



GRUPPO  immobiliare.it

AGENCY BROKERAGE

Evoluzione del ciclo di vendita nel settore immobiliare

Un recente studio sulle modalità di ricerca di immobili evidenzia:

- + 7,8 milioni di persone direttamente coinvolte
- + Tempo medio di ricerca: 7,2 mesi (vs. 2,9 nel 2006)
- + Dal 2006 al 2013 si è passati da 700.000 a oltre 6 milioni di utenti unici che hanno visitato siti di annunci immobiliari (CAGR 42% YoY)

Internet è diventata la prima fonte di ricerca

Gli operatori immobiliari più avveduti stanno investendo in **annunci su portali**

La ricerca viene completata tramite un'**agenzia immobiliare** di prossimità con buona reputazione, vetrina e portafoglio

Fonte: Audiweb, Nielsen

Un esempio di ricerca

Ricerca su Internet

Google trilocale via donati milano

Web Maps Immagini Notizie Shopping Altro Strumenti di ricerca

Circa 25.200 risultati (0,19 secondi)

I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei cookie da parte di Google.
[OK](#) Ulteriori informazioni

Vendita Trilocale Milano - immobiliare.it
Anni [www.immobiliare.it/Trilocali](#)
Trova il tuo Trilocale a Milano Case in Vendita su misura per Te! Immobiliare.it ha 27.588 follower su Google+

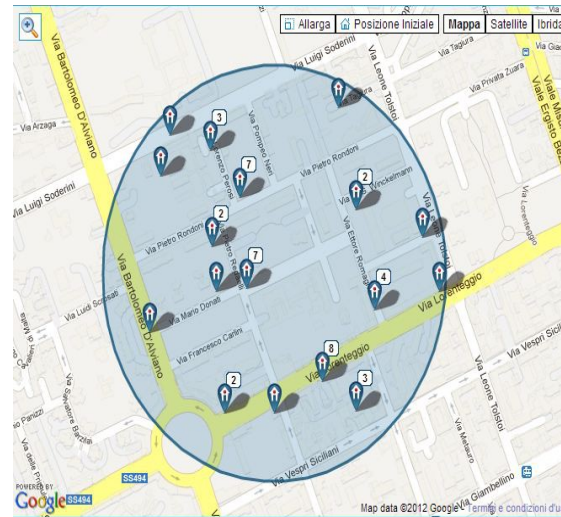
Appartamento milano via donati - Trovi
case trovi.it/appartamento-milano-via-donati
Trova alloggi in vendita al miglior prezzo a milano. Abbiamo 79 alloggi in vendita per la tua ricerca appartamento milano via donati, con prezzi a partire da ...

Trilocale via Mario Donati 16, Milano - immobiliare.it
[www.immobiliare.it/39833216-Vendita-Trilocale-via-Mario-Donati-16-...](#)
in uno stabile signorile degli anni 70 progettato dall'architetto cacciadominioni, ed inserito in un complesso immobiliare con grandissimo giardino condominiale ...

Appartamento Via Donati Milano | Mitula Case
[immobiliare.mitula.it/appartamenti-via-donati-milano](#)
Abbiamo 288 appartamenti in vendita a Milano da 600 €. Appartamenti con fotos in base alla tua ricerca appartamento via donati milano.

[Via Donati Milano | Mitula Case](#)

Georeferenzazione



Ricerca agenzia più vicina

A Immobiliare La Gatta Di Gatta Annetta ▾
Via Pompeo Neri, 2, 20146 Milano 259 m N
02 3653 1126 · immobiliarelagatta.it

B Rec agency srl ▾
Questa scheda non è stata verificata
Via Mario Donati, 8, 20146 Milano 20 m N
02 4229 6124 · recgroup.it

C Studio Immobiliare Vercelli S.A.S. ▾
Via Lorenteggio, 55, 00146 Milano 209 m S
02 4895 1743
piazza napoli · doppia esposizione · angolo cottura
piano terra · giambellino

D San Vincenzo Case Srl ▾
Via Lorenteggio, 45, 20146 Milano 205 m SE
02 9356 8051

E L'IMMOBILIARE.COM - MILANO LORENTEGGIO ▾
Via Lorenteggio, 22, 20146 Milano 300 m E
02 422 2790 · immobiliare.com

F Affiliato Tecnocasa mediatec s.r.l. ▾
Via Leone Tolstoj, 48, 20146 Milano 388 m E
02 423 4865 · agenzie.tecnocasa.it

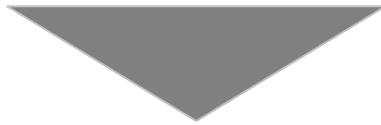
G Tomasini Geom. Giuseppe ▾
Via T. Vignoli, 42, Milano 266 m SE

A map showing the locations of the agencies listed on the left. The map includes streets like Via Pompeo Neri, Via Mario Donati, Via Lorenteggio, Via Vespi Siciliani, and Via T. Vignoli. Letters A through G are placed on the map to indicate the location of each agency.

