

LaPlanning

Differenti per innovazione e strategia



LaPlanning



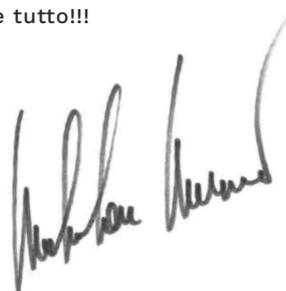
Rinascere a 53 anni...

Vi presento la nuova sfida professionale mia e di Mersia che si radica in 30 anni di esperienza in ambito immobiliare e guarda al futuro per soddisfare al meglio le esigenze di clienti che da noi cercano soluzioni.

Un particolare ringraziamento ad Alessio Cuzzolin Architetto, che è riuscito a trasformare l'idea in progetto e realtà, non trascurando chi ci ha messo in contatto: Roberto Toniolo del Whiskybar. Ringrazio chi ha lavorato per 3 mesi e mi ha supportato: A70 (arch. Alessio Cuzzolin, Claudia e Michela), www.asettanta.it - Andrea Collareda, @collaredaandrea - ABR Rappresentanze (Tiziano Borsoi), www.formalighting.com, www.ottavastrada.it, www.prandina.it - BRA spa, Benedetta De Rossi, Riccardo Cappelletto, Andrea Barbiero - Innova Imbottiti, www.innovaimbottiti.com - Taffetà (Lionella Trevisan), www.taffeta-ve.it - Liuni spa (Orietti Nicolay), www.liuni.com - Lavini Geom. Lorenza - Le Faccette di Marco Iacampo, #faccetteart - ProArredo (Massimo Coin), www.proarredogroup.com - RCP Arredamenti (Stefano Bordignon), www.rcpsrl.it - Restaurea (Federico, Giovanni, Marcello,

Michele), www.restaurea.it - Studio Rubini Perez (Arch. Giovanni Rubini Perez e Andrea Cabianca) - <http://www.studio-rubiniperez-e-cattozzi-architetti-asso...> - Visual divisione di Attiva spa (Maurizio e Silvestro) - www.grandinsegne.it - VR Vetreria Riviera (Nicola e lo staff), www.vetrierieriviera.info I sogni si realizzano grazie alle persone che ti sono vicine e che soprattutto ti ascoltano nei momenti del bisogno: Lorenzo Michielan, Matteo Trevisanato, la mia famiglia (Mersia, Matteo, Marco e Sara con Tommaso, Sole e Dario) e... grazie a chi mi ha insegnato e trasmesso la passione per il lavoro, il rispetto nelle persone e nelle cose, continuando dall'alto a sostenermi!!!

La passione è tutto!!!




Massimo Michelin

Venezia-Mestre,
9 dicembre 2020

LaPlanning



Concetto Innovativo

Tutto parte dalla nostra sede,
differente ed a misura di casa.

Realizzato per ricevere comodamente
persone, non clienti, in un ambiente
realizzato per accomodarsi in perfetta
tranquillità, come in un salotto per
analizzare le richieste degli stessi.
Un ambiente di lavoro ideale per
sviluppare idee e raggiungere obiettivi.
Tutti i materiali utilizzati sono ecocompatibili

4.7 su 5.0

Google - Marzo 2022

Dicono di noi:



Un servizio di alta qualità con personale cordiale e reattivo. Consiglio l'agenzia, ho lavorato con loro e sono rimasto molto soddisfatto del lavoro svolto dai team di Planning, grazie e la prossima volta non esiterò a rivolgermi a voi, un vero team di professionisti.

Da: *Giuliano G.*
[See it on Google](#)



Abbiamo ricevuto un servizio professionale e cordiale. Penso che abbiamo fatto un accordo vantaggioso per entrambe le parti.

Da: *Giuliano G.*
[See it on Google](#)



Un'agenzia valida, massima disponibilità. Molto soddisfatto della scelta ottimo rapporto personale e professionale.

Da: *Giuliano G.*
[See it on Google](#)



Quando si entra in un'Agenzia Immobiliare si è sempre un po' guardinghi. Merla e Massimo hanno saputo assecondare i miei bisogni creando un clima sereno, che è poi alla base di scelte così importanti. Mi sono fidato della loro lunga esperienza e ho fatto bene.

