# Prima le persone.

## Poi le case.



Pier Nicola Matricardi



# **Prima di parlare** della tua casa

...vorrei capire cosa rappresenta.

Per qualcuno è il luogo dove sono cresciuti i figli.

Per altri è il ricordo di una persona che non c'è più.

Per altri ancora è il simbolo di un nuovo inizio.

Per questo, quando incontro un cliente, non parto mai dai metri quadrati, dalla rendita catastale o dal valore di mercato.

Parto da una domanda.

**"Che cosa rappresenta questa casa per te?"**

Perché ogni immobile custodisce una storia.

Ed è proprio quella storia che merita di essere ascoltata, prima ancora di essere venduta.



# Non scelgo gli immobili. **Scelgo le persone.**

Potrà sembrarti una frase strana detta da un consulente immobiliare. Eppure è esattamente quello che penso.

Una casa si può fotografare.
Si può valutare.
Si può promuovere.
Si può vendere.

**La fiducia, invece, si costruisce.**
Con il tempo.
Con la trasparenza.
Con la preparazione.
Con la presenza costante.
Ed è proprio da qui che nasce il mio modo di lavorare.

**Non prometto miracoli.**
Non prometto risultati senza metodo.
Non prometto ciò che non dipende da me.

**Prometto una cosa molto più importante:** mettere in campo tutta la mia esperienza, il mio metodo e il mio impegno affinché quella casa venga venduta nel minor tempo possibile e al miglior valore che il mercato sia disposto a riconoscerle.






# Perchè mi affidano **la loro casa**

Negli anni ho capito che le persone non mi affidano la loro casa perché conosco il mercato. Quello è il minimo edittale che un professionista debba saper gestire. Non lo fanno perché utilizzo belle fotografie o perché investo molto in pubblicità. Nemmeno perché utilizzo strumenti e strategie che molti colleghi ancora non adottano.

**Mi affidano la loro casa quando comprendono che, da quel momento, la loro necessità diventa anche la mia.**

**Che ogni decisione verrà presa pensando al loro interesse, e non alla soluzione più comoda.**

**Che il mio ritorno economico sarà sempre la naturale conseguenza e mai il motore.**

Avranno un professionista, e con lui un Team, sempre al loro fianco.

**Ed è una differenza enorme.**

# Il primo errore? Partire dal prezzo.



Quasi tutti pensano che il primo argomento da affrontare sia il prezzo della casa.
Io penso esattamente il contrario.

Saranno l'immobile ed i suoi punti di forza o debolezza, uniti agli obiettivi del proprietario, ai tempi pianificati di realizzo e all'analisi del pubblico potenzialmente interessato all'immobile, che ci restituiranno non un prezzo, bensì un valore, e tale valore sarà il motore dell'intera operazione immobiliare.

**Come possiamo difendere o incrementare al massimo tale valore?**

La risposta arriverà incrociando i dati con il mercato, e dall'analisi si dovranno ottenere tre importi:

- l'importo massimo, al di sopra del quale l'immobile difficilmente potrà recevere richieste nei paramenti stabiliti;
- l'importo minimo, al di sotto del quale l'immobile risulterà sottovalutato ad esclusivo vantaggio dell'acquirente;
- l'importo mediano, che segnerà uno spartiacque tra il minore e maggior tempo di vendita.

La scelta sarà sempre del proprietario, ed il mio ruolo sarà quello di raggiungere il miglior obiettivo possibile, adattando il mio metodo alle richieste della proprietà, passando quindi da un'operazione in Open House con vendita in Over Price entro 15gg dalla messa online, oppure una vendita più lenta, gestita nel tempo, con ritorni pianificati e prudenziali.


