

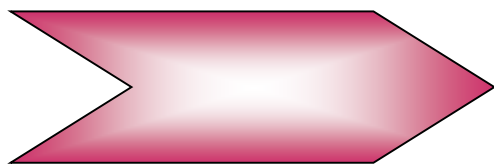


La VALORIZZAZIONE degli INTERVENTI IMMOBILIARI

Carlo Frittoli

Qual'è la migliore STRATEGIA per un costruttore immobiliare ?

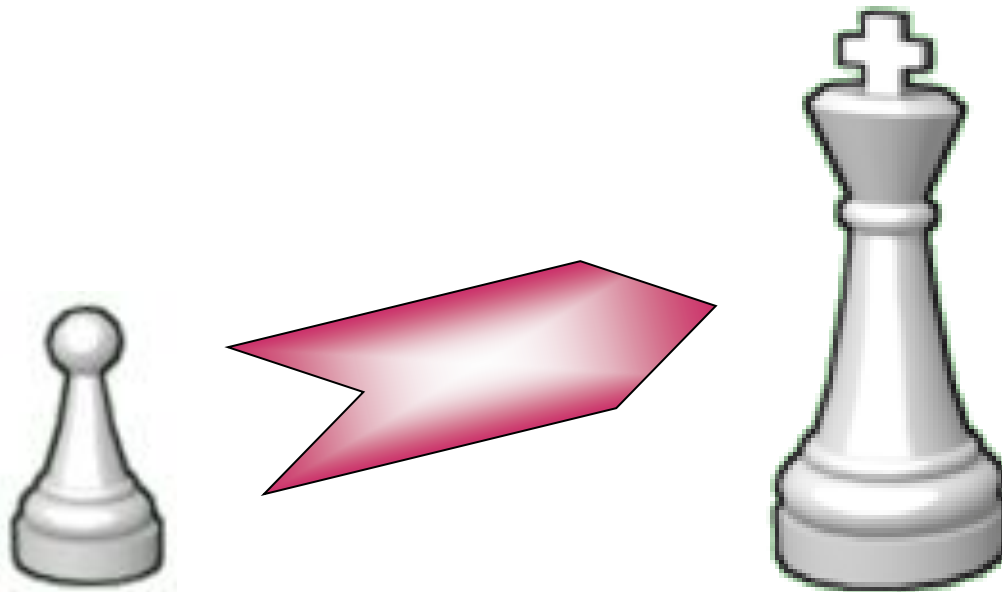
FAR “ CRESCERE ” I POTENZIALI ACQUIRENTI



Qual'è la migliore
STRATEGIA
per un costruttore
immobiliare
VIRTUOSO ?

FAR “ CRESCERE ” I POTENZIALI ACQUIRENTI

FAR “ CRESCERE ” I POTENZIALI ACQUIRENTI



COMUNICARE

VALORIZZARE

CIO' CHE SI FA

Il grande

“EQUIVOCO”

POLVERIZZAZIONE del MERCATO



OLIGOPOLIO





**COSA VUOLE
DAVVERO
L'ACQUIRENTE**



Parole - chiave :

- *CERTEZZE*
- *SICUREZZA*
- *GARANZIE*
- *SERENITA'*
- *TRANQUILLITA'*

La casa “senza sorprese”



Un acquisto sicuro



EFFICIENZA
ENERGETICA

Risparmia
1.000 EURO
all'anno

Quanto "beve" la tua casa ?



Le case non sono tutte uguali ...





*Compra
oggi
pensando
al FUTURO*

Una scelta intelligente



*Vieni a vivere in
classe "A"!*

**IL MODO DI COSTRUIRE
NON
LO CAMBIANO LE LEGGI,
MA IL MERCATO**

IL MERCATO

Come sta cambiando
la **DOMANDA** ?

Facciamo un passo indietro...

