



Il modello dell'agenzia Mari Team Immobiliare per valorizzare al massimo gli immobili OVER PRICE? SÌ, CON L'HOME STAGING

Tra i vantaggi anche tempi ridotti e zero spese aggiuntive

DI LAURA MAGNA

Vendere una casa in over price (ovvero a un prezzo superiore a quello richiesto). Sembra una boutade di questi tempi, con i rallentamenti nelle compravendite e i prezzi in calo. Invece è esattamente ciò che caratterizza Mari Team Immobiliare (MTI), agenzia romana sul mercato da 12 anni (affiliata alla RE/MAX Abacus) e che nel 2019 ha cambiato pelle, introducendo in Italia un modello di business innovativo fondato sull'home staging. Così nel 2020, anno horribile dell'economia italiana e globale, ha registrato un record assoluto di compravendite a prezzi variabili tra il -3% e il +5% rispetto a quelli esposti. «La vendita di un immobile non è un processo casuale,



nessità di un progetto di commercializzazione mirato ad agevolare la percezione del valore della proprietà e a trasformarlo in un oggetto di desiderio per il compratore, tanto da scatenare spesso dinamiche da asta al rialzo», spiega **Gianluca Mari**, che è appassionato di Real Estate fin dai banchi dell'università. «Con questo progetto diminuiamo sensibilmente i tempi medi di vendita e realizziamo il miglior prezzo». Al centro dell'idea c'è, come anticipato, l'home staging: una sorta di make up dell'immobile che consente, senza lavori strutturali, di valorizzarlo al massimo del suo potenziale e con una pulizia profonda, un'imbiancatura se necessaria e soprattutto un sapiente lavoro di restyling compiuto da un consulente di immagine con

arredi reali. Ma il valore aggiunto più importante del modello di business di MTI è che l'agenzia immobiliare se ne occupa interamente sostenendone i costi, che cubano circa l'1% del valore della residenza, a fronte di commissioni di rendita perfettamente in linea con il mercato, al 3%. Inoltre, nel caso la vendita non si realizza, il venditore non dovrà nulla per l'avvenuto home staging. A ben vedere è un'idea così brillante nella sua semplicità che viene da chiedersi perché non ci abbia pensato mai nessuno. «La verità è che sul mercato italiano è poco conosciuta dai professionisti del settore, diciamo che ne ha contezza una metà. È diffusa nei mercati Usa, ma il costo è sempre a carico del venditore che difficilmente, nel nostro

Paese, è disposto a investire su un immobile di cui si sta disaffezionando», spiega Mari. «A conti fatti, però, noi abbiamo valutato che l'investimento fosse per noi redditizio. E abbiamo avuto ragione». Il tasso di conversione tra immobili acquisiti e immobili venduti è del 95% contro la media di mercato del 50% e i tempi medi di vendita sono di 45 giorni. Questo è il lusso che intercorre da quando la casa viene collocata sul mercato a quando il venditore accetta la proposta di acquisto. Il processo contempla diverse fasi: dal primo appuntamento conoscitivo, nel quale si ascoltano gli obiettivi del venditore e si presenta un progetto di commercializzazione, si passa al restyling con l'intervento del consulente di immagine che sviluppa un progetto di staging in loco adattandolo a qualsiasi

situazione, che l'immobile sia economico o di lusso, che sia vuoto o abitato.

Nel frattempo MTI si preoccupa di certificare tutta la documentazione relativa all'immobile, ottenendo una relazione del notaio che attesta che l'immobile è liberamente comprabile e vendibile e una relazione dei tecnici che ne dichiara la conformità rispetto alle regole urbanistiche e catastali. Solo a questo punto avviene il collocamento sul mercato dell'immobile. Alla fine, e nel rispetto delle normative Covid, la casa sarà fatta visionare in una modalità open dagli interessati. «Riceviamo anche quattro proposte insieme: il che aumenta in maniera esponenziale il volume di vendite ma anche la customer experience dei nostri clienti». La squadra di MTI è composta da diverse professionalità: «consulenti immobiliari, architetti, home stager, real estate contract manager, notaio, mediatore creditizio, geometri, real estate photographer, avvocati immobiliari, impresa di costruzioni, grafici ed esperti della comunicazione online ed offline, video maker, compagnia di assicurazione per la casa», conclude Mari disegnando un modello vincente e pronto a essere scalato. (riproduzione riservata)



