

Smart Tailor, sarto immobiliare

Pubblicato: Martedì 27 Settembre 2016



Smart Tailor Mediazioni Immobiliari è una realtà consolidata nell'ambiente dell'intermediazione immobiliare. Non dovete però pensare al classico agente immobiliare, ma a un vero e proprio sarto nella compravendita di immobili. Ne abbiamo parlato con **Andrea Barbero, titolare dello studio.**

Perché decidere di essere smart tailor?

Smart, perché io sono un libero professionista che lavora da sempre in modo assolutamente indipendente da network, franchising e altre forme di aggregazione commerciale, quindi **la mia è una struttura agile e leggera.**

Tailor, perché mi vedo come un **“sarto” del servizio immobiliare**: il mio studio vuole essere una vera e propria boutique immobiliare, capace di imbastire un rapporto speciale e personalizzato con ognuno dei propri clienti, prendendo le misure e adattando il servizio alle esigenze specifiche del cliente.

E come è possibile coniugare tutto questo con la necessità di avere un portafoglio clienti il più ampio possibile?

L'esperienza mi ha convinto che è fondamentale **puntare sulla qualità più che sulla quantità** degli immobili trattati. Per scelta gestisco un portafoglio snello, per poter offrire un servizio migliore ed essere sempre reperibile e disponibile.

Il logo dello studio rappresenta una casa che sembra cucita da un uccellino che tiene nel becco ago e filo, ce lo spiega?

Il mio logo sintetizza l'essenza della mia attività; rappresenta in modo stilizzato un esemplare di "Ploceidae", detto "uccello tessitore", che è un vero e proprio architetto della natura, capace di costruire nidi meravigliosi intrecciando fili d'erba, rametti e materiali che trova nel suo habitat.

Dal mio punto di vista le attività che si devono svolgere per vendere o affittare un immobile si possono paragonare appunto a quelle necessarie alla costruzione di un nido, cucito addosso al cliente. Per questo ho voluto questo logo, che sono convinto rappresenti la mia idea in modo perfetto.

Cosa significa nella pratica essere un "sarto" immobiliare?

Per me significa saper **creare valore per il cliente con una consulenza "tailor made" su misura.** Significa essere in grado di andare oltre alla mera intermediazione immobiliare e offrire una **vasta gamma di servizi per distinguere, tra le tante disponibili, la mia offerta,** renderla giusta per il singolo cliente, unica e accattivante.

Quindi chi si rivolge a Lei per vendere o affittare il proprio "nido" quali servizi si trova a disposizione?

Prima di tutto metto a disposizione del cliente **strumenti commerciali tangibili e su misura,** realizzati professionalmente grazie all'esperienza maturata in molti anni di attività e alla sinergia con selezionati partner di lavoro. Tra di essi: ricerche di mercato, valutazioni immobiliari, verifiche dello stato immobiliare, redazione degli Attestati di Prestazione Energetica, controllo della situazione catastale, realizzazione di servizi fotografici professionali per la stesura dell'annuncio, **consulenza di home staging,** cioè l'arte di preparare la casa in modo adeguato in vista della vendita, con pochi interventi di ristrutturazione low cost e accorgimenti di sistemazione degli arredi. **Ma soprattutto io offro tempo,** elemento fondamentale che spesso viene a mancare a chi intende mettere in vendita o in locazione il proprio immobile.

Ci spieghi meglio cosa intende

Mi sono reso conto che per vendere o affittare un immobile in modo efficace ci sono molte importanti incombenze che necessitano organizzazione e disponibilità.

Io offro il mio tempo ai clienti che ne abbiano bisogno, garantendo ovviamente reperibilità non solo telefonica ma anche per gli appuntamenti e per la compilazione e presentazione professionale di documentazione immobiliare.

Infine, elemento molto importante, posso offrire un supporto sugli aspetti "soft" legati alla gestione della trattativa, ove **il mio punto di vista imparziale e "super partes" può consentire il superamento di rigidità ed emotività.**

Se è vero che know-how e competenza devono essere valorizzate, come riesce a legittimarle economicamente agli occhi dei clienti?

Tutti i miei servizi sono venduti singolarmente o a pacchetto e tutti hanno un costo ben definito per rendere l'offerta chiara, trasparente e obiettiva.

Proprio per questo ho scelto, per il mio lavoro, **tre parole chiave: indipendenza, flessibilità e modularità.**

Ringraziamo Andrea Barbero e ricordiamo che **per avere maggiori informazioni sulla struttura di Smart Tailor Mediazioni Immobiliari è possibile visitare il [sito internet](#) o la [pagina Facebook](#) dello studio, scrivere a info@smart-tailor.it o chiamare il numero 0332 826298 oppure 339 8540392.**

di [Ufficio pubblicità](#)

