

Speciale

## Economia &amp; sviluppo

a cura di DSE Pubblicità

## Ecco le nuove frontiere della vendita immobiliare

Il metodo Vendere casa Ragusa di Mario Chiavola e Alessandro Blundo ha un approccio innovativo e risultati garantiti

**P**reparare ogni immobile in vendita, valorizzarlo con tecniche di marketing adeguate e innovative e presentarlo agli acquirenti nelle migliori condizioni per venderlo nel minimo tempo e al massimo prezzo di mercato: è la mission di Vendere Casa Ragusa - Chiavola Blundo, un team immobiliare che si distingue da sempre, nel mercato ragusano, per la capacità di superare il tradizionale concetto di agenzia immobiliare. «Abbiamo studiato e perfezionato un sistema esclusivo - spiega Mario Chiavola e Alessandro Blundo (nella foto) - ispirandoci alle esperienze più avanzate, come quelle statunitensi. Questo ci consente di proporre un servizio unico per il nostro territorio e diverso da qualsiasi altro, riservato ad un mercato di nicchia. Per ogni immobile, mettiamo in pratica un percorso chiaro e definito. Si parte dalla preparazione degli ambienti, con interventi di sistemazione imprescindibili per chi deve vendere e vuole ottenere il massimo. Segue la valorizzazione della proprietà con aggiunta di mobili di cartone o complementi di arredo. Il tutto final-

zato a garantire il pieno potenziale estetico e portare in "scena" l'immobile, per presentarlo ai potenziali acquirenti nelle migliori condizioni e creare l'effetto "wow". Si passa solo allora ai servizi fotografici e video di alta qualità con operatori professionisti. Quindi ogni immobile è presentato sui principali portali nazionali e internazionali con annunci corredati da foto e video, pensati per mettere in risalto ogni dettaglio; descrizioni e caratteristiche definite e studiate. Col nostro metodo, ogni immobile diventa protagonista del mercato. È un approccio che ci permette di vendere ogni proprietà velocemente e al miglior prezzo di mercato». Inoltre, nel 2015, il team Vendere Casa Ragusa è stato il primo nel territorio ragusano a utilizzare l'Open house come tecnica di vendita immobiliare, rivoluzionando il modo di proporre gli immobili sul mercato locale: visite all'immobile organizzate in singole giornate dedicate ad un numero selezionato di potenziali acquirenti. Approccio che ottimizza i tempi di vendita creando effetto scarsità e un senso di competizione tra gli acquirenti, aumentando le possibili

opportunità di ricevere offerte vantaggiose. «L'iter richiede la massima professionalità nei confronti del venditore - aggiungono Chiavola e Blundo - e ci consente quindi di dedicare la massima cura a ciascun immobile. Per questo motivo gestiamo un numero limitato di incarichi ogni mese. L'innovazione non si limita alla valorizzazione degli immobili, ma contribuisce anche a rendere il mercato immobiliare locale più dinamico e attrattivo. In linea con la filosofia di Coldwell Banker Maxi Real Estate, di cui facciamo parte, il metodo guarda oltre, posizionandosi sempre un passo avanti rispetto al mercato. L'interesse crescente degli acquirenti esteri verso immobili di nicchia e di pregio è una sfida stimolante per il team, che punta a posizionare il territorio come meta d'interesse per investitori italiani e stranieri». Grazie a strategie di marketing avanzate come Home staging ed Open house, per citarne solo alcune, il metodo Vendere Casa Ragusa offre un servizio che ridefinisce gli standard del mercato locale. Con un'attenzione su misura, ogni vendita si trasforma in un'opportunità.



E' DISPONIBILE PER DISPOSITIVI ANDROID E IOS

**P**er movimentare ancora il mercato immobiliare a Ragusa e provincia, Chiavola e Blundo hanno ideato un'altra soluzione innovativa: l'App "Vendere Casa Ragusa", disponibile per il download su Google Play per dispositivi Android e su App Store per sistemi iOS. Ma come funziona esattamente?

