

Compravendite - Stime

**G&G IMMOBILIARE sas**

*di Mariagrazia Paris*



*Perché  
la Casa giusta  
può cambiare  
tutto!*



Via La Cal 83  
32020 - Limana (BL)  
+39 0437918904 📞

**MARIAGRAZIA PARIS**

349 8456739 📞  
Associata F.I.A.I.P.

**GIUSEPPE DAL PONT**

335 6150879 📞

[www.gegimmobiliaresas.it](http://www.gegimmobiliaresas.it) 🌐

[info@gegimmobiliaresas.it](mailto:info@gegimmobiliaresas.it) ✉️

# PRESENTAZIONE

Mi chiamo Mariagrazia. Sono laureata in Economia e Commercio, e dopo un percorso professionale iniziato prima nel settore amministrativo e poi in quello bancario, nel 2014 spinta dalla passione che avevo sviluppato negli anni per il settore immobiliare, ho deciso con un pizzico di sana incoscienza ma carica di entusiasmo, di aprire la mia agenzia immobiliare a Limana, un piccolo paese in provincia di Belluno.

A distanza di dieci anni devo ammettere che la mia audacia nella scelta è stata premiata e le soddisfazioni personali non sono mancate. Il desiderio continuo di leggere la felicità negli occhi delle persone, che ho accontentato negli anni, mi spingono a voler fare sempre di più e sempre meglio.

Mamma a tempo pieno di Sebastiano e Agnese, due splendidi ragazzi, sportiva di natura e amante del nuoto, ho come grande passione la musica di ogni genere.

Da oltre due anni sono Coach presso l'azienda di formazione IperProfessional, che aiuta gli agenti immobiliari a migliorare nel loro lavoro, e contestualmente, dopo aver seguito un corso a Milano, ho conseguito la certificazione AICP (associazione Italiana Coach Professionisti). La formazione continua, le mie competenze professionali unite alla serietà e affidabilità sono gli ingredienti giusti per poterti affidare a noi.

*Una Casa,  
Mille Sogni...*





## PRESENTAZIONE AGENZIA

Quando arriva il momento di comprare o di cambiare casa è indispensabile avere le idee chiare ed è importante sapere a chi potersi rivolgere.

G&G immobiliare offre schiettezza, trasparenza e affidabilità. A noi si rivolgono le persone per soddisfare le loro esigenze di vendita e i loro desideri di acquisto e che sono desiderose di affidarsi a una Professionista che li sollevi da qualsiasi incombenza o preoccupazione lasciandogli solo il piacere di aver realizzato la compravendita dei loro sogni.

Nell'ultimo biennio oltre 100 famiglie hanno deciso di comprare o vendere casa, hanno posto in G&G Immobiliare la loro fiducia e sono rimasti soddisfatti del loro operato e capacità.

G&G immobiliare si distingue per il metodo operativo affermato e consolidato, e a una squadra di professionisti esterni quali geometra, notaio, consulente del credito.

# DOCUMENTI NECESSARI PER LA VENDITA

È importante sin 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. Di seguito un elenco di tutti i documenti necessari alla vendita che il venditore dovrà fornirci:

## CERTIFICAZIONI

- Certificato di abitabilità/agibilità
- Certificato energetico (APE)

## PROPRIETARI

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

## PROVENIENZE

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

## CERTIFICAZIONE URBANISTICA

- Visura catastale
- Concessioni edilizie/ristrutturazioni
- Planimetria catastale
- Eventuali condoni o sanatorie



*Acquistare  
una Casa è vivere  
un' Emozione*

## I 4 PASSI PER PROMUOVERE LA VENDITA DEL VOSTRO IMMOBILE

I passaggi del processo di vendita ai quali prestare attenzione sono numerosi, tutti sono rilevanti e sono suddivisi per fasi

### PRIMA DI PRENDERE L'INCARICO IN ESCLUSIVA OCCORRE

- Stabilire un prezzo competitivo per aprire il mercato e agevolare la promozione
- Svolgere una valutazione comparativa tra l'offerta del mercato e il valore dell'immobile
- Proporre un servizio personalizzato a soddisfare l'obiettivo della vendita
- Verificare la documentazione catastale e la regolarità urbanistica e impiantistica

