



STUDIO IMMOBILIARE

# Company Profile

2024



Via Carlo Torre,

Benevento. ITALY

+39 351 800 8025

+39 380 4382360

[mp-studioimmobiliare.it](http://mp-studioimmobiliare.it)

## Orari Lavorativi

Lun- Ven 9:00 - 13:00

16:00 - 19:30



# Il Team

FOUNDER

Siamo due donne, che in virtù delle proprie esperienze, hanno deciso di aprire un'agenzia immobiliare "alternativa". Sarà lo specchio del nostro essere : trasparente, professionale e dinamica. Il nostro obiettivo primario sarà sempre la soddisfazione del cliente e la consulenza interdisciplinare ad elevato valore aggiunto.



**MICCIO Anna**  
FOUNDER



**PICARIELLO Paola**  
FOUNDER

Agente e Consulente Immobiliare



[miccio@mp-studioimmobiliare.it](mailto:miccio@mp-studioimmobiliare.it)



351 800 8025

Agente e Consulente Immobiliare



[picariello@mpstudioimmobiliare.it](mailto:picariello@mpstudioimmobiliare.it)



380 438 2360

# Il Nostro Progetto



MP Studio Immobiliare è un progetto innovativo, un nuovo concept di Agenzia Immobiliare. Rivoluziona il classico e tradizionale approccio delle Agenzie Immobiliari, portandolo ad un livello più elevato, un vero e proprio studio professionale, ben distante dalla classica Agenzia Immobiliare su strada. Garantiamo in questo modo, oltre che maggiore riservatezza e discrezione ai nostri clienti, un servizio immobiliare non orientato soltanto alla vendita dell'immobile ma alla risoluzione delle problematiche dell'acquirente e del venditore.

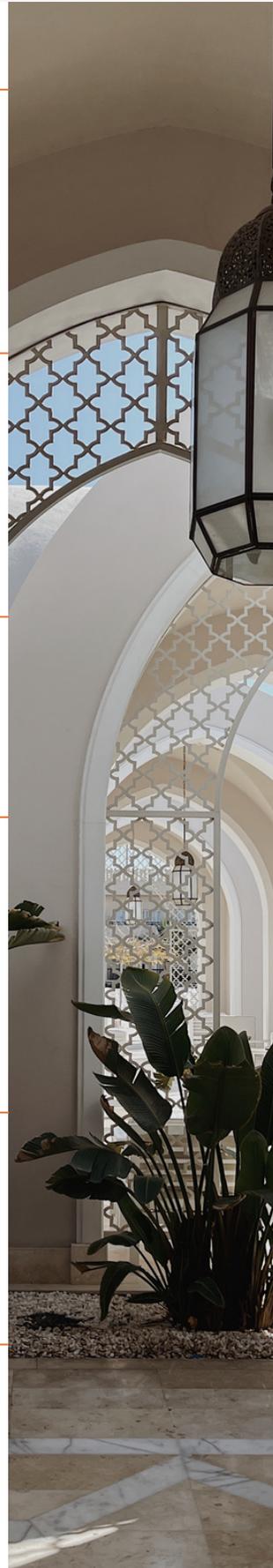


## INNOVAZIONE

La nostra ambizione è riformulare l'idea che il cliente ha dell'Agente Immobiliare che diventa una figura professionale fondamentale e indispensabile nel delicato processo di compravendita e non solo la figura che fa da tramite.

Intendiamo essere il più vicino possibile ai nostri clienti e per questo utilizzeremo molto gli strumenti digitali di comunicazione. La nostra agenzia sarà il più possibile digitale, attivando un processo di marketing ben lontano dalla solita pubblicità, differenziandoci ancor di più dai nostri competitors.

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Capacità di Ascolto</b> | <p>Al primo incontro sono state veramente ascoltate le vostre esigenze? Sono stati chiariti tutti i vostri dubbi? La professione immobiliare richiede un aggiornamento continuo, in diversi ambiti, c'è bisogno di seguire costantemente corsi o seminari.</p>   |
| <b>Informazione</b>        | <p>Ti sono state lette e spiegate le condizioni del contratto che dovrai sottoscrivere?<br/>-Ti è stato spiegato come si svolgerà la compravendita dalla firma dell'incarico fino al rogito notarile?<br/>Un Professionista serio e preparato riduce i pericoli della non conoscenza delle leggi che regolano la compravendita in Italia.</p>  |
| <b>Professionalità</b>     | <p>-Ricevete aggiornamenti costanti sulle attività che sono state eseguite per promuovere il vostro immobile?<br/>-Vi è stata procurata planimetria, visura ipotecaria e/o visura catastale?<br/>-Sono stati eseguiti tutti gli accertamenti (es. pendenze condominiali)?</p>  |
| <b>Territorio</b>          | <p>Conoscere bene la zona di riferimento è sicuramente un vantaggio per l'agente immobiliare che riuscirà ad individuare le persone giuste a cui far visitare gli immobili riducendo così i tempi per chi vuole vendere.e.</p>   |
| <b>Marketing</b>           | <p>Spesso si sottovalutano le competenze Marketing di una Agenzia Immobiliare. Chiedere quali saranno i canali pubblicitari e come verranno utilizzati per proporre il tuo immobile ti sarà utile per capire se ti stai rivolgendo all'agente giusto. Verificare come promuove i suoi immobili e quali canali di comunicazione utilizza è fondamentale per capire l'importanza che dà alla vendita della tua casa.</p> |
| <b>Serietà</b>             | <p>Un professionista conosce molto bene i valori di mercato delle zone che gestisce: se ti promette di vendere ad un prezzo troppo alto vuole solo aggiudicarsi l'incarico. Una valutazione approssimativa potrebbe prolungare i tempi di vendita, con relativo aumento dei costi finali.</p>  |
| <b>Certificazione</b>      | <p>Diffida dai professionisti improvvisati. Un Agente abilitato possiede il tesserino rilasciato dalla Camera di Commercio di iscrizione al REA. Verifica che il modulo di incarico di mediazione e tutti gli altri documenti (es. proposta acquisto), siano firmati dal mediatore (Agente Immobiliare) e non da soggetti non abilitati.</p>   |



# Il Nostro Obiettivo

“Il nostro obiettivo non è quello di essere dei bravi venditori ma dei preziosi consulenti”



SCOPRI DI PIU' SU DI NOI



# Il Principali Servizi

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Consulenza</b>             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Acquisto Immobili</li><li>• Vendita Immobili</li></ul>      |
| <b>Valutazione</b>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Abitazioni</li><li>• Terreni</li><li>• Fabbricati</li></ul> |
| <b>Consulenza Aste</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Consulenza legale per le aste immobiliari</li></ul>         |
| <b>Consulenza Finanziaria</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Consulenza a finanziatori e investitori</li></ul>           |

**CONSULENZE  
PROFESSIONALI  
per l'acquisto e  
la vendita di immobili**



# I Nostri Canali

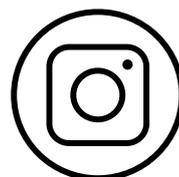


STUDIO IMMOBILIARE

Facebook



Instagram



Linkedin



Youtube



Tik Tok



WhatsApp



# Contattaci per ricevere maggiori informazioni

Il nostro STUDIO non è su strada poiché pensiamo che il cliente debba avere riservatezza, discrezione e un servizio immobiliare personalizzato.

[www.mp-studioimmobiliare.it](http://www.mp-studioimmobiliare.it)

[info@mp-studioimmobiliare.it](mailto:info@mp-studioimmobiliare.it)

+39 351 800 8025

+39 380 4382360