«Attraverso questa App - spiega Mario Chiavola - reclutiamo segnalatori sul territorio. In modo semplice e intuitivo, gli utenti possono segnalarci immobili in vendita appartenenti a conoscenti o parenti. Una volta ricevuta la segnalazione, la nostra agenzia analizza la potenzialità dell'immobile e contatta il proprietario. Se l'immobile risulta idoneo, avviamo il processo che può portare alla vendita. Quando la vendita si conclude e vengono pagate le provvigioni, al segnalatore sono riconosciuti 500 euro di compenso, mentre il nostro team dona una somma all'associazione "Così come sei On-

## Un'altra innovazione che crea concrete opportunità L'App recluta segnalatori e si occupa di beneficenza



lus" di Ragusa (nella foto) che, da anni, accoglie ragazzi diversabili e li accompagna nel loro percorso di vita con lo scopo di valorizzare le abilità possedute in funzione di un migliore inserimento sociale». Un'opportunità per tutti. L'obiettivo è semplice ma ambizioso: creare un sistema di collaborazione basato sulla fiducia e sull'interesse comune, capace di valorizzare il mercato immobiliare e offrire opportunità sia a chi segnala immobili, sia ai potenziali venditori. Il sistema offre un vantaggio doppio: da un lato, il segnalatore ottiene un'entrata extra, dall'altro, parte del guadagno va in beneficenza, creando un impatto positivo sul territorio.

«Chiunque può partecipare - continua Chiavola - dal professionista al dipendente, dalla casalinga allo studente, dall'imprenditore a chi desidera semplicemente contribuire alla beneficenza e devolvere tutto alla Onlus. Questo approccio ci consente di ampliare la nostra rete, rendendo il mercato immobiliare più dinamico e capillare». «Crediamo molto in questa iniziativa - conclude Mario Chiavola - e siamo convinti che, con il supporto di una rete sempre più ampia, possiamo dare un nuovo impulso al settore immobiliare locale, generando benefici concreti per tutti i soggetti coinvolti e contribuendo in maniera solida al benessere di tante famiglie ragusane. Per qualsiasi dubbio o per scoprire come funziona l'App nel dettaglio, è possibile consultare il nostro sito web all'indirizzo [www.venderecasaragusa.it](http://www.venderecasaragusa.it), dove troverete tutte le informazioni utili per diventare segnalatori e iniziare a collaborare attivamente con noi».

**PREPARIAMO LA TUA CASA  
LA VALORIZZIAMO E LA VENDIAMO  
ALLE MIGLIORI CONDIZIONI  
NEL MINIMO TEMPO E AL MASSIMO PREZZO DI MERCATO**



**CONTATTACI**  
**0932 188 81 84**  
[www.venderecasaragusa.it](http://www.venderecasaragusa.it)

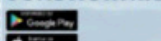
INQUADRA IL  
QR CODE  
E PRENOTA UN  
APPUNTAMENTO  
PER VENDERE IL  
TUO IMMOBILE  
ALLE MIGLIORI  
CONDIZIONI



**CHIAVOLA  
BLUNDO**  
[venderecasaragusa.it](http://venderecasaragusa.it)

DIVENTA SEGNALETORE

SCAN

REGISTRATI  
E INIZIA A  
GUADAGNARECOSÌ  
COME  
SEICOSÌ  
COME  
SEI

**SEGNALA UNA CASA,  
COSTRUISCI UN FUTURO**  
**SEGNALANDO IMMOBILI RICEVI UN  
PREMIO E SOSTIENI CHI HA BISOGNO**



# Le case di Marina al top centro mai così in basso Ibla, mercato già saturo

Ragusa. L'agente immobiliare Mario Chiavola fotografa la situazione  
«Nella frazione rivierasca, la richiesta è di 2.573 euro al metro quadro»

LAURA CURELLA

Il mercato immobiliare in città? Volano i prezzi a Marina, situazione che trascina anche il valore degli immobili nelle aree limitrofe alla frazione balneare iblea. Non bene Ibla, malissimo il centro storico superiore. La frazione balneare iblea è anzi tra le più costose di tutta la Regione. A novembre 2024 per gli immobili residenziali in vendita sono stati richiesti in media 2.573 euro al metro quadro, con un aumento del 9,96% rispetto a novembre 2023 (quando la richiesta si aggirava attorno a 2.340 euro per metro quadro).

A rispondere alle domande è stato Mario Chiavola, team leader di "Vendere Casa Ragusa - Chiavola e Blundo" team immobiliare di Coldwell Banker.