### DURANTE L'INCARICO IN ESCLUSIVA

- Pubblicizzare l'immobile nei portali immobiliari idealista.it, casa.it e nelle piattaforme social
- Condividere l'immobile con Agenzie Selezionate
- Rappresentare il proprietario durante le visite per tutelare i suoi interessi
- Informare periodicamente il proprietario su andamento del Piano Marketing
- Far vedere l'immobile solo ad acquirenti potenziali che hanno la capacità finanziaria di acquistarlo

### LA PROPOSTA - IL PRELIMINARE

- Effettuare una mediazione tra la richiesta e l'offerta

### IL ROGITO

- Ottenuta l'accettazione del proprietario e la controfirma del cliente completare l'attività amministrativa necessaria fino al rogito
- Consegnare l'assegno al momento dell'accettazione della proposta d'acquisto
- Presiedere all'atto finale

# PERCHÈ SCEGLIERE UN'AGENZIA IMMOBILIARE PERCHÈ SCEGLIERE LA NOSTRA AGENZIA

Sceglierci significa affidarsi, lasciarsi guidare in uno dei percorsi più importanti della propria vita. Una scelta che richiede consapevolezza e conoscenza per il raggiungimento di un risultato che deve rendere il cliente pienamente soddisfatto nel riconoscere subito il valore della tua casa, individuarne il giusto prezzo e i tempi di vendita.

Vendere o acquistare casa prevede un insieme di valutazioni, verifiche, aspetti legali e finanziari che devono essere seguiti, passo a passo, da professionisti del settore. G&G immobiliare verificherà tutta la documentazione in base a tutte le norme vigenti, gestirà al meglio le visite, e selezionando i clienti realmente interessati, per portare avanti le trattative per ottenere il massimo risultato.

In ogni fase garantiamo la massima trasparenza accompagnando con determinazione e serenità il cliente fino al rogito.

PROMOZIONE  
CONSULENZA  
CONFRONTO  
ASSISTENZA

SARANNO LE PAROLE CHIAVE  
CHE VI PORTERANNO AL RISULTATO.



## COSA DETERMINA IL PREZZO DI MERCATO DELLA CASA

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

# VALUTAZIONE IMMOBILIARE: COSA SIGNIFICA E PERCHÉ È IMPORTANTE?

Attraverso la valutazione immobiliare viene stabilito il Prezzo di promozione di un immobile, uno step importantissimo 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, numero di vani, presenza di pertinenze e/o accessori, vetustà) e la location sono due degli aspetti fondamentali che riguardano questo passaggio.



## PIANO MARKETING DELL'AGENZIA G&G IMMOBILIARE

- Servizio fotografico.
- Apposizione cartello "VENDESI" (se desiderato).
- Pubblicazione sul sito **www.gegimmobiliaresas.it**
- Pubblicazione sul portale **casa.it** e **immobiliare.it**
- Pubblicazione sul portale **idealista.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.

# ESCLUSIVA È INCLUSIVA

Quante volte ci saremo sentiti dire dai nostri clienti: Esclusiva perché?

Perché è un'opportunità per il proprietario?

Perché l'esclusiva è un'Inclusiva?

Che significa?

Significa che il proprietario ha al proprio servizio un professionista di fiducia che organizza la vendita della casa mettendo al centro il venditore.

Significa che l'agente di fiducia, coordina i messaggi da dare al mercato (descrizione, foto e prezzo).

Significa che l'esclusiva viene condivisa, (ecco perché si chiama Inclusiva), con la rete di agenzie che possono collaborare alla vendita coinvolgendo i loro acquirenti selezionati pronti e sono presenti nella loro banca dati.

Con l'Inclusiva crei sinergia e collabori con un Professionista che lavora per vendere la tua casa a un acquirente, e non punta a far comprare agli acquirenti una casa.

Senza l'esclusiva le agenzie immobiliari investono meno nella pubblicità, non sfruttano la collaborazione, utilizzano meno le loro risorse professionali (confronto sulla analisi di mercato, per esempio) e ciascuna lavora per sé senza condivisione né inclusione, riducendo la visibilità dell'immobile e il pubblico di acquirenti raggiungibile.