Da: *Giuliano G.*
[See it on Google](#)

Immobiliare a 360°

L'acquisto, la vendita o la gestione di un immobile possono essere processi complessi e stressanti. È qui che entrano in gioco i nostri servizi immobiliari a 360 gradi!





01

Compravendita

- Vendi con noi
- Compra con noi

02

Locazioni

- Affitta con noi
- La Gestione

03

Servizi

- Consulenza ed Assistenza
- Consulenza Finanziaria
- Fiscalità Immobiliare
- Personal Buyer
- Interior Designer
- Home Stager
- Certificazioni

Vendere un immobile: 4 step indispensabili



Step 1

Posizionamento di mercato dell'immobile

Step 2

Analisi della modalità di vendita e del target di riferimento del possibile acquirente

Step 3

due diligence immobiliare con verifiche su conformità e regolarità

Step 4

Preparazione e Pubblicazione dell'offerta con azioni di marketing attivo e dedicato: on line, social e di zona

Posizionamento di mercato dell'immobile

95%

del successo



Fondamentale nel decidere di vendere un immobile è capire esattamente le potenzialità dello stesso con il fine di individuare l'effettivo valore di mercato. L'agente immobiliare, vive il mercato quotidianamente ma è facilmente "corruttibile" nel valutare il giusto prezzo da esporre per la vendita di una casa, negozio, laboratorio, capannone, ufficio. Per questo LaPlanning si è dotata di strumenti complessi ed esclusivi per ottenere il PM (posizionamento di mercato) che garantiscono un margine di errore del 5% sul prezzo di effettiva conclusione. Poi... è naturale che la nostra professionalità e conoscenza ci consente di valutare ed aggiustare il giusto valore

Procedure di vendita



Ogni immobile, ogni proprietario ha esigenze e necessita diverse, per questo offriamo un panel di modalita esclusive ed innovative per vendere un immobile.

Due Diligence

Importantissimo è prima di promuovere l'immobile avere eseguito una due diligence completa atta a verificare:

- **Regolarità Urbanistica**
- **Conformità Catastale**
- **Presenza dei Certificati degli Impianti**
- **Impedimenti e/o vincoli, tassazione**
- **Stato in conservatoria dei RR.II.**
- **Informazione su spese condominiali ordinarie e straordinarie**

Per porre nelle condizioni di vendita eventuali note che concorrono alla trattativa.

Durante l'incarico

AVC (attenta verifica della Clientela)

- Verifichiamo precedentemente alla proposta se l'immobile corrisponde alla richiesta del cliente senza dimenticare di verificare CHI accompagniamo a casa tua durante le visite.

Appuntamenti Periodici con la Proprietà

- Reportistica sull'andamento
- Analisi delle aree di miglioramento
- Suggerimenti e azioni future

Pronti e via

Cosa prepariamo

- Servizio Fotografico Professionale
- Piantina DHS (arredata)
- Virtual Tour
- Testi dell'annuncio
- Brochure
- Video presentazione

Il piano strategico ed operativo

- annunci sui maggiori portali immobiliari
- Campagne social e ADS
- Dem dedicata (direct mail marketing)
- Msg Whatsapp dedicati
- VUOI dedicato ai vicini di casa

e per finire...

predisposizione fascicolo vendita stipula promessa di vendita assistenza per atto definitivo presenza all'atto notarile verifica voltura utenze assistenza post vendita



Multincarico

L'incarico o meglio il **MultIncarico** dà la possibilità al proprietario di avere un unico referente che gestisce la vendita ma avere a disposizione più promotori che **LaPlanning** seleziona in base al target di riferimento del possibile acquirente.

- Se reperiamo un acquirente, l'appartamento è libero dopo 3 mesi e comunque dopo l'ultima prenotazione in calendario.

Un'esclusiva soluzione sviluppata da LaPlanning per i proprietari che opta per il Sell & Rent. Grazie al sistema Prova a Viverla riuscirai a trovare un acquirente in tempi molto più rapidi e con una maggiore redditività.