**Com'è l'andamento del mercato in città?**

«Nell'ultimo trimestre del 2023 c'è stata una chiara flessione delle vendite causata dall'aumento dei tassi d'interesse, un colpo al mercato che abbiamo subito e che ed è durato fino ad almeno tutto il primo semestre del 2024. Adesso questi tassi stanno nuovamente scendendo ma rimettere in moto il mercato non è un passaggio immediato, anche perché i prezzi delle case non si sono al contempo adeguati alla mancanza di richiesta sostanzialmente o comunque l'impossibilità di accesso al credito da parte degli acquirenti. Quindi diciamo che i prezzi degli immobili sono rimasti più alti e solo adesso stanno iniziando a scendere anche se al momento non sono adeguati a quello che è il potere di acquisto. Nonostante le condizioni siano migliorate, ricordo che rispetto già a due anni fa i tassi di interesse continuano ad essere comunque più alti».

**Quali sono le zone della città di Ragusa...**



**sa migliori per il mercato?**

«Marina di Ragusa sicuramente. Diciamo anzi che Marina è una delle zone più costose dell'intero territorio siciliano. Questa tendenza si sta allargando anche alle zone limitrofe alla

frazione balneare iblea, per esempio la zona dei Gesuiti o Casuzze, nel territorio di Santa Croce Camerina».

**Il centro storico è quello più in difficoltà oppure mantiene il mercato?**

**L'analisi.** A sinistra l'agente immobiliare Mario Chiavola e, nella foto in alto a destra, una speciale panoramica dall'alto di Marina di Ragusa accanto al porto turistico.



«Il centro storico della nostra città è in chiara difficoltà. I prezzi delle case in questa zona della città sono veramente ai minimi storici. Immobili di 150, 200 metri quadrati adesso si possono acquistare anche con 15mila euro. Questo perché comunque il ragusano, purtroppo, oggi praticamente non investe più in questo quartiere».

**Parlando sempre di centro storico, ma spostandoci a Ibla, la situazione cambia?**

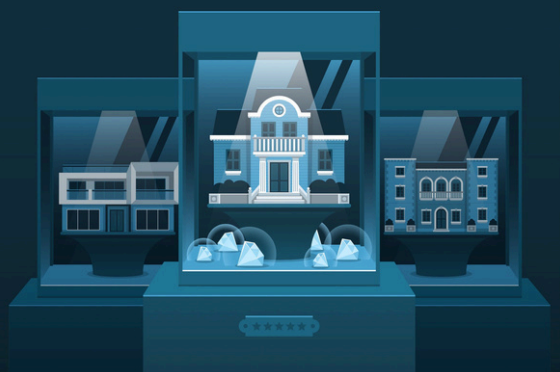
«Il valore mercato degli immobili di Ibla, dopo il covid, è sceso. Le richieste sono diminuite perché spesso chi comprava lo faceva come un investimento e non come scelta abitativa. Essendoci ormai parecchi bed & breakfast, case vacanze e servizi simili, il mercato inizia ad essere saturo. Forse si dovrebbe investire più nel turismo per favorire una nuova ripresa».

**Qual è il compratore tipo al momento e che tipologia si vende meglio?**

«Il compratore tipo, per adesso, è principalmente un investitore. Si tratta di persone che non hanno la necessità di accedere al mutuo bancario, quindi quelli che magari hanno una disponibilità economica tale da poter operare con maggiore libertà. Ma non solo. Tra gli acquirenti contiamo molti under 36 perché ci sono degli appositi incentivi per comprare, il cosiddetto 'Bonus prima casa'».

**La tipologia abitativa più venduta al momento?**

«Come conseguenza a quanto detto prima, si vendono gli immobili inferiori a centomila euro perché appunto quelli più ricercati dai giovani (under 36). Oppure gli immobili sopra i duecentocinquanta euro perché immobili che comunque vengono ricercati per investimenti da compratori che hanno una forte disponibilità economica e quindi vogliono comprare. Spesso questi sono stranieri».