Ricorda poi che al collega in collaborazione che comunica di avere un potenziale acquirente per un immobile dato in Esclusiva alla nostra agenzia basta una telefonata di 5 minuti per fissare un appuntamento e guadagnarsi le opportunità di una provvigione. In caso contrario, ciascuna agenzia con i limiti elencati (niente analisi documentale, di mercato né aggiornamento né coordinamento) punta sugli acquirenti sperando che a qualcuno di loro compri una delle case in listino.





*Affidati a noi  
e trasforma i tuoi  
sogni in realtà*

## CASI DI SUCCESSO E ULTIMI IMMOBILI VENDUTI

### IMMOBILI VENDUTI CON ZERO TRATTABILITÀ

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	TRATTABILITÀ
Limana - via Pieve di Limana	€ 125.000	€ 125.000	0%
Longarone - via Dogna	€ 90.000	€ 90.000	0%
Limana - via Triches	€ 110.000	€ 110.000	0%
Limana - via Mandron	€ 220.000	€ 220.000	0%
Borgo Valbelluna - via Signa	€ 200.000	€ 200.000	0%
Belluno - via Tisoì	€ 125.000	€ 125.000	0%

### IMMOBILI VENDUTI CON TEMPI RIDOTTI DI VENDITA

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	TEMPI DI VENDITA (giorni)
Limana - via Degli Emigranti	€ 210.000	€ 215.000	18
Belluno - via Cavarzano	€ 160.000	€ 170.000	13
Belluno - via Salce	€ 120.000	€ 110.000	22
Limana - via Pieve di Limana	€ 125.000	€ 125.000	3
Belluno - via Calvi	€ 130.000	€ 140.000	12
Belluno - via Faverga	€ 149.000	€ 143.000	3

### IMMOBILI VENDUTI CON INCASSO OLTRE IL 90% RISPETTO ALL'INCARICO

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA	INCASSO %
Borgo Valbelluna- via S. Antonio Tortal	€ 83.000	€ 78.000	93%
Belluno - via Strasburgo	€ 160.000	€ 170.000	106%
Belluno - via Calvi	€ 140.000	€ 150.000	107%
Limana - via Degli Emigranti	€ 210.000	€ 215.000	102%
Agordo - via 5 Maggio	€ 120.000	€ 115.000	96%
Belluno - via Visome	€ 179.000	€ 175.000	98%

# IL NOSTRO PIANO DI 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 la nostra agenzia intraprende per fare sì che le case dei clienti che decidono di affidarsi a noi siano vendute secondo gli accordi precedentemente pattuiti.

1. Inserire la vostra casa nella nostra banca dati
2. Verificare sia urbanisticamente che catastalmente la situazione del vostro immobile.
3. Fissare un prezzo concorrenziale per attirare e invogliare gli acquirenti
4. Contattare quotidianamente la nostra banca dati per potere individuare potenziali acquirenti
5. Stilare un elenco dei punti salienti della vostra casa in modo da poterli illustrare ai potenziali acquirenti.
6. Suggestire eventuali modifiche da apportare all'immobile per agevolarne la vendita.
7. Fornire costanti aggiornamenti in merito a quotazioni e andamento mercato locale.
8. Contattare nella settimana successiva tutti i clienti passati, attuali e centri di influenza per chiedere loro referenze su eventuali potenziali acquirenti.
9. Prequalificare al 100 % i potenziali acquirenti.
10. Aumentare la visibilità della vostra casa con un cartello, sito agenzia [www.gegimmobiliariesas.it](http://www.gegimmobiliariesas.it), portali immobiliari (**idealista**, **casa.it** e pagina aziendale **Agenzia G & G Immobiliare | Limana | Facebook**).
11. Mostrare, ove possibile, la casa ad altri titolari di agenzia della zona.
12. Assistere attivamente a tutte le proposte di acquisto affinché venga assicurato il migliore prezzo e condizioni possibili.
13. Gestire le pratiche burocratiche dalla firma del contratto, passando per il relativo mutuo e documenti fino alla chiusura pratica.
14. Redigere per voi il preliminare.
15. Presiedere al saldo finale.

