vera ricchezza. Mi piace insegnare a chi mi circonda di spostare il focus dall'oggetto (la casa, l'incarico) al soggetto (il cliente, la sua famiglia, i suoi interessi più profondi).
Con le mie competenze voglio aiutare le persone, essere utile, un'opportunità, creare beneficio non solo a
noi ma anche a chi ci incontra, con l'obiettivo di rendere semplici le cose in un settore complicatissimo.
Offrire servizi e valore professionale ai miei clienti alle persone che incontro, condividere i traguardi assieme, promettere la mia dedizione e il mio impegno con l'obiettivo di essere il loro unico interlocutore. Voglio stupirti superando le tue aspettative e voglio essere una garanzia per una compravendita in sicurezza: la fiducia dei miei clienti è la pietra della mia reputazione

Più che chiedermi cosa posso fare per una persona, mi chiedo spesso cosa vorrei che facesse per me un agente immobiliare se fossi io il cliente e cerco di operare in virtù di tale principio. Preferisco non iniziare un rapporto piuttosto che rischiare di non gestirlo al meglio, perché quando si sceglie un consulente immobiliare gli si affida il bene maggiore di cui si dispone, il più prezioso, la nostra casa che ci accoglie, ci fa crescere, ci accompagna nella nostra vita e la fiducia è alla base di quei rapporti duraturi e soddisfacenti nel tempo. Amo ripetere che non sono un venditore di immobili bensì un imprenditore che opera tra le persone e mantiene i contatti umani nel tempo. Credo che i miei clienti percepiscano proprio questo e i miei risultati, anno dopo anno, sembra confermino questa fiducia nel tempo.
Ho sempre sostenuto che un lieto fine dipenda da un buon inizio, circondarsi dei professionisti giusti è il segreto; mi viene l'orticaria quando incontro la mediocrità e la superficialità.
Se piaci alle persone ti ascolteranno, se si fidano di te, faranno affari con te.
Per concludere ritengo che il comportamento sia lo specchio su cui ognuno mostra chi è veramente e mi piace dire che la gentilezza è come la neve, abbellisce tutto ciò che copre.
Ancor oggi è il mio primo giorno, sempre! Vivo la mia professione, la mia azienda come il primo giorno, con gli stessi stimoli, curiosità ed energia.
Voglio ringraziare innanzitutto chi condivide questa esperienza con me fin dal primo momento e ringrazio parimenti tutti coloro che in questi anni hanno percorso anche solo una parte del cammino insieme a me e tutte le persone che mi hanno affidato la vendita della propria casa.

Spero di incontrarti presto e festeggiare assieme i nostri successi

Stai vicino a tutto ciò che ti rende felice di essere vivo ...
buona vita e ottimi risultati

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Diploma di Geometra
- Master in comunicazione con orientamento all'analisi transazionale, pnl e intelligenza emotiva
- Abilitazione alla professione di agente immobiliare con iscrizione all'Albo degli agenti immobiliari con tesi su diritto civile, diritto tributario, estimo e catasto
- Attività costante di formazione e aggiornamento nel settore immobiliare / comunicazione partecipando a numerosissimi congressi, master internazionali con relatori come DALE CARNEGIE, MARIO SILVANO, ANTONY ROBBINS, DANIEL GOLEMAN, ROBERT B. CIALDINI, ROY MARTINA, ROBERT G. ALLEN, ROBERT T. KIYOSAKI, JAFFREY GITOMER, T. HARV EKER, MIKE FERRY ACCADEMY, DAN LOK, JACK CANFIELD
- Interviste a vari convegni sull'immobiliare
- Pubblicazione di articoli inerenti l'immobiliare

Sono una persona curiosa, con una mentalità aperta ed una propensione all'azione e al miglioramento costante. Adoro leggere le biografie di coloro che hanno cambiato il mondo e, nel frattempo, sto completando un libro intitolato "emozioni di parole"
Che la conoscenza sia la nostra guida.

FAMIGLIA

Ho sempre desiderato una famiglia numerosa e sono papà di tre splendide creature Ianira, Giovanni ed Alex.
La cosa veramente straordinaria, ciò che ha dato la vera spinta al cambiamento è sicuramente Arianna mia moglie da 30 anni. Avere a fianco una persona che ti capisce, che insieme a te soffre, impara, sbaglia e percorre il cambiamento e costruisce il progetto della tua vita è fondamentale, io e lei siamo una squadra. Arianna è il mio segreto; abbiamo percorso questo cammino assieme e non avremmo mai pensato di arrivare fin qui, come squadra, come famiglia e come imprenditori.

DIPIÙ IMMOBILIARE

Spesso mi chiedono com'è nato il nome dell'azienda ... semplice... vogliamo fare, essere DIPIU' per chi ci incontra, chi ci accorda fiducia, chi ci sceglie... tutto qua. Sappiamo che la figura dell'agente immobiliare è una figura di fiducia per il cliente, un professionista al quale ci si rivolge per una delle decisioni più importanti della vita.
Dipiù immobiliare è fondata su iniziativa di Fabrizio e Arianna, occupando oltre 15 persone tra dipendenti, consulenti e liberi professionisti, per offrire i propri servizi integrati alla nostra clientela.
La Dipiù immobiliare rimane il punto di riferimento per la compravendita di immobili per chi opera nel mercato immobiliare in ogni paese della provincia di Vicenza.
Proponiamo un sistema rivoluzionario per comprare e vendere casa in tempi record e al miglior prezzo con la garanzia di una compravendita a zero pensieri.

Un servizio alternativo di ricerca e compravendita orientato al risultato, precursore di un nuovo modo di fare agenzia. Abbiamo privilegiato l'aspetto della consulenza, vogliamo essere scelti e l'insistenza non ci appartiene.
Ottimizziamo i tempi di vendita perché tutti gli immobili proposti sono in inclusiva con prezzi sempre in linea con il valore di mercato e quindi con le aspettative dell'acquirente.

A caratterizzare ulteriormente la Dipiù Immobiliare è l'anima digitale e tecnologica dell'azienda che investe quotidianamente nel web marketing, nei social media, nelle nuove tecnologie, con azioni di promozione di nuovi contenuti, iniziative e novità .
Il nostro punto di forza è parlare con le persone, avere la possibilità di confrontarsi direttamente, creare relazione umana. Da sempre impostiamo il rapporto in termini di trasparenza, non è un caso infatti che abbiamo un codice di etica nei rapporti con i clienti.
Questa nostra spiccata propensione verso il servizio di qualità ci permette di presentarci alla Clientela nella veste di unico interlocutore ,per offrire un sempre maggior numero di servizi ,apprezzatissimi da chi ci incontra (vedi il nostro piano marketing), aiutando a compiere le giuste scelte .

Dipiù non può essere raccontata, va vissuta.

Contattaci per vedere il piano marketing completo.

Via del Costo 10, Zanè (VI)

+39 0445 1630089

info@dipiuimmobiliare.com

DIPIÙ IMMOBILIARE