**Mario Chiavola**  
**Alessandro Blundo**  
Coldwell Banker Maxi Real Estate

## Un commento dal territorio

Anche nel settore immobiliare il brand "Sicilia" ha un effetto positivo, specialmente quando si fa riferimento al lusso, aggiungendo valore distintivo alle proprietà di pregio. L'isola risulta così attrattiva sia per gli acquirenti che investono per esigenze abitative personali, cercando in un territorio unico per il suo mix di storia, architettura, bellezze paesaggistiche e cultura, sia chi compra con finalità imprenditoriale ed è consapevole dei plus valoriali espressi dal contesto siciliano.

Le offerte residenziali di lusso nella Sicilia orientale includono una vasta gamma di proprietà esclusive: circa il 60% è costituita da ville che garantiscono viste inimitabili sul Mediterraneo, il più delle volte dotate di piscine, giardini progettati e mantenuti con cura e, in molti casi, anche di accesso privato alle spiagge.

Per la restante parte contiamo su dimore storiche, castelli e palazzi nobiliari del tardo neoclassico e del barocco, edifici restaurati con l'attenzione dovuta al loro valore storico, utilizzando finiture di pregio senza rinunciare

all'innovazione tecnologica contemporanea, per offrire il massimo del comfort e del lusso. Completano lo scenario le tenute agricole all'interno di vigneti, uliveti e agrumeti o a ridosso dei giardini botanici. Queste si configurano non più come una residenza di lusso fine a se stessa, ma una proiezione imprenditoriale offerta dalla possibilità di coltivare prodotti della terra, godendo al contempo della vita all'aria aperta.

Gli appartamenti nelle città storiche e turistiche nella Sicilia orientale si concentrano con buona percentuale nel Val di Noto, con Modica, Scicli, Ragusa Ibla e la stessa Noto. Inoltre Siracusa e Taormina. Si tratta di costruzioni situate all'interno di edifici storici e/o di nuova costruzione, con servizi esclusivi in posizioni rilevanti.

Il "time on market" per gli immobili di lusso in Sicilia ha una forbice determinata da più fattori. In linea generale ci si attesta su una media di 7 mesi; tuttavia, la permanenza sul mercato potrebbe essere influenzata positivamente da fattori come la posizione e la rilevanza storica, due grandi leve di marketing.

## Ragusa Provincia

# «Ragusa con gli affitti più costosi in Sicilia? Dato che sorprende»

Cifre e commenti. L'agente immobiliare Chiavola: «A Catania prezzi più alti. Forse l'elaborazione avrà ricompreso Marina»



### CHIARAMONTE

#### Occhipinti a Cutello «Il progetto viario di Piano dell'Acqua non vada perduto»

**RAGUSA.** Ci sono questioni che meritano di essere risolte. E si spera che ciò possa accadere in tempi rapidi, tali che la burocrazia non debba poi opporre resistenze di vario genere. Ecco perché il già consigliere comunale di Chiaromonte Gulfi, Salvatore Occhipinti, ha sollecitato la Giunta municipale a fornire una rapida risposta all'assessorato regionale delle Infrastrutture e della mobilità che, proprio nei giorni scorsi, ha scritto al Comune per ottenere chiarimenti in merito al progetto di sistemazione viaria in contrada Piano dell'Acqua.

«In particolare - chiarisce Occhipinti - si fa riferimento alla deliberazione della Giunta regionale n. 422 del 4 agosto scorso in cui è stato apprezzato un elenco di interventi tra i quali quello in questione, per l'importo di 570mila euro, di competenza dell'assessorato regionale in questione. Assessorato che, adesso, chiede all'Amministrazione co-



Salvatore Occhipinti

### NADIA D'AMATO

Mario Chiavola, consigliere immobiliare presso l'agenzia Re/Mam Prima Classe, si dice basito dai dati emersi dalle analisi effettuate dall'osservatorio trimestrale sul mercato immobiliare siciliano di Immobiliare.it. Si tratta del portale leader in Italia in questo settore, a cura della Business Unit, specializzata in analisi di mercato Immobiliare.it Insights. Secondo questo studio, infatti, il territorio dagli affitti più costosi in tutta la Regione è la città di Ragusa con 9,1 euro al metro quadro di media, seguita a breve distanza da quella di Siracusa (9,0 euro al metro quadro). «Molto probabilmente - dichiara Chiavola - per quanto riguarda la città di Ragusa sarà considerata anche la frazione di Marina. A Ragusa, infatti, l'affitto mensile di un appartamento di 120 mq si aggira sulle 450 euro al mese. A Marina, ovviamente, aumenta considerevolmente. Una considerazione - afferma ancora - che possiamo estendere anche al resto della provincia visto l'ampiezza delle nostre coste. A Catania città, invece, mi risultano costi per l'affitto molto più elevati rispetto a Ragusa città. Ecco perché questo dato mi sbalordisce molto».