Agency Brokerage

Per esaudire le esigenze di banche, fondi, società e privati per la **dismissione di patrimoni immobiliari** distribuiti su tutto il territorio nazionale, occorrono competenze e conoscenze del territorio, in modo da soddisfare i tempi di vendita e gli obiettivi finanziari della proprietà

I network immobiliari nazionali non sempre dispongono **dell'agente più performante** e con l'esperienza necessaria per la tipologia di immobile in oggetto

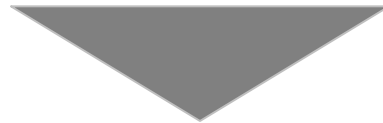


Per velocizzare il processo di vendita occorre affidarsi a interlocutori strutturati per **individuare** i migliori operatori sul territorio

Agency Brokerage

REC Agency si propone come unico interlocutore per minimizzare i tempi di vendita di immobili nuovi e usati, singole unità o complessi, a destinazione residenziale, commerciale e direzionale

Il team è composto da professionisti con pluriennale esperienza, che curano l'intero ciclo di dismissione di patrimoni

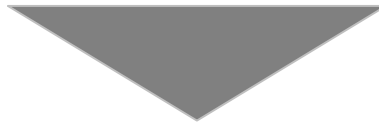


REC Agency ha un accordo in esclusiva con **Immobiliare.it** per selezionare la migliore agenzia tra gli oltre 16.000 suoi clienti

Il servizio di agency brokerage

REC Agency valuta di volta in volta, con criteri oggettivi, quale agenzia selezionare in funzione delle caratteristiche e della localizzazione dell'immobile