Formula 90

FORMULA 90 è la nuova modalità per vendere un immobile velocemente ed essere **sempre soddisfatti**. Con FORMULA 90, **LaPlanning si impegna a vendere l'immobile in 90 giorni lavorativi**. Qualora l'immobile non fosse venduto entro questo periodo, FORMULA 90 ti garantirà la riduzione della commissione

Sell and Rent

Indirizzato ai proprietari che hanno l'immobile in vendita completamente arredato e pronto per essere abitato e che hanno spese da sostenere per il suo mantenimento (condominio, Imu, Tasi, ecc.).

Ecco come funziona:

- L'appartamento viene messo in vendita
- Nel contempo l'appartamento viene posto in locazione breve, massimo 30 gg per ospite



Personal Seller

L'Agente Immobiliare si pone a metà tra venditore ed acquirente e cura l'affare al meglio per entrambe le parti sia sotto l'aspetto commerciale che burocratico. Il PERSONAL SELLER de LaPlanning si obbliga a non ricevere alcun compenso dall'acquirente ed opera a tutela degli interessi del venditore. LaPlanning in questo caso opera a titolo di MonoMandatario.

ACQUISTARE UN IMMOBILE

Timeline del progetto



Capire l'immobile che soddisfa i propri bisogni e necessità



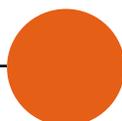
Analisi del fabbisogno finanziario per raggiungere l'obiettivo

Scegliere la modalità di ricerca che più soddisfa



Individuato l'immobile ed effettuare le opportune verifiche

Porsi l'obiettivo di trattativa e di conclusione



LaPlanning





LaPlanning e' in grado di **progettare ed analizzare** i tuoi bisogni e trasformarli in immobili che potrai valutare.

L'analisi del fabbisogno finanziario e' fondamentale per non rimanere deluso.

Consigliamo sempre di analizzare la questione prima di cercare e chiedere la finanziabilità al proprio Istituto Bancario di fiducia.

Nel caso LaPlanning ha stretto collaborazioni con banche e/o broker finanziari per verificare la fattibilità e proporre la miglior soluzione.

Scegliere la modalita' di ricerca ti rende consapevole della via da percorrere.

Ogni persona preferisce modalità diverse di come procedere con l'acquisto di un immobile e valutare le opportunità.

Per questo noi de LaPlanning possiamo seguire se:

- ci contatti per un immobile pubblicato in nostra gestione
- ci selezioni come Personal Shopper con la formula IRIS

Per ogni servizio trovi le specifiche nelle pagine che seguono

SE SELEZIONI UN IMMOBILE PROMOZIONATO DA NOI ECCO COSA TROVI E COME TI SEGUIREMO:

01

On line

- foto reali dello stato dell'immobile
- piantina in scala con arredo e soluzioni di restauro
- Visita virtuale on line

02

Visite

- siamo aperti per i sopralluoghi agli immobili 7/7 day

03

la Due Diligence

Su ogni immobile verificiamo:

- Regolarità Urbanistica
- Conformità Catastale
- Presenza dei Certificati degli Impianti
- Impedimenti e/o vincoli, tassazione
- Stato in conservatoria dei RR.II.
- Informazione su spese condominiali ordinarie e straordinarie



04

Finanziabilita'

Ti assistiamo burocraticamente per l'invio di tutta la documentazione all'istituto da te selezionato o, se lo ritieni opportuno ti presentiamo un ns. consulente accreditato tra i ns. partner

05

Non solo il prezzo

Prima di impegnarti all'acquisto ti evidenziamo oltre il costo di acquisto quali sono i costi accessori per l'acquisto e/o restauri