Secondo questo studio, il mercato immobiliare siciliano è stabile nel primo trimestre del 2023, addirittura in parità assoluta per quanto riguarda le compravendite. Comprare casa in Sicilia costa oggi in media 1.113 euro al metro quadro, senza alcuna variazione rispetto al trimestre precedente, mentre per affittarla servono 7,4 euro al metro quadro, al +0,4% nello stesso periodo. Per quanto riguarda gli altri indicatori del mercato delle compravendite, la domanda di abitazioni in vendita

continua a crescere nell'ultimo trimestre, in linea con il dato annuale (più 4,0%) mentre si stabilizza lo stock di appartamenti in vendita sul mercato dopo un anno caratterizzato da forti contrazioni (-0,2%). Guardando agli affitti si assiste a una crescita della domanda di immobili in locazione più debole di quella relativa alle vendite nello stesso periodo (+1,7%), mentre gli stock si riducono (-2,8%).

La città di Palermo è quella del mattone più caro in regione (1.318 euro al metro quadro) ma non il territorio più costoso in assoluto. Bisogna infatti guardare la provincia di Messina, dove un immobile costa in media 1.324 euro al metro

quadro il territorio più economico invece è la provincia di Enna con i suoi 619 euro al metro quadro di media. Generalmente, il trend nei singoli territori e tendenti alla stabilità in accordo con la media regionale con le rilevazioni delle variazioni di prezzo che sono comprese tra il +2% della provincia di Agrigento e il -2,8 di quella di Ragusa.

Guardando invece alla domanda di immobili in vendita, prevalgono nettamente i segni "più" guidati dal +24,2% del Comune di Caltanissetta, ma si segnalano due eccezioni: la città di Enna, -2,9% virgola e la provincia di Caltanissetta, -1,4%.

In generale, nella maggior parte dei territori, l'offerta di immobili in vendita decresce tuttavia si notano accumuli importanti in alcuni Comuni in primis quello di Siracusa al +37,3% seguito da quelli di Agrigento (+10%) e Messina (+9,3%).

Il territorio di Caltanissetta invece è quello più economico, con il Comune a 4,0 euro al metro quadro e la provincia a 4,2 euro al metro quadro di canone d'affitto medio. Per quanto riguarda la domanda di casa e di locazione a Ragusa sfiora il -30%. Mentre nel Comune di Trapani, e nelle province di Caltanissetta e Siracusa l'aumento è di oltre il 50% nel trimestre.

### MODICA: PROGETTO NEL VIVO

#### Crosswork, al via i primi venti stage in pmi maltesi

**MODICA.** Dopo aver svolto l'incontro di formazione, in programma nei giorni passati presso l'Istituto professionale Principi Grimaldi, il progetto Crosswork è entrato ufficialmente a regime con i primi 20 giovani siciliani che hanno iniziato i vari stage retribuiti all'interno di aziende maltesi.

Il progetto, che ha tra le sue priorità quella di promuovere la competitività nell'area transfrontaliera, ha richiamato ben 30 giovani neo diplomati e disoccupati siciliani che, istruiti sui principali aspetti del progetto e sulle opportunità offerte dalle attività di stage di inserimento lavorativo della durata di sei mesi, stanno iniziando il periodo di inserimento presso le medie e piccole imprese maltesi godendo dell'erogazione di voucher di ben 2000 euro mensili. I precedenti incontri hanno rap-

presentato delle preziose occasioni per i giovani partecipanti di venire a conoscenza delle realtà aziendali che fanno ora parte del loro quotidiano. Continua dunque spedito l'iter del progetto Crosswork che promuove la mobilità transfrontaliera in un contesto lavorativo siciliano caratterizzato da una disoccupazione a livelli alti a fronte di unità qualificate in cerca di occupazione, mentre per quello maltese la situazione è inversa, con un bassissimo tasso di disoccupazione e richieste di forza lavoro in crescita.

