

L'Immobiliare.com | Firenze Campo di Marte



About us

Our company (MEDIAPROPERTY SRL) has been operating in the real estate brokerage sector for many years. Today, in the tradition of professionalism, seriousness and transparency consolidated and conquered over time, it follows the new path of the Grimaldi family which, thanks to its traditions and solid deep roots, has created the first circuit of prestigious professional real estate agents who identify themselves under a only image: IMMOBILIARE.COM.



FIRENZE: MLS e collaborazione, un'arma vincente per affrontare il mercato immobiliare di oggi

➤ Abbiamo intervistato Federico Cipriani, agente immobiliare di provata esperienza, titolare dell'agenzia immobiliare "L'Immobiliare" a Firenze nel quartiere Campo di Marte.

Signor Cipriani, la sua agenzia immobiliare è presente sul territorio da diversi anni. Come ha iniziato la sua attività?

Faccio una premessa, io vengo da un lavoro imprenditoriale di tutt'altro genere. Mi spiego meglio: sino al 2003 ho sempre lavorato nell'azienda di famiglia che si occupava della produzione e della commercializzazione di tessuti cardati con clientela quasi totalmente estera proveniente dalla Germania, dall'Inghilterra, dall'Olanda e dagli Stati Uniti. Da parte di mia madre invece avevo il nonno che faceva l'impresario edile e quando poi mi sono dovuto occupare della gestione degli immobili passati in ere-

dità ho capito che quella era la mia vera passione. Ho colto al volo l'occasione della scelta di mio padre di lasciare l'attività e sono andato a fare un colloquio con il sig. Luca Fabbri (allora direttore della toscana per una rete in Franchising Nazionale) e da lì ho intrapreso a tutti gli effetti la mia strada nel mondo immobiliare.

Da qualche mese ha deciso di entrare a far parte del Network Immobiliare della Famiglia Grimaldi con lo storico marchio L'IMMOBILIARE.COM. Cosa l'ha spinto a fare questa scelta?

I motivi che mi hanno spinto a fare questa scelta sono molteplici, ma il primo in assoluto è il valore di lavorare in un Network di Agenti Immobiliari qualificati e con una forte esperienza. Da sempre ho avuto ottimi rapporti con l'Ing. Grimaldi e condivido la scelta che ha fatto, con la sua Famiglia, nel voler portare avanti lo storico marchio L'immobiliare.com che proprio quest'anno festeggia i 50 anni di presenza nel mercato italiano. Oggi il Network conta circa 40 agenzie in tutta Italia e credo che di questo passo si potranno raggiungere dei risultati ancora migliori mantenendo sempre la qualità e la professionalità degli Agenti Immobiliari che ne fanno parte.

Con il suo ingresso nel Network L'IMMOBILIARE.COM quali sono i vantaggi che sin da subito ha potuto riscontrare?

Anche se sono entrato da poco in questo Network ho potuto riscontrare sin da subito parecchi vantaggi; oltre alle numerose partnership che vanno dai servizi di Home Staging, alla presenza coordinata sui principali portali immobiliari, in primis Immobiliare.it, alla disponibilità di una rivista elegante come L'Inews -molto utile nei colloqui con la clientela per valorizzare le nostre peculiarità- ed alla possibilità di utilizzare uno dei sistemi MLS più innovativi oggi presenti sul mercato. Inoltre, grazie alla presenza nel Network di Agenti Immobiliari qualificati ed esperti, ho la possibilità di scambiare con loro non solo attività inerenti il business, ma anche acquisire esperienze da tutti per riportarle sulla realtà fiorentina. Infatti, grazie all'ingresso nel Circuito L'immobiliare.com da oggi posso offrire ai miei clienti anche i servizi e la consulenza per la compravendita immobiliare di immobili di lusso



L'IMMOBILIARE.COM - Firenze Campo Di Marte
V.le dei Mille 17r
50137 Firenze
Tel. +39 055 589352
firenze.campodimarte@l'immobiliare.com
www.firenzecampodimarte.l'immobiliare.com



(divisione Luxury) a livello nazionale e quelli ad alto valore aggiunto per il Corporate tramite la divisione Re4Com. Così come, allo stesso modo, ho affiancato già dallo scorso anno la divisione Locazioni con il brand SoloAffitti dedicando un gruppo di lavoro esclusivo in un Corner dedicato alle locazioni, scelta che ho visto condivisa dai due Gruppi Nazionali (SoloAffitti e L'immobiliare.com), che hanno recentemente stipulato un accordo per riservare tale opportunità a tutti i colleghi del circuito.

Come vede in prospettiva il mercato immobiliare a Firenze?

Sappiamo che nella sua Agenzia vengono trattati anche immobili di Lusso; secondo lei questo mercato seguirà una strada diversa rispetto al mercato della compravendita tradizionale?