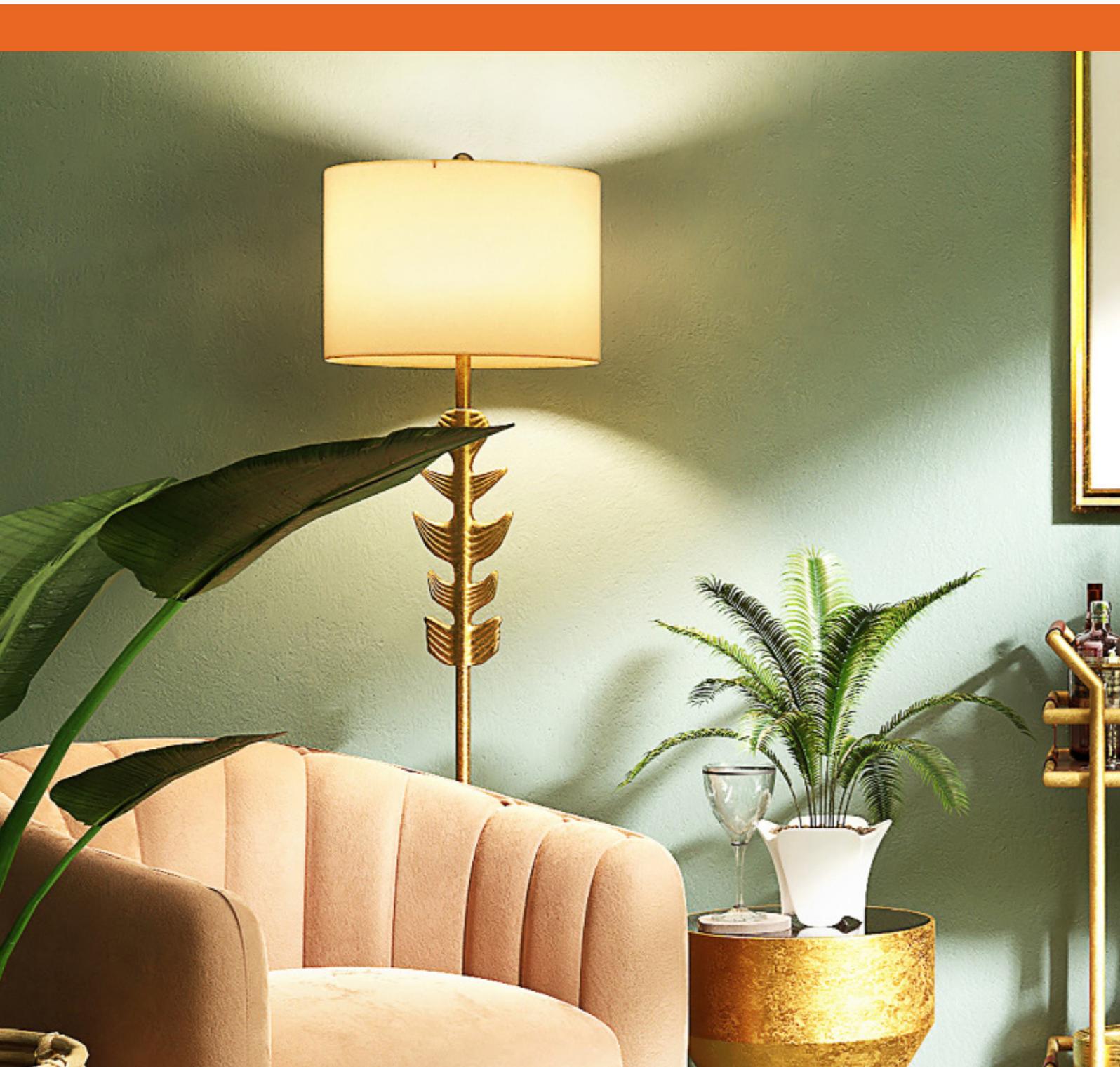
06

Assistenza pre e post acquisto

Lo evidenziamo e lo sottoscriviamo in tutti i ns. contratti: sarai assistito da un ns. collaboratore prima, durante e dopo l'acquisto (preliminare, notaio, banca, ecc.)

PERSONAL SHOPPER

Incarico Ricerca Immobiliare Su Misura





Da scegliere solo se

- Non ho tempo per la ricerca
- Non ho conoscenze sul
- verificare la conformità
- Non so i valori di mercato
- Devo vendere ed acquistare



Cosa facciamo

- Analisi preventiva dei bisogni
- Ricerca Immobiliare
- Visite su immobili selezionati
- Verifiche regolarità e conformità di quanto selezionato
- Assistenza nella Trattativa e conclusione
- Assistenza ed affiancamento
- fino al completamento della pratica



Tutti gli immobili disponibili

Potrai analizzare tutti gli immobili posti in vendita eda privati e da colleghi agenti immobiliari.