Crosswork rappresenta dunque un'importante sfida, sia per le imprese che mirano al miglioramento della propria competitività e sia per la forza lavoro in cerca di lavoro all'estero, stimolando l'interazione e lo sviluppo di quei settori prioritari e condivisi tra Sicilia e Malta: economia blu, sa-

lute e qualità della vita. Salvaguardia dell'ambiente e servizi per il turismo sostenibile. «Aver iniziato l'inserimento professionale, oltre a sottolineare il successo in termini di adesioni e di coinvolgimento del progetto Crosswork, conferma ancora una volta che i giovani siciliani vogliono scommettere sul proprio futuro lavorativo» ha commentato Bartolomeo Saitta, preside del Principi Grimaldi.

Contatti significativi, quelli che il progetto inserito nell'asse II del programma Interreg Italia-Malta, è riuscito ad attrarre. «Siamo entusiasti - dicono i promotori - per la risposta delle aziende e dei giovani che vogliono scommettersi in prima persona e accrescere le proprie competenze. Abbiamo bisogno di dare un futuro ai nostri ragazzi e l'inserimento nel mondo del lavoro è la chiave».

## [ FOCUS PROFESSIONI. L'AGENTE IMMOBILIARE ]

A CURA DI PKSUD

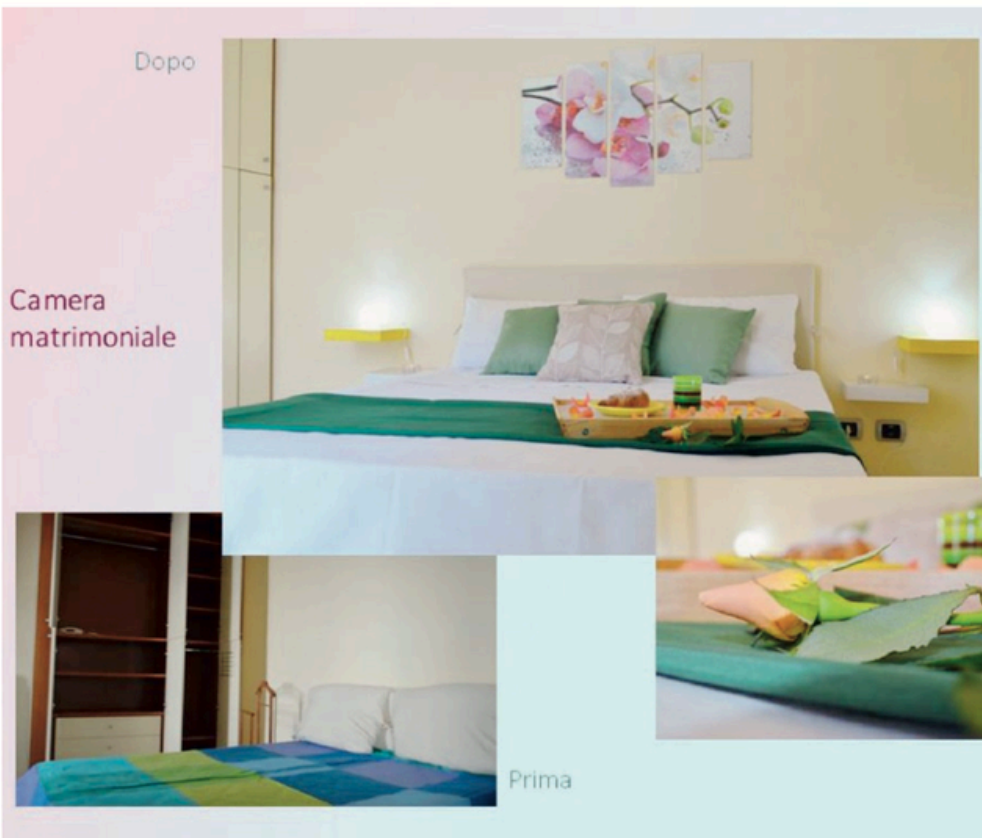
**Mario Chiavola** consulente immobiliare, property finder, ideatore del team OmniRe spiega il senso di un lavoro delicato e importante

