

Il metodo di Mari Team Immobiliare accorcia i tempi di vendita e ottiene prezzi di vendita più alti

IL VALORE AGGIUNTO DEL MARKETING

L'home staging esalta l'immobile con un make-up dell'arredo

DI FABRIZIO DE FEO

Intervenire sull'immobile prima di metterlo in vendita per esaltarne le qualità, mostrare gli spazi al meglio con arredi, luci e colori, favorendo la percezione del valore e creando la connessione emotiva con i potenziali acquirenti. È questa l'essenza dell'Home Staging, che è diventato il marchio di fabbrica e il valore aggiunto di Mari Team Immobiliare, una realtà specializzata nella intermediazione e nella vendita di immobili a uso residenziale e commerciale nello scenario del mercato romano, affiliata a ReMax Abacus. Mari Team Immobiliare è il primo brand italiano a investire sulla preparazione e valorizzazione di tutti gli immobili in vendita, avvalendosi dei migliori professionisti dell'Home Staging e senza costi aggiuntivi per il cliente. Un elemento di differenziazione e di marketing immobiliare che ha portato Mari ad ottenere risultati eccellenti. «Il segreto



Gianluca Mari e Sanja Radovanovic

di una commercializzazione immobiliare vincente sta nell'agevolare la percezione del valore della proprietà, rendendola unica nel suo genere rispetto al suo mercato di riferimento», racconta **Gianluca Mari**, Founder di Mari Team Immobiliare. «Non effettuiamo una ristrutturazione attraverso interventi strutturali, bensì seguiamo il massimo della valorizzazione potenziale dell'immobile attraverso un make up mirato dell'arredo che ne consenta una più proficua commercializzazione, riducendo i tempi medi di vendita e massimizzando il prezzo».

L'approccio, come spiega il direttore creativo **Sanja Radovanovic** è quello di «considerare la proprietà in vendita come un vero prodotto che sta per essere collocato sul mer-



Una stanza prima dell'intervento del team di Mari.



La stessa stanza dopo l'intervento di home staging

cato. 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».

I tempi medi di vendita su scala nazionale si aggirano attorno ai 6 mesi e lo sconto medio tra il prezzo di richiesta e prezzo compravenduto è il 12%. I dati delle performance di Mari Team Immobiliare dimostrano che è possibile ottenere risulta-

ti di gran lunga migliori se si implementa un concreto progetto di commercializzazione. «Il metodo Mari Preparato - Valorizzato - Venduto», prosegue Mari, «garantisce tempi di vendita più rapidi e la massima resa commerciale dell'immobile, a tutto vantaggio del cliente. I nostri dati relativi al 2021 e che fanno riferimento a tutti gli incarichi acquisiti in vendita di singole unità immobiliari

residenziali, al netto degli incarichi in corso di validità, ne confermano la validità. Il tasso di conversione tra immobili acquisiti e venduti è del 100% vendendo talvolta anche sopra il prezzo di richiesta mentre il tempo medio è di 55 giorni». «L'Home staging esiste da 50 anni», precisa Radovanovic, «anche se in Italia inizia a ricevere maggior interesse da parte degli operatori del settore solo da due anni. In un mondo dove regna l'improvvisazione si pensa erroneamente che le case si possano vendere da sole. Per noi invece è fondamentale riservare a ogni cliente un servizio d'eccellenza e a ogni immobile una sua nuova veste che gli permetterà di presentarsi sul mercato da protagonista».

Mari Team Immobiliare è un'azienda attenta alla Re-

sponsabilità Sociale d'Impresa che ha messo in atto una serie di iniziative filantropiche e a

tutela dell'ambiente. Nel 2021 il marchio è stato premiato tra le Eccellenze del Milano

Marketing Festival e tra i Top Brand dell'anno. (riproduzione riservata)

BERRY & QUINTI

MONACO - INTERNATIONAL REALTY



Roquebrune Cap Martin Francia

Berry & Quinti è lieta di presentare questo superbo, attico di 127 mq con vista panoramica sul mare, sul Cap Martin e Monte-Carlo.

Situato a pochi passi dal Principato l'appartamento si distribuisce su due livelli ed è stato recentemente ristrutturato con materiali di notevole pregio e finiture di lusso dotando ogni stanza di tutti i comfort necessari. Al quinto piano si trova l'ampia camera da letto padronale armata da ambo i lati e finiture in pelle, bagno privato e doppio balcone con vista mare; inoltre sono presenti due ulteriori camere da letto con bagno e lavanderia separata; accedendo al secondo livello tramite una scala interna si ha uno stupendo soggiorno con zona da pranzo, cucina adiacente, bagno per gli ospiti ed un ampio terrazzo con vista spettacolare pieno sud.

La superficie interna totale è di 97 mq e quella esterna totale è di 30 mq.

Ref. BQFR-SB404V - Prezzo e maggiori informazioni su richiesta



20 avenue de la Costa - Principato Di Monaco
Tel: +33 6 80 86 47 09 contact@berry-quinti.com