RE/MAX
L'immobiliare n.1 al mondo
Compra
Vendi
Affitta
Valuta
Servizi
Chi siamo
Accedi
Contattaci
Valori immobiliari
Scopri il valore di mercato di case, appartamenti e immobili nella tua zona.
Andamento valori nella tua zona
Prezzo medio al m² – Residenziale (ultimi 12 mesi)
3.200 €
3.000 €
2.800 €
2.600 €
2.400 €
Giu
Lug
Ago
Set
Ott
Nov
Dic
Gen
Feb
Mar
Apr
Mag
380.000
420.000
400.000

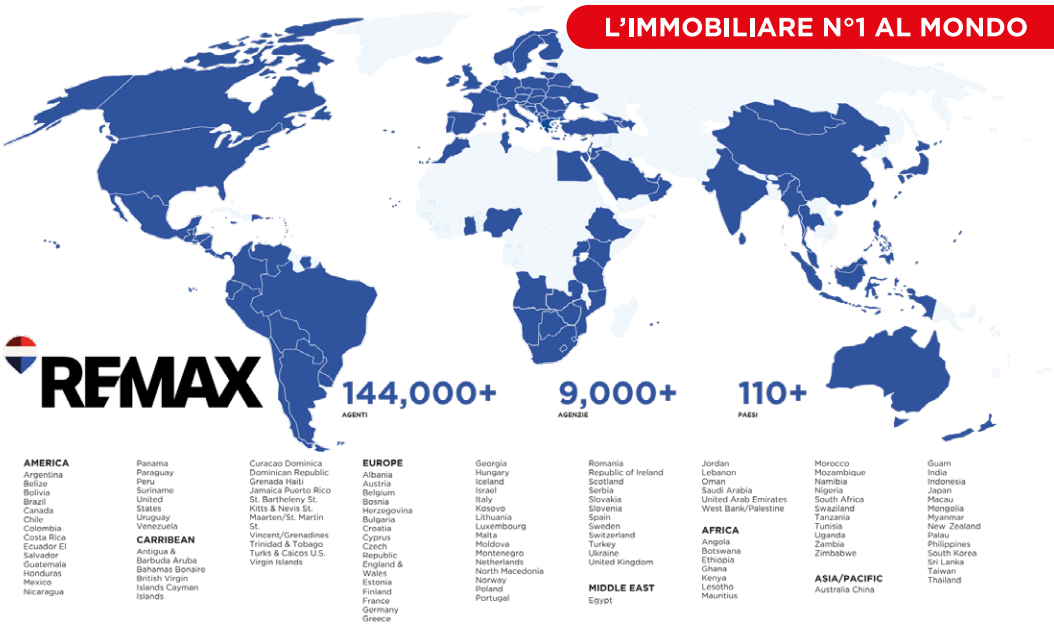
# Da soli si può lavorare bene, ma un Team può dare l'eccellenza.

Si dice spesso che un Team debba produrre un risultato maggiore della somma delle singole parti, ed io credo in questo.

Ecco perchè ho deciso, nel corso degli anni, di delegare parte del servizio a professionisti dedicati, in modo che ognuno possa dare il massimo e tutti insieme offrirti il miglior servizio possibile in ogni fase del complesso percorso di vendita.

Il Team Housing quindi, con la propria decennale esperienza, e coadiuvato da Geometra, Architetto, Avvocato e Notaio, saprà rispondere prontamente ad ogni esigenza, fornirti in tempo reale risposte o suggerimenti, prevedere o appianare ogni difficoltà, **per un servizio realmente "chiavi in mano".**






# Per offrire il massimo, ho scelto di non avere confini.

Quindici anni fa ho scelto REMAX come brand di riferimento. Non perché cercassi un marchio più conosciuto, ma perché cercavo un modo migliore di lavorare. Far parte del più grande network immobiliare al mondo significa poter contare ogni giorno sulla collaborazione di migliaia di professionisti che condividono competenze, relazioni e procedure. **Questo significa poter confrontare esperienze, trovare più rapidamente l'acquirente giusto, sia in Italia sia all'estero ed offrire ai clienti opportunità che difficilmente potrei creare da solo.** Nel tempo questa rete mi ha aiutato a crescere come professionista, ma soprattutto mi consente di mettere ogni giorno a disposizione dei clienti molto più della mia singola esperienza personale.
**Perché quando mi affidi la tua casa, alle mie spalle c'è un mondo intero che lavora per ottenere il miglior risultato possibile.**

# Il Team, il Brand, la qualità nella qualità.

**Quando vuoi alzare il livello, non ti limiti a stare tra i migliori.**
**Scegli e crei l'ambiente giusto per continuare a migliorare.**

Crescere significa anche costruire.