# Una casa, un venditore, una certezza

«La vendita del proprio immobile ad un unico professionista competente vuol dire ottenere il giusto prezzo di immissione nel mercato immobiliare»

Cosa significa concretamente affidare l'incarico di vendita del proprio immobile in esclusiva con obbligo di collaborazione? A chiarirlo è Mario Chiavola, consulente immobiliare, property finder, ideatore del team OmniRe. "Affidare la vendita del proprio immobile ad un unico professionista competente nel settore immobiliare - spiega - vuol dire innanzitutto ottenere tramite un apposito studio il giusto prezzo di immissione nel mercato per il proprio immobile, studiare poi un accurato ed adeguato piano di promozione che verrà attuato solitamente per un semestre, periodo di tempo adeguato per pensare alla chiusura di una transazione. Purtroppo ancora oggi c'è molta reticenza nell'affidarsi ad un unico professionista, in quanto si pensa che questa scelta, oltre ad essere vincolante, sia limitante, poiché si pensa, sbagliando, che in questa maniera il proprio immobile godrà di un'unica e sola vetrina, la quale avrà un impatto limitato nel potenziale target cliente-acquirente. Ovviamente se ci si affida ad agenzie vecchio stampo, questo discorso del cliente-venditore, non fa una grinza; ma oggi il modo di fare immobiliare, è fortunatamente cambiato ed affidare il proprio immobile ad un'unica agenzia sicuramente non vuol dire rinunciare alla possibilità di aspirare ad un vasto pubblico potenzialmente interessato al proprio immobile".

Ma in che senso? Come si può godere di un vasto pubblico se l'agenzia di riferimento è solo una? "In primis grazie all'esclusiva - prosegue Chiavola - si crea un rapporto di fiducia tra l'agente immobiliare ed il cliente-venditore, grazie al quale l'agenzia avrà tutto l'interesse d'investire economicamente sull'adeguata promozione dell'immobile affidatogli e al contempo sarà l'unico riferimento per la promozione e la vendita. Bisogna ricordare inoltre che gli agenti immobiliari sono tra i pochi professionisti che lavorano a performance, ossia, ottengono un guadagno solamente se concludono la transazione. Quindi impiegano il loro tempo e le loro risorse senza la garanzia di essere pagati: se a questo si aggiunge il fatto che l'immobile su cui stanno lavorando viene affidato ad altre dieci agenzie, non avranno alcun interesse ad investire personalmente sulla promozione dell'immobile, essendo in questo modo poco incentivati a svolgere al meglio il proprio lavoro ma, piuttosto, si affideranno al fattore fortuna. Grazie al sistema di collaborazione immobiliare oggi si potrà affidare il proprio immobile ad un'unica agenzia che dichiara esplicitamente (e da contratto) di collaborare con tutti gli altri colleghi. In questo modo l'agenzia avrà l'onere di essere l'unica incaricata alla promozione e commercializzazione dell'immobile e sarà l'unico tuo riferimento; al contempo l'agente immobiliare sarà tenuto a collaborare con tutti gli altri professionisti del settore, nel caso abbiano clienti acquirenti potenzialmente interessati a quella tipologia di immobile, e pertanto l'immobile sarà negli archivi di tutte le altre agenzie. Né per il cliente venditore né per il cliente acquirente ci saranno costi aggiuntivi. Le due parti dovranno riconoscere all'agente di riferimento la provvigione concordata. Ovviamente non tutti gli immobili potranno entrare a far parte di questo circuito di collaborazione; gli immobili devono infatti possedere determinati requisiti, a cominciare da un incarico di vendita dell'immobile in esclusiva e in collaborazione oltre al fatto che tutta la documentazione sia in possesso dell'agente immobiliare incaricato".