Gianluca Mari

Da Prelios Integra una nuova piattaforma per far dialogare investitori e tecnici su rischi climatici e variabili energetiche

«Il cambiamento climatico rappresenta una minaccia per l'economia e la salute pubblica ormai comprovata. I cui impatti sono stati resi più evidenti dall'evento pandemico che ha coinvolto tutti i settori dell'economia, Real Estate compreso». Ad affermarlo è **Nicolò Tarantino**, amministratore delegato di Prelios Integra, realtà che opera nella gestione di immobili per conto di grandi operatori immobiliari pubblici e privati, oltre che nella progettazione e nello sviluppo di iniziative su larga scala. Con oltre 8 milioni di mg gestiti e, storicamente, primo operatore ad essersi specializzato in questi servizi ad alto valore aggiunto, ha sedi a Milano e Roma, uno staff di cento risorse altamente qualificate e collabora stabilmente con una rete capillare e di grande affidabilità, tale da consentire alla società un approccio multidisciplinare, a tutto vantaggio del committente

e del valore del suo patrimonio immobiliare. «Da tempo Bruxelles ha sancito per legge che tutti gli edifici dovranno essere Carbon Free, a zero emissioni di carbonio, entro il 2050», afferma il manager continuando a ragionare sulla relazione tra sostenibilità e mercato immobiliare. «È previsto uno step intermedio al 2030 ma il vero obiettivo è quello finale se vogliamo evitare i peggiori effetti del cambiamento climatico».

Domanda. In che modo questo approccio tocca anche gli investimenti immobiliari?

Risposta. In questo «decennio di azione», è divenuto evi-

dente come un atteggiamento prudenziale e preventivo di conoscenza e mappatura del rischio climatico - definendone l'entità, la portata e la tempistica - potrebbe garantire una maggiore solidità dell'investimento immobiliare di fronte ad eventi estremi. Si tratta di guardare a un investimento non soltanto etico, ma soprattutto solido e duraturo.

D. Come operate voi per dare seguito a questo nuovo bisogno?

R. Rispondiamo a queste necessità impellenti e in continua evoluzione applicando alle decisioni in ambito di gestione del patrimonio modelli di verifica, analisi e simulazione sempre più raffinati, elaborati anche grazie alla partecipazione ai tavoli di ricerca europei come per il progetto europeo EEnvest (finanziato da Horizon 2020 e coordinato da EURAC Research, Istituto per le energie rinnovabili) con un ruolo attivo all'interno del team degli Advisory Board nel quale rappresentiamo il settore immobiliare. L'intento è di



Nicolò Tarantino

implementare e rendere disponibile agli investitori una piattaforma in grado di calcolare il rischio di investimento - per enti pubblici, finanziatori e proprietari di ampi portafogli immobiliari - associato a interventi di ristrutturazione profonda attraverso metodi di valutazione efficaci per la correlazione del rischio tec-

nicofinanziario e di sicuro.

D. Che cosa offrirà nel dettaglio questa piattaforma?

R. Dovrà agire da facilitatore nel processo decisionale degli investitori, includendo i benefici non energetici nei modelli di valutazione patrimoniale quantificandone l'impatto economico. Rivolto all'ambito sia pubblico sia privato intende produrre un metodo standardizzato, replicabile e internazionalmente riconosciuto, per promuovere il dialogo patrimoniale quantificandone l'impatto economico. Rivolto all'ambito sia pubblico sia privato intende produrre un metodo standardizzato, replicabile e internazionalmente riconosciuto, per promuovere il dialogo patrimoniale quantificandone l'impatto economico. Rivolto all'ambito sia pubblico sia privato intende produrre un metodo standardizzato, replicabile e internazionalmente riconosciuto, per promuovere il dialogo patrimoniale quantificandone l'impatto economico. (riproduzione riservata)

Anna Maria Castello