Il mercato fiorentino lo vedo ancora molto affannato e lento dove solo a sprazzi vengono fatte delle compravendite. Questo è dovuto al fatto che ancora molti proprietari non hanno metabolizzato che il mondo ha avuto una involuzione e quindi anche i prezzi degli immobili hanno subito un calo. Solo chi l'ha capito riesce a vendere con meno difficoltà; non con i prezzi del 2005 ma con quelli del 2015 e quindi adeguati a grossi ribassi. Nella zona di Firenze Sud ci capita di trattare qualche immobile di fascia alta dove parliamo quindi di valori che vanno dagli 800.000 al 1.000.000 di euro. Forse esageriamo a chiamarli immobili di lusso in quanto quel segmento di mercato parte dai 2,5 milioni di euro a salire; secondo me gli Agenti Immobiliari che si occupano di questo tipo di mercato devono focalizzarsi solo su quello per avere una clientela, un posizionamento ed un marketing adeguato.

Negli ultimi anni si sta parlando tanto di MLS (Multiple Listing Service) e di collaborazione tra agenti immobiliari; questa lei la vede come una opportunità in più per velocizzare i tempi di vendita?

Le dico che è indubbio... il mercato immobiliare Italiano stà sempre più andando verso una globalizzazione e verso un mercato anglosassone, che se applicato in maniera giusta può certamente portare beneficio. Penso che per quanto riguarda il tema della collaborazione tra agenti immobiliari, anche al di fuori dell'eventuale Network di appartenenza, non debba avvenire sporadicamente ma che debba essere impostata in modo sistematico: sempre con gli stessi colleghi (che posso scegliere all'interno del mio MLS), con delle regole precise e con uno statuto di ferro. Solo così la collaborazione tra agenti immobiliari può diventare un'arma vincente... anche se in toscana, almeno per ora, fa ancora fatica a decollare...

MLS and collaboration, a winning weapon to face today's real estate market

> We interviewed Federico Cipriani, an experienced real estate agent, owner of the real estate agency "L'immobiliare" in Florence in the Campo di Marte district.

> Mr. Cipriani, his real estate agency has been present in the area for several years. How did you start your business?
I make a premise, I come from an entrepreneurial job of a completely different kind.

Let me explain: until 2003 I always worked in the family business which dealt with the production and marketing of carded fabrics with almost entirely foreign customers coming from Germany, England, Holland and the United States. On my mother's side, however, I had a grandfather who was a building contractor and when I then had to deal with the management of the inherited properties, I understood that this was my true passion. I jumped at the opportunity of my father's choice to leave the business and I went to have an interview with Mr. Luca Fabbri (at the time director of Tuscany for a National Franchising network) and from there I effectively embarked on my path in the real estate world.

> A few months ago it decided to join the Grimaldi Family Real Estate Network with the historic L'IMMOBILIARE.COM brand. What prompted you to make this choice?

There are many reasons that prompted me to make this choice, but the first and foremost is the value of working in a network of qualified real estate agents with extensive experience.

I have always had excellent relations with Ing. Grimaldi and I share the choice he made, with his family, in wanting to carry on the historic L' immobiliare.com brand which this year celebrates 50 years of presence on the Italian market. Today the Network has about 40 agencies throughout Italy and I believe that at this rate even better results can be achieved while always maintaining the quality and professionalism of the Real Estate Agents who are part of it.

> With your entry into the L'IMMOBILIARE.COM Network, what are the advantages that you were able to immediately experience?

Even if I recently joined this Network I was able to immediately find several advantages; in addition to the numerous partnerships ranging from Home Staging services, to the coordinated presence on the main real estate portals, primarily Immobiliare.it, to the availability of an elegant magazine such as L'Inews -very useful in conversations with customers to enhance our peculiarities- and the possibility of using one of the most innovative MLS systems on the market today. Furthermore, thanks to the presence in the Network of qualified and expert Real Estate Agents, I have the opportunity to exchange with them not only activities related to the business, but also to acquire experiences from everyone to bring them back to the Florentine reality.

In fact, thanks to joining the L'immobiliare.com circuit, I can now also offer my clients services and consultancy for the real estate purchase and sale of luxury properties (Luxury division) at a national level and those with high added value for the Corporate through the Re4Com division. Just as, in the same way, since last year I have supported the Leases division with the SoloAffitti brand by dedicating an exclusive working group in a Corner dedicated to leases, a choice that I have seen shared by the two National Groups (SoloAffitti and L'immobiliare.com), who have recently entered into an agreement to reserve this opportunity for all colleagues in the circuit.

> How do you see the real estate market in Florence in perspective? We know that your agency also deals with luxury properties; Do you think this market will follow a different path than the traditional buying and selling market?