«Il percorso del progetto che cambia un sistema»

Ogni volta che nasce un progetto, l'esercizio maieutico è quello di dare corpo a un'idea. Un confronto, un approfondimento, una ricerca sino a quando non si raggiunge la fase iniziale. Ecco, è così che, in estrema sintesi, l'OmniRe ha visto la luce. Un progetto, quello creato da Mario Chiavola e Alessandro Blundo (nella foto sotto a sinistra), che si è prefisso uno preciso scopo, vale a dire apportare del nuovo in un settore in cui da tempo tutto, per dirlo con una battuta riguardante il settore di riferimento, "è immobile". "Non è un caso, tra l'altro - sottolinea Blundo, Real Estate promoter - che il progetto sia stato preceduto da un percorso formativo portato avanti negli anni precedenti. Un percorso specifico in cui, grazie a formatori nazionali ed internazionali del settore immobiliare, ciascuno di noi soci ha acquisito specializzazioni importanti che vanno dalla gestione innovativa dell'agenzia immobiliare al web marketing moderno. Nell'ottica sempre della crescita e dell'evoluzione, l'OmniRe inizia a condividere e sposare la filosofia dell'attenzione sulle persone e non sull'immobile come, invece, si era soliti fare. E' questa la filosofia del network immobiliare numero 1 al mondo, vale a dire Remax/Prima Classe, all'interno del quale ci siamo mossi ad operare. Ecco perché il team OmniRe ha iniziato così ad interagire all'interno di un gruppo presente in 100 paesi con più di 100.000 agenti in tutto il mondo che ne fanno il punto di forza principale. Lavoriamo nel rispetto di un rigido codice di etica professionale che garantisce massima trasparenza, in un contesto innovativo della promozione dell'immobile che va dall'analisi accurata del prezzo attraverso indagini di mercato, all'organizzazione di eventi mirati come l'Open House, un momento che ha visto questa estate tutti i collaboratori della provincia impegnati senza pausa".

## La competenza e il ruolo dell'home stager

Oltre alla definizione del giusto prezzo di mercato, oggi la prima regola per vendere casa in tempi celeri, è la competenza dell'agente immobiliare. Parola dell'home stager, Adriana Scribano (nella foto), la quale chiarisce come si muove questa figura professionale nell'ambito del team. "L'home stager - sottolinea - diventa il vero esperto di marketing immobiliare e rappresenta la carta jolly per acquistare e vendere la propria casa al meglio. Sempre più spesso sentiamo parlare di strategie di vendita immobiliare. Il professionista a cui si affida l'incarico di vendita del proprio immobile è necessario che offra un portfolio completo di tutte le tecniche di marketing più attuali, utili a rendere efficace l'inserimento del proprio immobile all'interno del mercato immobiliare". Adriana Scribano sottolinea quali sono le tecniche che sicuramente, al giorno d'oggi, assumono un ruolo di fondamentale rilievo per un'efficace promozione dell'immobile sul sito



della propria agenzia ma allo stesso tempo su tutti i portali immobiliari esistenti sul web. "Un piano di marketing completo prevede anche - aggiunge - la promozione in cartaceo; la promozione tramite spot pubblicitari; e la promozione nel corso di eventi organizzati ad hoc per la concentrazione delle visite. Ma affinché la promozione possa risultare veramente vincente è necessario innanzitutto pensare allo step precedente, che costituisce la base affinché il processo di vendita possa concludersi nel migliore dei modi: sto parlando della presentazione dell'immobile, fondamentale non solo per le visite, ma anche per creare del materiale che si riveli efficace in sede promozionale, ad esempio nel caso in cui si scelga di realizzare un servizio fotografico professionale. L'Home staging, innovativa tecnica di marketing immobiliare, nasce proprio al fine di garantire un'efficace presentazione dell'immobile. L'Home staging consiste, infatti, nella preparazione i-

donna di una casa destinata alla vendita o all'affitto, in quanto la prima impressione è quella che conta (anche in fatto di case) e sicuramente un prodotto più sarà appetibile agli occhi del potenziale acquirente, più possibilità avrà di essere competitivo nel mercato immobiliare. Questa tecnica si propone di rilanciare sul mercato e ad un prezzo competitivo un immobile che verrebbe altrimenti svenduto. Quindi, consiste in una serie di piccoli interventi low cost basati sulla filosofia del recupero, del rilancio e del riciclo: un progetto che dona alla casa "nuova aria" e il cui costo diviene in realtà un guadagno sia per il proprietario sia per l'agente immobiliare. Voglio, altresì, precisare che un intervento di Home staging ha sempre un prezzo inferiore alla prima riduzione di prezzo che l'immobile scontrerà stando sul mercato per tempi lunghi; inoltre un servizio di consulenza home staging distingue il consulente immobiliare che lo propone".