Come è possibile ? Non ci poniamo come agenti immobiliari ma come consulenti di parte e tu pagherai al collega il giusto compenso.

Affittare un'immobile

La competenza dedicata alla tipologia di immobile



Impresa



Residenziale

Affittare per l'impresa

Conosciamo il mercato dell'immobile per l'impresa e siamo in grado:

- consigliare il canone corretto a cui porlo sul mercato
- ipotizzare le condizioni di locazione
- analizzare le questioni fiscali
- gestire campagne promozionali per rendere il cespite appetibile sul mercato

Siamo in grado di gestire:

- temporary outlet
- uffici in coworking

COMMERCIALE | DIREZIONALE

INDUSTRIALE ARTIGIANALE | LOGISTICA

Affitto Residenziale

Locare casa: ecco i passaggi da fare prima di decidere

- Analisi della convenienza locativa tenuto in considerazione di mercato e fiscalità
- Scegliere il canale che più soddisfa le proprie richieste tenendo in considerazione dell'immobile
- Scegliere l'inquilino che soddisfa le proprie esigenze
- Burocrazia: contratto, registrazione, asseverazione...
- Gestire la locazione: manutenzioni, rinnovi, incassi...

La Convenienza

Prima di tutto quale locazione Residenziale conviene alla proprietà

Fondamentale prima di qualsiasi approccio al mercato della locazione è capire le ESIGENZE della proprietà. Per questo dopo un rapido sopralluogo nell'immobile il proprietario avrà a disposizione un rapporto CON IL calcolo della CONVENIENZA locativa che tiene in considerazione del mercato e dei vantaggi fiscali rispetto ai vari canali disponibili nel mondo dell' AFFITTO.

Quale locazione conviene è la partenza che determina le fasi successive sentite le esigenze della proprietà



LaPlanning

I Canali Residenziali - opportunità di scegliere la modalità

Mercato libero

- Tradizionale 4+4
- Foresteria
- Turistica/Short-Rent - Breve

Il **canone** di locazione viene definito **liberamente** tra le parti. Fiscalmente per il tradizionale ed il breve il proprietario può optare per la tassazione Irpef o per la **cedolare secca al 21%** mentre per il foresteria esclusivamente per l'imposizione Irpef (contratto con società). Il contratto va registrato presso l'AdE con il pagamento di bolli ed imposta di registro (2%) se la proprietà è persona fisica.

Mercato concordato

- Tradizionale 3+2
- Transitorio (max 18 Ms)
- Universitario (max 36 Ms)

Il canone di locazione viene definito in base agli accordi territoriali depositati presso il comune (se con più di 10.000 abitanti) e sottoscritto dalle associazioni di categoria. Fiscalmente la proprietà può optare per la tassazione Irpef o per la **cedolare secca al 10%** oltre ad altre agevolazioni fiscali su altre imposte (IMU -25%). Il contratto va registrato presso l'AdE senza alcuna imposta e dovrà essere asseverato da un'associazione di categoria.

La Preparazione

Certificazioni obbligatorie:

APE
Impianti
Caldaia (se autonomo)

Tipo

Arredo

Dotazioni

Utenze

Tradizionale

a scelta

no

da attivare

Transitorio

completo

completo

attive

L'inquilino Preferito

Ogni canale ha il proprio inquilino:



Studente



Trasferista/
lavoratore



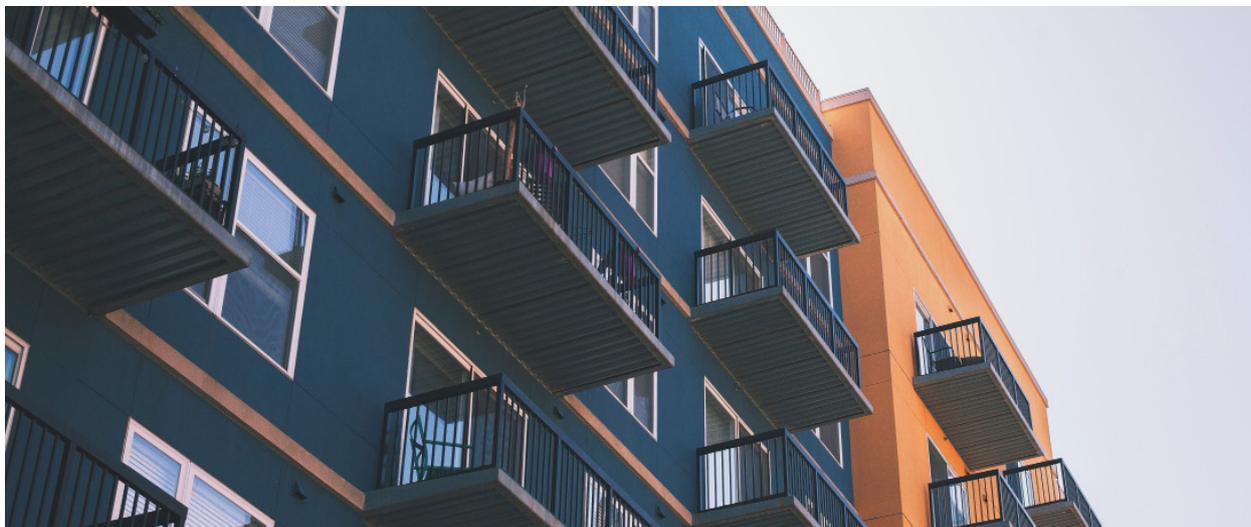
Turista



Nomade
Digitale



Famiglia



Noi lo facciamo!

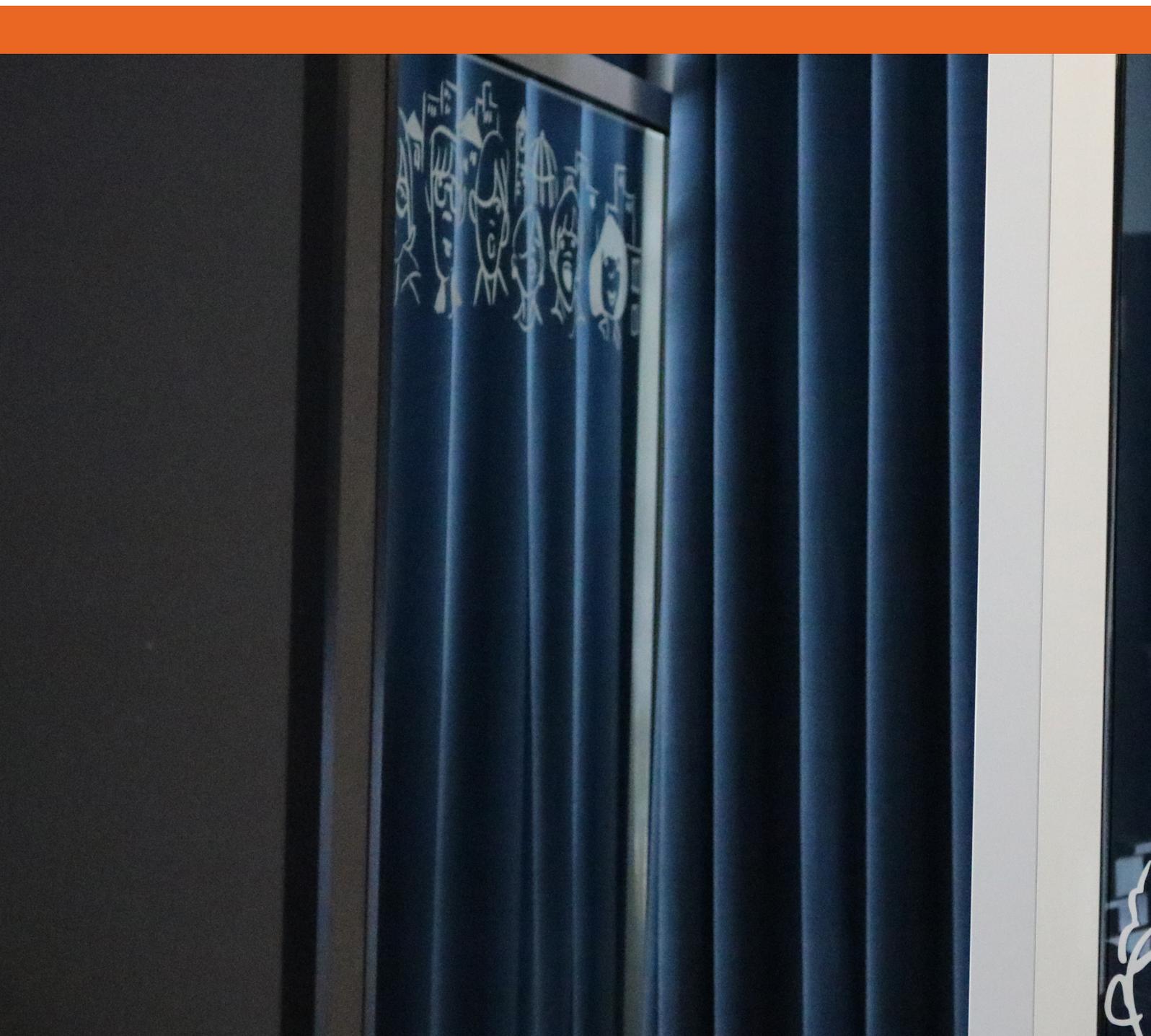
Tutto ciò che seguiamo nel mondo della locazione:

- Consigli sull'allestimento della proprietà per renderla operativa per il canale scelto
- Promozione e Marketing dedicato per l'immobile e per il canale scelto
- Reperimento inquilino ed assunzione informazioni sullo stesso
- Stesura contratto
- Verbale di consegna
- Registrazione del contratto presso AdE
- Attestato di rispondenza se concordato
- Gestione incassi
- Gestione Utenze e condominiali
- Verbale di riconsegna
- Gestione della chiusura della locazione
- Area riservata al proprietario online
- Gestione pulizie, biancheria
- Manutenzioni
- Assistenza all'inquilino/ospite/proprietario

L'opportunita' di gestire

Siamo in grado di assistere la proprieta' con varie formule

I servizi offerti ai proprietari dalla ns. organizzazione per la gestione di un immobile ad uso residenziale inizia da una gestione "parziale" e finisce con la totale. Abbiamo 3 modalita' operative, descritte nelle pagine che seguono, che prevedono un rapporto esclusivo e riservato.



01

SMALL

02

TOTAL

03

FULL

<i>Rapporto</i>	Incarico in Esclusiva	Mandato di Gestione in Esclusiva	Mandato di Gestione in Esclusiva
<i>Adatto per</i>	Tradizionale, Foresteria, Transitorio, Universitario	Tradizionale, Foresteria, Transitorio, Universitario	Locazioni Breve
<i>Incluso</i>	Reperimento inquilino, stesura contratto, verbale di consegna, registrazione AdE ed asseverazione, ri consegna e chiusura locazione.	reperimento inquilino, stesura contratto, verbale di consegna, registrazione AdE ed asseverazione, ri consegna e chiusura locazione. zione ConfAbitare	Reperimento inquilino, stesura contratto, verbale di consegna, registrazione AdE (se richiesta). Pulizie a carico dell'ospite, assistenza nella gestione delle manutenzioni. Sostituto d'imposta (versiamo noi le imposte relative al reddito prodotto)
<i>Nota</i>	l'incasso del canone ed accessori viene effettuata direttamente al proprietario	l'incasso del canone ed accessori all'agenzia che liquida al proprietario i 10 gg successivi l'incasso.	l'incasso del canone ed accessori all'agenzia che liquida al proprietario con rendicontazione entro il mese successivo (entro il 15)

LaPlanning

Differenti per innovazione e strategia



Indirizzo

30174 VENEZIA-MESTRE
Via Dante n. 4
(angolo via Cappuccina)

Contatti

Tel. 041 96 90 030
Wa. 346 58 93 006
Email. lasegreteria@laplanning.it

Online

Website | <https://www.laplanning.it>
Facebook | @laplanning
LinkedIn | @laplanning
Youtube | @laplanning417



Nova srl

P.I. 04612640278 - SDI M5UXCR1 - REA VE 433164 - novasrl-pp@pec.it

Sede legale: 30174 Venezia-Mestre (VE), viale Ancona n. 17 c/o Studio Castro % Scemin

Banca Intesa IBAN: IT81D0306902118100000070762 BIC BCITITMM

RCA Professionale Sara Assicurazione Poliza n. 50 345170W

