



METTI IN VENDITA LA TUA DIMORA STORICA

Il servizio d'élite dell'Architetto Antoniazza

Il mercato degli immobili di lusso è florido, l'agenzia a cui ti sei rivolto è esperta, eppure non hai i risultati sperati. Tutti gli **immobili di pregio** possono essere messi in vendita, ma cosa differenzia una trattativa di successo da una mediocre?

Sicuramente i servizi aggiuntivi fanno la differenza: in ogni vendita di un prodotto di lusso vengono inseriti servizi, esperienze, personalizzazioni e narrazioni che stuzzicano la curiosità dei possibili acquirenti. Quindi, **una narrazione esperienziale** è un passo imprescindibile se si vuole entrare nel mercato del lusso dalla porta



principale. Da solo il prodotto può essere eccellente e di pregio, ma questo non basta se si vuol far innamorare i possibili acquirenti. Perché il tuo immobile viene ignorato o sottostimato? Forse manca proprio la parte della narrazione. Il tuo immobile è decisamente un prodotto di lusso, ma viene introdotto nel mercato da una porta secondaria e non dall'ingresso principale come meriterebbe. Non perché l'agenzia non sia esperta nel settore, ma semplicemente perché la tua dimora viene catalogata insieme a tante altre simili e questo rischia, come è successo, di farla scomparire nella massa. Bisogna dare ai possibili compratori qualcosa da ricordare, qualcosa che faccia emergere la tua dimora oltre alla sua intrinseca bellezza, qualcosa che faccia prima ricordare e poi innamorare le persone realmente interessate all'acquisto di una dimora di pregio. Devi pensare a come viene proposto, l'agenzia ha fatto quello che sa fare: promuovere gli immobili con foto e descrizioni dettagliate. Allora come mai non ti sembra abbastanza? Non ti sembra abbastanza perché, **per esperienza**, sai anche



tu che un articolo pregiato, oltre al valore oggettivo, deve essere presentato in un certo modo. Forse è arrivato il momento di prendere le redini di questo affare e guidare tu il carro del vincitore! Per fare questo, come in tutti gli affari che hai condotto con successo, bisogna che tu ti metta in gioco in prima persona. Non sarebbe bello cedere la tua proprietà ad una persona che ne apprezzi il vero valore e che, di conseguenza, sia disposto a riconoscerne anche il valore economico?

Così facendo anche la vendita della tua dimora potrebbe diventare **una storia di successo** da raccontare anche alla tua cerchia di conoscenze: potresti vendere la tua dimora a veri estimatori, potresti ottenere i risultati che desideri.

Vuoi saperne di più? Anche noi abbiamo da raccontare una storia che stuzzicherà la tua curiosità.



VISITA IL SITO