L'agenzia prescelta sarà quella che avrà ottenuto il ranking più elevato

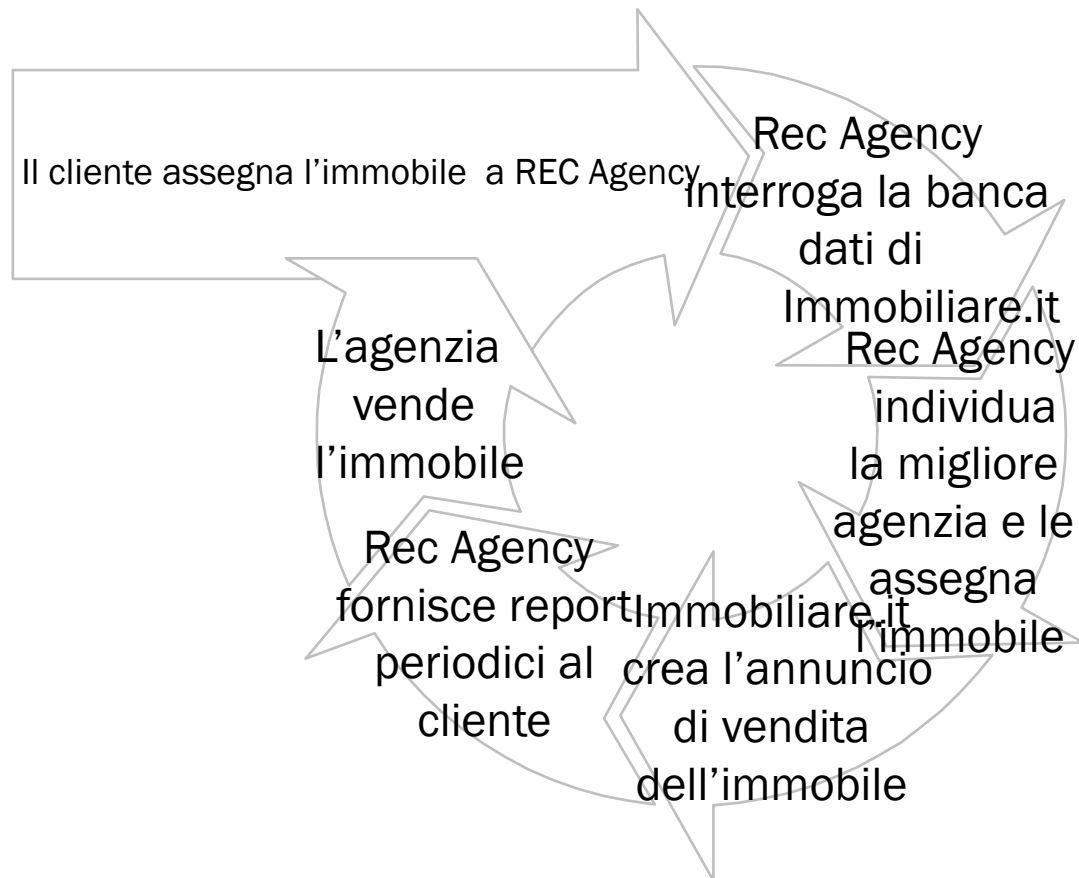


Incarico in esclusiva: un immobile, una agenzia

Come funziona il servizio

REC Agency è l'unico interlocutore del cliente.

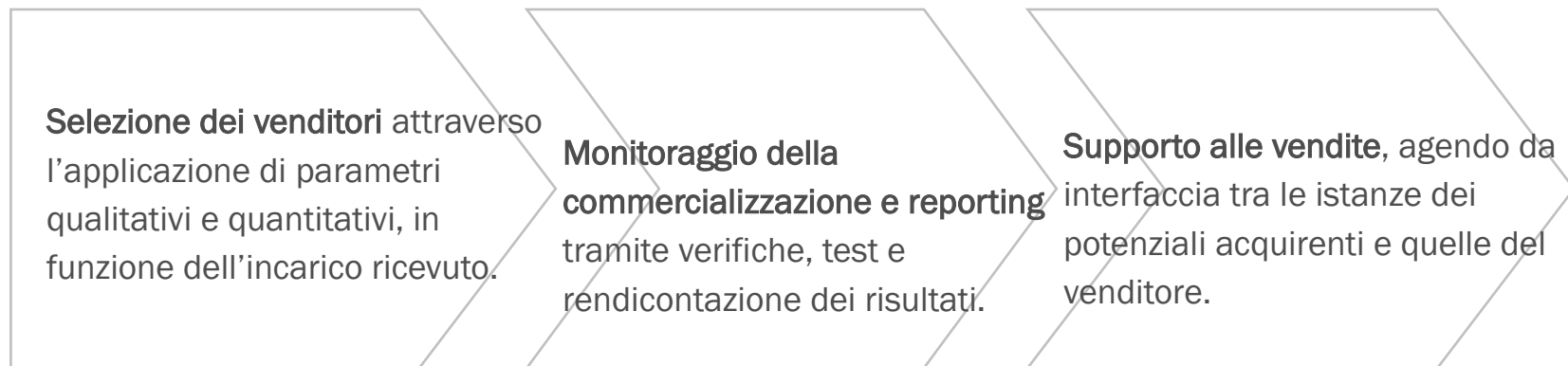
Il cliente investe in pubblicità su Immobiliare.it per dare visibilità al servizio



Il processo di assegnazione di un immobile

Abbiamo individuato 3 fasi per garantire il funzionamento del servizio

Ad ogni fase verranno dedicati tempi e risorse in base alla complessità dell'operazione di vendita



Fase 1: Selezione dei venditori

E' la fase cruciale dell'attività di brokerage, e avviene attraverso:

- l'analisi delle informazioni estratte dal database di Immobiliare.it (oltre 16.000 agenzie)
- uno score finale totalizzato da ogni agenzia

Si terrà conto di:

- 1 Specializzazione dell'agenzia sulla destinazione d'uso
- 2 Prossimità geografica dell'immobile all'agenzia
- 3 Specializzazione dell'agenzia sulla fascia di prezzo
- 4 Qualità della comunicazione sui portali immobiliari.
- 5 Quota di mercato dell'agenzia
- 6 Qualità e rapidità di comunicazione con i potenziali acquirenti

Fase 2: Monitoraggio e reporting

Questa fase è finalizzata ad un costante aggiornamento sia sulla situazione vendite che su un eventuale cambio di agenzia o correzione strategia di vendita

Elementi analizzati:

- 1) Analisi dell'immobile in base a location, prezzo, destinazione d'uso, stato conservativo
- 2) Numero dei contatti attivati
- 3) Numero delle visite effettuate
- 4) Feedback sui clienti interessati.
- 5) Piano di marketing a supporto dell'incarico

Fase 3: Supporto alle vendite

Si fornisce supporto all'agenzia venditrice, alla proprietà e all'acquirente mediante:

- 1 Creazione di una data room virtuale
- 2 Valutazione proposte d'acquisto e trattative sui prezzi
- 3 Gestione modalità di pagamento in base alle esigenze della proprietà
- 4 Scelta dei mezzi di comunicazione e promozione
- 5 Rapporti con i notai e con gli istituti di credito finanziatori dell'acquirente
- 6 Personalizzazioni delle unità e/o varianti ai progetti
- 7 Redazione dei compromessi di vendita

Servizio aggiuntivo: adeguatezza del prezzo

Se richiesto, viene individuata la fascia di prezzo congrua per ogni immobile.
Nel determinare la fascia di prezzo si terrà conto di:

1

Data di costruzione

2

Stato di manutenzione

3

Data ultima ristrutturazione

4

Piano in cui si trova l'unità

5

Esposizioni

6

Classe energetica

7

Contratti in essere

8

Spese di manutenzione

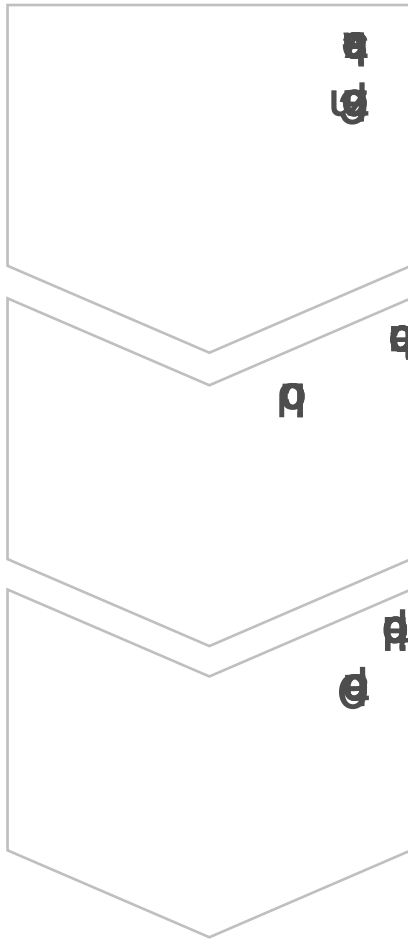
9

CAPEX previsti

10

Destinazione catastale

Perché REC-Agency



- L'accordo in esclusiva con Immobiliare.it, le professionalità e le sinergie con le altre società di REC Group rappresentano un centro di competenze trasversali al servizio delle aziende

- Affidandosi a REC Agency la proprietà ha un unico punto di riferimento per l'intera attività di dismissione

- Essendo un operatore indipendente, REC Agency seleziona in modo obiettivo ed imparziale le agenzie venditrici esclusivamente secondo gli obiettivi della proprietà

Il Team

- **LORENZO PODINI** - Laureato in Economia Aziendale alla Bocconi, è Dottore Commercialista. Ha lavorato a Parigi e Milano per Pirelli Spa, come commercialista nello studio Camozzi Bonissoni & Associati e come esperto di controllo e bilancio consolidato in una realtà industriale internazionale. Dal 2000 gestisce il gruppo REC e si occupa di Global Advisory e di Asset Management Immobiliare.

- **ANGELO VENTURA** - Laureato in Economia Politica alla Bocconi ed MBA all'INSEAD di Fontainebleau, è Dottore Commercialista e Revisore dei Conti. Ha lavorato a Londra come consulente finanziario, poi a Milano in IBM e in Deloitte Consulting come manager di Corporate Strategy; è stato partner in Global Strategy. Come partner di REC si occupa di organizzazione e Property Management Amministrativo per SGR, Fondi Immobiliari e società immobiliari.

Il Team

- **MARIO BONARDO** – MBA alla SDA-Bocconi, ha un’esperienza pluridecennale nell’ambito del marketing e dell’organizzazione di reti di vendita in diverse società internazionali. Ha operato nell’ambito delle aste immobiliari e nella gestione degli NPL immobiliari per una primaria società di servizi.

- **ILARIA BERTOLINI** - Laureata in Economia Politica alla Bocconi, matura esperienze diversificate in banche d'affari, società di consulenza e società multinazionali. Le sue competenze si focalizzano nella pianificazione finanziaria, amministrazione e controllo di gestione; in ambito immobiliare, oltre ad essere iscritta all’albo dei mediatori, ha maturato una solida esperienza relativa a tutti gli aspetti dello sviluppo e della commercializzazione.



REC Agency

brokerage@recgroup.it

www.rec-agency.it

Via Mario Donati, 8

20146 Milano

Tel. 02 4239 734