Per questo, dopo aver fondato il Team Housing, ho scelto di elevarne l'operatività in REMAX Class, contribuendo negli anni al progetto che ha portato all'apertura della sede di Torino (nella foto un'immagine dell'inaugurazione della Filiale di Corso Lecce, 50 - Torino - n.r.).
**Un traguardo che racconta ciò in cui ho sempre creduto:** il valore delle persone e del lavoro di squadra.



RE/MAX Class

RE/MAX
L'IMMOBILIARE NUMERO UNO AL MONDO

# DATI IN CRESCITA



| 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| €4.4 mln | €6.8 mln | €8.3 mln | €8.6 mln | €10.2 mln | €12.5 mln |

**FATTURATO ANNUO**



| 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1249 transazioni | 1848 transazioni | 1706 transazioni | 1692 transazioni | 1976 transazioni | 1997 transazioni |

**COMPRAVENDITE CONCLUSE**



| 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| 94 risorse | 137 risorse | 154 risorse | 187 risorse | 201 risorse | +230 risorse |

**CONSULENTI, ASSISTENTI E STAFF**

## 19 ANNI DI CRESCITA E RICONOSCIMENTI CONTINUI

## DAL 2019 LA 1ª AGENZIA RE/MAX IN ITALIA

# Timori e dubbi dei venditori

Ciò che per un mediatore esperto è ormai prassi consolidata, rientra spesso nelle naturali remore di un venditore e, tra queste, 3 sono quelle prevalenti, affrontarle e non nasconderle è sempre la migliore delle soluzioni, vediamole:

1. **Non firmo nessun incarico, non voglio vincoli.**
2. **Non concedo alcuna esclusiva ma vorrei che più mediatori lavorassero sul mio immobile, il migliore lo venderà.**
3. **Le provvigioni preferirei le pagasse solo l'acquirente.**



# Oltre il problema le soluzioni.



È perfettamente lecito temere che la firma di un incarico, per di più in esclusiva, possa legare troppo il venditore all'operatività del mediatore; se questo opera al meglio e con successo bene, ma in caso contrario il venditore perde tempo e denaro.
Avere più agenzie al proprio servizio, e magari anche in concorrenza tra loro, rende al venditore l'idea di essere più libero e di ridurre i tempi di vendita.
Dal momento che è il venditore a mettere in gioco il proprio bene facendo partire l'intera filiera della compravendita, è altrettanto naturale pensare che il mediatore non debba chiedere una provvigione al venditore, ma che si faccia a sua volta pagare dal solo acquirente.

**Vero, verissimo, forse, ma è davvero così?**
L'incarico di vendita non sempre è un vincolo per il venditore, mentre sicuramente è un impegno scritto per il mediatore. Se si avranno più mediatori a disposizione, e tutti senza incarico esclusivo, in realtà, non se ne avrà nemmeno uno e nessuno si impegnerà realmente, se non dopo aver seguito gli altri immobili del proprio portafoglio e per i quali si ha regolare incarico. Non solo, correre il rischio di avere online più annunci per lo stesso immobile, magari anche ad importi differenti, porta sicuramente una concorrenza, ma a forte discapito dell'immobile stesso e del suo valore, quindi, ad esclusivo vantaggio dell'acquirente.

Se a tutto questo aggiungiamo che la provvigione è magari pagata solo dall'acquirente, per chi credi che lavori il mediatore?
E infine, chi credi ne pagherà realmente il conto?

# Il mio pensiero al riguardo



Quando mi sono trovato nei panni del venditore, e non ero ancora un mediatore immobiliare, la pensavo proprio come te, quindi comprendo molto bene il tuo pensiero, ed ecco perchè ho in seguito tratto un metodo, delle strategie e unito il tutto a quasi 20 anni di esperienza ed un brand primario come REMAX: Il DNA REMAX si basa sull'MLS, (Multiple Listing Service) ossia il principio di assoluta collaborazione tra operatori del settore, siano essi REMAX, altri brand o singole realtà locali.
Questo mi da quindi la tranquillità, qualora protetto e tutelato, anche economicamente, da un contratto scritto ed esclusivo con il venditore, di poter contattare qualsiasi collega, ed esser pronto a lasciare che questo cerchi il proprio cliente acquirente, gestisca autonomamente con lui trattativa e compenso, rediga la miglior proposta possibile e, questa volta insieme a me, venga a presentartela affinchè tu possa valutarla.
Ovvio che, in tal caso, il mio compito sarà proprio tutelare al massimo il tuo valore, farti da consulente di parte, sostenere le tue tesi, negoziare per il miglior risultato... In pratica è proprio ciò che tu avevi pensato di fare senza dare alcun incarico o alcuna esclusiva, con la differenza che, anzichè esser tu a trattare con un'esigua parte del mondo immobiliare, sarò io a farlo professionalmente e nel tuo interesse, con l'intero canale locale, italiano ed anche estero.
Ecco perchè definisco i miei incarichi non "esclusivi", bensì "inclusivi"! La provvigione infine: premesso che all'estero la paga solo il venditore e in Italia entrambi, non credi che, in definitiva, essa ricada sempre e comunque sul prezzo di vendita?