*Ogni buona ricerca inizia da noi!*



# ERRORI DA NON FARE NEL VENDERE CASA

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

## **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.

## **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.

## **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, più 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 fortemente concorrenziali e superiori.

## **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.

## **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.

## **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.

## **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 conseguire, può costare molto caro.



# COME FUNZIONA L'OPEN DAY E I SUOI VANTAGGI

## COSA SIGNIFICA OPEN DAY?

È un una giornata interamente dedicata alle visite sulla casa da fissare in accordo con il proprietario così da calendarizzare tutti gli incontri nella giornata dando a ogni acquirente interessato la giusta attenzione.

## 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:

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

G&G 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.

## IMMOBILI VENDUTI CON UNA TEMPISTICA MEDIA DI 15 GIORNI DALLA DATA DELL'INCARICO

IMMOBILE	PREZZO INCARICO	PREZZO DI VENDITA
<b>ANNO 2023</b>		
1. Limana - Via Degli Emigranti	€ 210.000	€ 215.000
2. Belluno - Via Strasburgo	€ 160.000	€ 170.000
3. Limana - Via Pieve di Limana	€ 125.000	€ 125.000
4. Belluno - Via Visome	€ 179.000	€ 175.000
<b>ANNO 2024</b>		
5. Limana - Via Canalet	€ 198.000	€ 200.000

TO BE CONTINUED

*Risultati che  
ti Emozionano*



La combinazione tra cordialità e professionalità fanno dell'agenzia il luogo ideale per chi, come noi, cercava un immobile. Sempre attenti e disponibili, ci hanno aiutato con tutti i dettagli. Siamo molto grati e soddisfatti per il servizio fornito. Consigliamo assolutamente.

Douglas Rotta

La mia famiglia ed io avevamo urgenza di cambiare casa: l'agenzia G&G ha permesso in tempi rapidissimi la vendita della vecchia casa e l'acquisto della nuova. Efficienza e competenza sono le caratteristiche che contraddistinguono questa agenzia. Consigliatissima!

Giuseppina Fossen

Persone competenti, organizzate, efficienti, rapide nel comprendere le esigenze di chi vende (e, immagino, di chi compra) e nell'adempire a tutte le necessità pratiche e burocratiche di una compravendita. Due aspetti hanno fatto la differenza nella nostra esperienza: la gentilezza in aggiunta alla professionalità e la strategia promozionale dell'"open house", che ha permesso di concentrare l'interesse dei potenziali acquirenti, portandoci a un esito felice in tempi molto brevi, Cinque stelle.

Anna De Biasio

## DICONO DI NOI...

Quando ho deciso di vendere casa mi sono rivolto a Mariagrazia, della quale già conoscevo attraverso altre persone il modo di lavorare. Con l'organizzazione di un open day mi ha venduto casa in tempi rapidissimi, ed altrettanto velocemente abbiamo fatto il rogito, facendomi risparmiare un sacco di tempo e di lavoro!

Michele Colotto

5 anni fa avevo comprato casa con la G&G Immobiliare, e quest'anno io e la mia famiglia abbiamo deciso di rivendere, sempre con la stessa agenzia, visto che ci siamo trovati bene. Abbiamo fatto tutto in tempi rapidissimi, con l'organizzazione di un open day. Soddisfattissimo!

Matteo Camerra

Latmosfera che ho subito respirato sapeva di casa, di famiglia. È stato incredibile come sia nata subito una bella sintonia fra me e Mariagrazia. Mi ha seguito passo dopo passo, in ogni dettaglio, portandomi a conclusione dell'operazione in tempi rapidi. Grande competenza e accoglienza.

Silvano

Nella ricerca di casa ho trovato nell'agenzia G&G Immobiliare tutto quello di cui avevo bisogno: attenzione alle mie esigenze, precisione, puntualità e competenza. In breve tempo sono riuscito a realizzare il mio sogno!