**Come era cambiata
la **DOMANDA**
negli scorsi anni ?**

DUE FATTORI CONCOMITANTI

ie xi

**CICLICITA'
del MERCATO**
(fase ascendente)

**ECCESSO
di LIQUIDITA'**

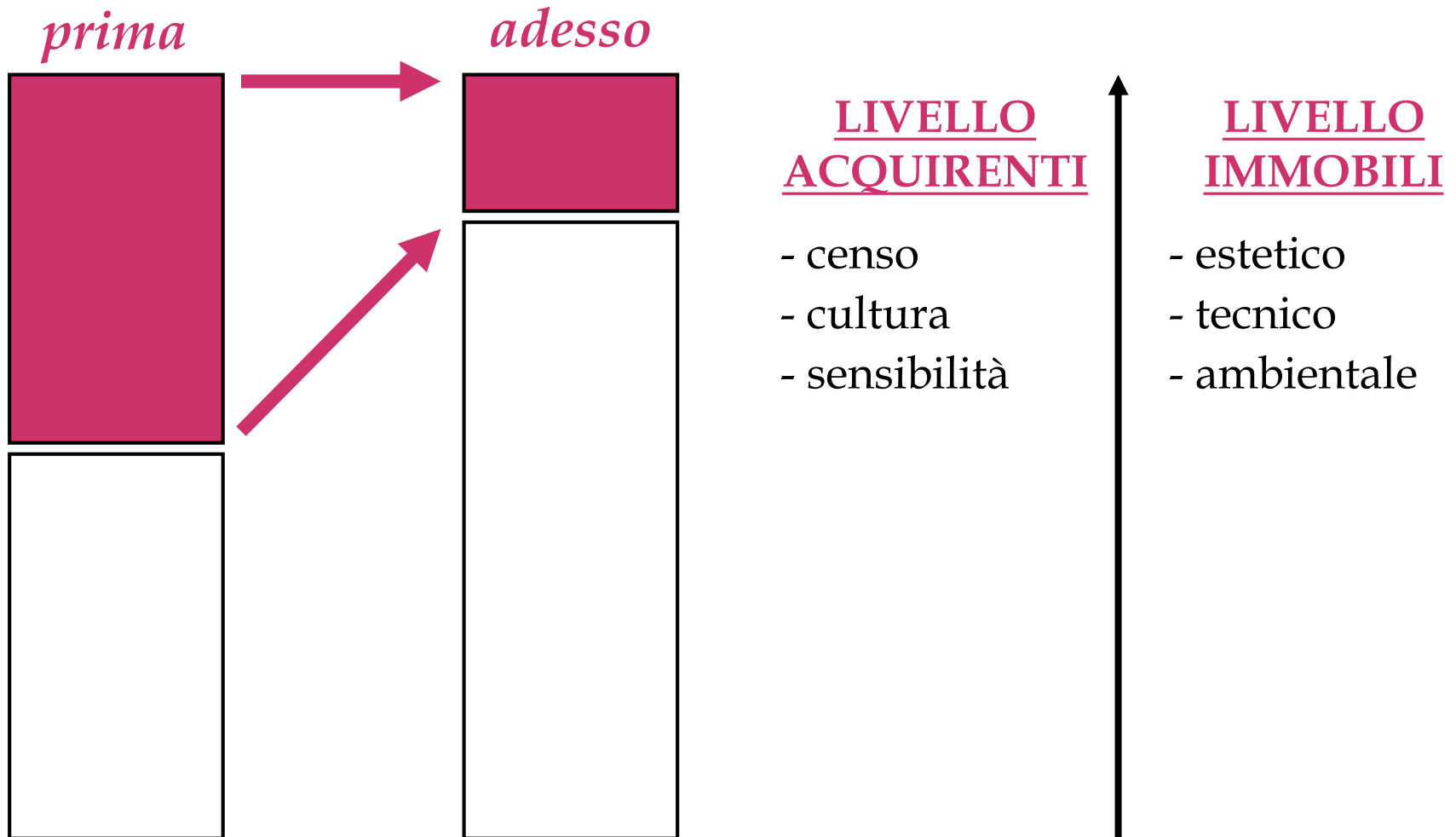
DUE FATTORI CONCOMITANTI

oggi

CICLICITA'
del MERCATO
(fase discendente)

RESTRIZIONE
FINANZIARIA

Il mercato



VANTAGGI COMPETITIVI

obblighi

obblighi

obblighi

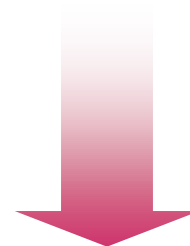
NON si vendono ALLOGGI,

ma

I VANTAGGI COMPETITIVI

Costruire

BENE



per vendere

MEGLIO



La VALORIZZAZIONE degli INTERVENTI IMMOBILIARI

Carlo Frittoli