# Il mio pensiero al riguardo

Non è quindi meglio seguire un serio piano d'azione affinchè sia quello il valore su cui ragionare, quello il valore da difendere, e avere un professionista, un negoziatore, che agisca in tal senso per te ben sapendo limiti e condizioni su cui poter operare?
Sai come la penso realmente oggi? Se dovessi vendere adesso casa mia, cercherei un ottimo professionista, ne leggerei o chiederei pareri e recensioni, ne analizzerei la storia, gli chiederei come intende muoversi per la vendita del mio immobile, mi farei spiegare il suo incarico e infine, quando avrò sentore di averlo trovato, gli direi: "**Ok, mi ispiri la fiducia necessaria per poterti affidare la vendita della mia casa. Desidero acquistare i tuoi servizi, avvalermi della tua professionalità, e sono disponibile a pagare la tua parcella, che sarà sicuramente rapportata al tuo valore e al lavoro che svolgerai per me.**"



# Dicono di noi...




*"Professionalità, trasparenza, cortesia ed efficienza. "Patti chiari ed amicizia lunga" potrebbe essere un loro motto. Nessuna sorpresa, solo fatti concreti. Grazie a tutto il Team, dal reparto amministrativo / contabile a quello degli agenti sul campo, e nota di merito ad Elena Mariella che ha seguito la nostra pratica di vendita. Grazie."*
**Ramon Gerbaldo**

*"Disponibilità, professionalità e gentilezza; sempre pronti a rispondere ad ogni domanda con assoluta empatia e a seguirci passo dopo passo con simpatia e trasparenza."*
**Eric Dimuzio**

*"Disponibili, seri, e attenti alle esigenze. La ringrazio molto per la sua professionalità"*
**Valentina Demarchi**

*"Mi sono trovata molto bene. Efficenti e affidabili"*
**Bruna Giraudo**

*"Veri professionisti"*
**Andrea F. Labarbuta**

*"Veri professionisti, un Team eccellente. Ho avuto il piacere di essere seguita da Barbara e posso dire che l'esperienza è stata assolutamente positiva".*
**Rosy Dichirico**

# Dicono di noi...

*"Mi affido ormai da anni a Pier Nicola Matricardi, perché è uno tra i professionisti nel campo immobiliare più capaci che io conosco. Sono andato a botta sicura anche quando ho dato a lui l'incarico di vendita del mio ultimo immobile. Sono riusciti a vendere con una velocità imbarazzante e con un ottimo risultato."*
**Carlo Antonucci**

*"Un livello superiore!"*
**Fabio Giachero**

*"Ho trovato in lui e nella sua socia Elena Mariella, molto di più rispetto ad altri agenti immobiliari, mi è piaciuto moltissimo come gestiscono gli Open House e mi sono sentito assolutamente tutelato in ogni momento, fino al rogito."*
**Ivano Cipriano**



Se sei arrivato
fino a qui...

## Ti ringrazio.

Per il tempo che mi hai dedicato.
Spero di averti raccontato
qualcosa di me.
Del mio modo di lavorare.
Dei valori in cui credo.
Se un giorno ci incontreremo, non
inizieremo parlando di una casa.

## Inizieremo parlando di te.

**Pier Nicola Matricardi**



RE/MAX Class

Team **Housing**

Questo opuscolo finisce qui
**ma il nostro dialogo continua**



**inquadra il QR Code**
e continuiamo la conversazione!

RE/MAX Class | Corso Lecce, 50 - 10143 Torino