

Gentleman

MF
il quotidiano
dei mercati finanziari

IL MENSILE PER GLI UOMINI CHE AMANO LA VITA - NUMERO 261 - NOVEMBRE 2021

20
Anni

ELEGANZA, GARBO E CORTESIA SONO I CONNOTATI DI UN GENTLEMAN



NUMERO SPECIALE

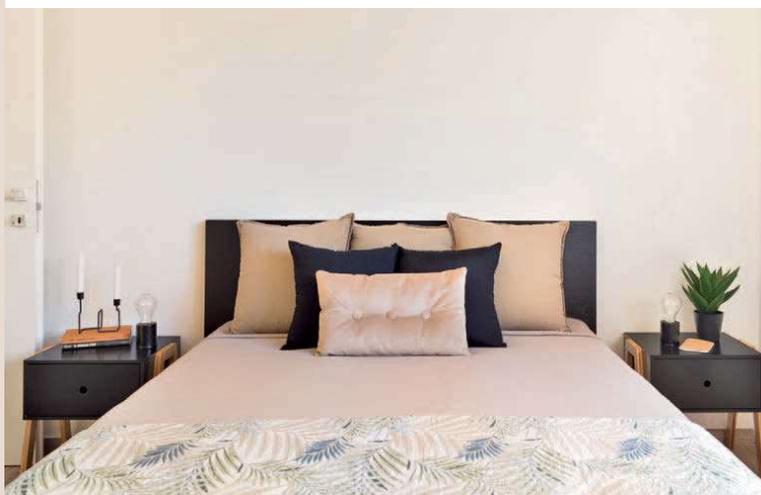
Gentleman for
Mari Team Immobiliare

DETTAGLI DI VALORE

Un metodo che rende unica una proprietà ottimizzandone la resa commerciale. Con l'Home Staging, una sorta di make-up mirato, dinamico, studiato da esperti, le potenzialità di un immobile vengono risaltate sin dalla prima visita. Il valore ne risulta premiato così come i tempi finali di realizzazione della compra-vendita

Si chiama Home Staging il segreto di commercializzazione di MARI Team Immobiliare (affiliata alla Remax Abacus). Un metodo vincente attraverso cui si evidenziano tutte le potenzialità di un appartamento senza alcuna realizzazione di opere murarie. Interventi di make-up mirati, dinamici, studiati da esperti consulenti d'immagine immobiliare che consentono il massimo della valorizzazione della proprietà. Questo garantisce tempi di vendita più rapidi e la massima resa commerciale dell'immobile, a tutto vantaggio del cliente e senza costi aggiuntivi. Un obiettivo che si raggiunge attraverso l'utilizzo e lo studio di un arredo adeguato che valorizzi, come un abito su misura, il fascino di ogni ambiente. Il segreto di una commercializzazione immobiliare di ottima riuscita, infatti, sta nell'agevolare la percezione del valore di ciò che si sta vendendo, arricchendolo di dettagli reali e rendendolo unico nel suo genere rispetto al mercato di riferimento. Un ambiente che oltre a presentare le proprie particolarità ha già l'imprinting di come potrebbe essere con piccoli interventi mirati di make-up. Ogni immobile viene preparato e valorizzato grazie alla professionalità di un consulente di immagine immobiliare chiamato Home Stager. L'immobile in vendita deve essere considerato come un qualsiasi prodotto che sta per essere collocato sul mercato.

Per questo motivo, deve essere commercializzato al meglio. «In un mercato saturo di proposte, ciò che fa la differenza è come lo vendi e non ciò che vendi», dice Sanja Radovanovic, direttore creativo di MARI Team Immobiliare. Non si tratta di effettuare una ristrutturazione con interventi strutturali invasivi, che all'acquirente finale potrebbero anche non interessare, bensì di conseguire il massimo della valorizzazione potenziale attraverso un layout mirato dell'arredo che ne consenta una più proficua commercializzazione, riducendone i tempi medi di vendita e massimizzandone il prezzo. MARI Team



In alto, Gianluca Mari e Sanja Radovanovic, Ceo e Direttore creativo di MARI Team Immobiliare. Nelle altre foto esempi di Home Staging con i dettagli emozionali.



Edi Solari e Fabrizio Vinti



Immobiliare è il primo brand italiano che prepara e valorizza tutti gli immobili in vendita, avvalendosi dei migliori professionisti nel settore Home Staging, e senza alcun costo aggiuntivo per il cliente. A confermare l'unicità e l'efficacia del «METODO MARI Preparato - Valorizzato - Venduto» sono i dati. Il tasso di conversione tra «in vendita» e il venduto è al 95%. I tempi medi di vendita nazionali secondo la Banca d'Italia si aggirano attorno ai 210 giorni mentre i tempi medi di MARI scendono a soli 45 giorni di permanenza sul mercato. «La vendita di un immobile non è un processo casuale, necessita di un progetto che porti a una percezione del prodotto finale il più possibile vicino alla sua natura e al suo potenziale, rendendolo unico nel suo

genere», spiega Gianluca Mari, Founder MARI Team Immobiliare che è leader nel settore ed è stata premiata tra le Eccellenze del Milano Marketing Festival e tra i Top Brand dell'anno 2021. Un'azienda particolarmente attenta alla Responsabilità Sociale d'Impresa (CSR, Corporate Social Responsibility), che ha messo in atto una serie di iniziative filantropiche, sociali e a tutela dell'ambiente. Oltre ai processi e servizi innovativi ed evolutivi messi a disposizione dei clienti, MARI Team Immobiliare, ha inserito per primo, nel proprio organico, una figura chiave: il direttore creativo, che si occupa non solo della presentazione visual degli immobili ma anche della comunicazione on and off line, del Brand Awareness e del Brand Reputation.



PATEK PHILIPPE
GENEVE

OGNI TRADIZIONE HA UN SUO INIZIO



UN PATEK PHILIPPE NON SI POSSIEDE MAI COMPLETAMENTE.
SEMPLICEMENTE, SI CUSTODISCE. E SI TRAMANDA.

CALATRAVA REF. 6119

PATEK.COM