Jurgen Ismaili

Esperienze molto positive. Mi sono rivolta a loro per comprare casa, e a distanza di anni mi sono affidata a loro per la vendita. In entrambi i casi sono stati molto professionali, chiari (cosa importantissima per chi come me è ignorante in questo ambito e ha bisogno di spiegazioni su ogni cosa), disponibili e attenti alle mie esigenze. Nella vendita soprattutto molto efficienti nei tempi e nell'impegno dedicato.

Cassandra De Zan



# L'IMPORTANZA DEL PREZZO

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. È fondamentale il prezzo iniziale con il quale si decide di mettere l'immobile sul mercato perché influisce in modo decisivo su quanti potenziali acquirenti chiameranno, quante visite verranno fatte e quante proposte verranno raccolte. È importante fin dall'inizio stabilire un prezzo congruo con il mercato reale della zona così da agevolare la vendita ottenendo il massimo.

**QUANDO** si fissa il prezzo dell'immobile basandoci su "quanto abbiamo bisogno di realizzare" si corre il rischio di posizionarlo in modo errato e di comprometterne la vendita.

**QUANDO** il prezzo dell'immobile è 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.



**QUANDO** il prezzo dell'immobile è superiore alla media dei valori di mercato questo ne condiziona la visibilità e di conseguenza attira una minore quantità di potenziali acquirenti interessati, non solo allungando i tempi di vendita ma anche riducendo le possibilità di realizzare il massimo valore possibile.

Questi sono 3 buoni motivi per decidere di mettersi nelle mani giuste e togliersi tante preoccupazioni e problematiche che emergerebbero inevitabilmente utilizzando il metodo "fai da te".



# IL MERCATO DI BELLUNO\*



526 immobili residenziali venduti (Fonte: Agenzia delle Entrate)



I tagli che hanno più interessi tra gli acquirenti sono sempre quello tra 50 e 85mq (129) e quello tra 85 e 115mq (128) tallonati da quello oltre i 145mq (117) e da quello tra 115 e 145mq (115). Fanalino di coda rimangono i monocalci con 37 unità. (Fonte: Agenzia delle Entrate)



In media ogni mese si vendono in tutto il Comune di Belluno 44 immobili. Se le case in vendite fossero solo quelle presenti su Immobiliare (e non anche quelle proposte nei social, su Casa.it o quello con solo un vecchio cartello fisico), che mediamente presenta 150 annunci al mese, si vende una casa su 3,4 immobili in vendita.

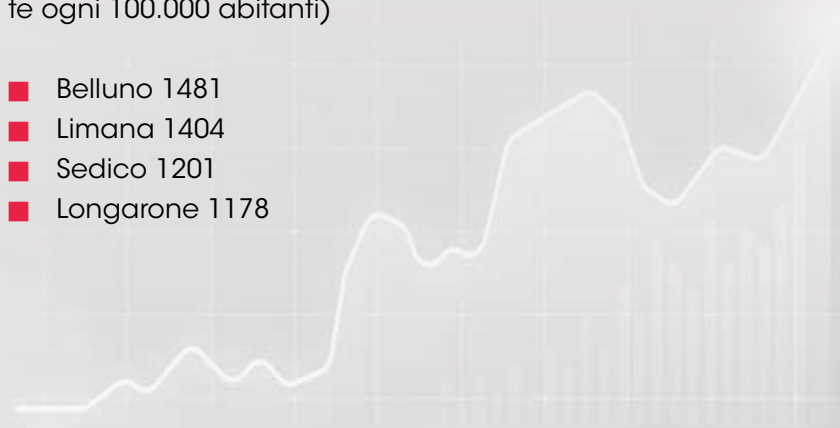


La dinamicità di Belluno rispetto agli altri capoluoghi di provincia vicini (case vendute ogni 100.000 abitanti)

- Belluno 1481
- Treviso 1755
- Venezia 1464
- Pordenone 1751
- Vicenza 1629

La dinamicità di Belluno rispetto agli altri comuni vicini (case vendute ogni 100.000 abitanti)

- Belluno 1481
- Limana 1404
- Sedico 1201
- Longarone 1178



\*Elaborazione su dati Agenzia delle Entrate



**G&G IMMOBILIARE sas**

---

*di Mariagrazia Paris*

Via La Cal 83 - 32020 - Limana (BL)

+39 0437918904

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

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