I still see the Florentine market as very hectic and slow, where trades are made only in fits and starts. This is due to the fact that many owners have not yet metabolized that the world has had an involution and therefore property prices have also fallen. Only those who understand it can sell with less difficulty; not with the prices of 2005 but with those of 2015 and therefore adjusted to large discounts. In the South Florence area we happen to deal with some high-end properties where we are therefore talking about values ranging from 800,000 to 1,000,000 euros. Perhaps we exaggerate at c

Services

WHEN YOU BUY A HOME WE CAN HELP YOU CHOOSE | Thanks to our professionals we are able to provide you with the right advice and to present you with the solution that best suits your needs, within a large and selected real estate portfolio. In fact, it is sufficient to leave your data and the characteristics of the property sought to be entered in our database, so as to be contacted quickly. Furthermore, for your maximum guarantee, the forms are simple and complete. You will then be followed in every phase of the negotiation, up to the notarial deed. Where necessary, we will be able to manage exchanges and inform you of agreements with the best banking institutions to provide financial services suited to your needs.

WHEN YOU SELL A HOUSE WE KNOW HOW TO VALUE YOUR PROPERTY | Our network is made up of serious and well-prepared professionals, able to provide you with free real estate consultancy to establish a coherent market valuation. Thanks to our many years of experience, we are able to plan the most effective advertising promotion in newspapers and trade publications, both printed and online. To advertise all the properties that have been entrusted to the circuit, we have our website www.limmobiliare.com with captivating and easy-to-use graphics. The property will also be advertised, thanks to important agreements, on the main portals of the sector. By entrusting the task exclusively to a member of the Circuit, it will also be possible to make use of the other operators present in the area through the online database. Furthermore, visits to the property are always carried out with selected clients and accompanied by our consultants. We then provide you with periodic reports on the activities carried out and on the negotiations in progress, following you up to the notarial deed.

Servizi

- Valutazione commerciale
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione contratti di locazione

Tipologie attivita' residenziale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' industriale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' turistico

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' immobili di lusso

- Compravendita
- Locazione

i NOI SIAMO ANCHE ONLINE
working

- ▶ VIDEO APPUNTAMENTI
- ▶ VIDEO PRESENTAZIONI IMMOBILI
- ▶ VIRTUAL TOUR 3D
- ▶ VALUTAZIONI ONLINE
- ▶ FIRME ELETTRONICHE
- ▶ CONSULENZE IMMOBILIARI
- ▶ CONSULENZE TECNICHE
- ▶ CONSULENZE COMMERCIALI

immobiliare
.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi
**L'AGENZIA DI FIDUCIA
NELLA TUA CITTÀ**
I SERVIZI ONLINE SONO PRESENTI NELLE AGENZIE ADERENTI.
VERIFICA SU WWW.LIMMOBILIARE.COM

www.limmobiliare.com

i NOI SIAMO ANCHE ONLINE
working

- ▶ VIDEO APPUNTAMENTI
- ▶ VIDEO PRESENTAZIONI IMMOBILI
- ▶ VIRTUAL TOUR 3D
- ▶ VALUTAZIONI ONLINE
- ▶ FIRME ELETTRONICHE
- ▶ CONSULENZE IMMOBILIARI
- ▶ CONSULENZE TECNICHE
- ▶ CONSULENZE COMMERCIALI

immobiliare
.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi
**L'AGENZIA DI FIDUCIA
NELLA TUA CITTÀ**
I SERVIZI ONLINE SONO PRESENTI NELLE AGENZIE ADERENTI.
VERIFICA SU WWW.LIMMOBILIARE.COM

www.limmobiliare.com

immobiliare
NOI SIAMO ANCHE ONLINE
working

- VIDEO APPUNTAMENTI
- VIDEO PRESENTAZIONI IMMOBILI
- VIRTUAL TOUR 3D
- VALUTAZIONI ONLINE
- FIRME ELETTRONICHE
- CONSULENZE IMMOBILIARI
- CONSULENZE TECNICHE
- CONSULENZE COMMERCIALI

immobiliare
.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi
**L'AGENZIA DI FIDUCIA
NELLA TUA CITTÀ**

www.limmobiliare.com

I SERVIZI ONLINE SONO PRESENTI NELLE AGENZIE ADERENTI.
VERIFICA SU WWW.LIMMOBILIARE.COM

Our Meeting Point Immobiliare.com offers its customers ONLINE consultancy services, I.WORKING. In particular:

Remote 3D virtual visits via tele/videoconference

3D virtual visits

Electronic signature

Online Assessments

Real estate consultancy / Technical and commercial

This allows you to work in Smart-Working mode with your customers and collaborators.