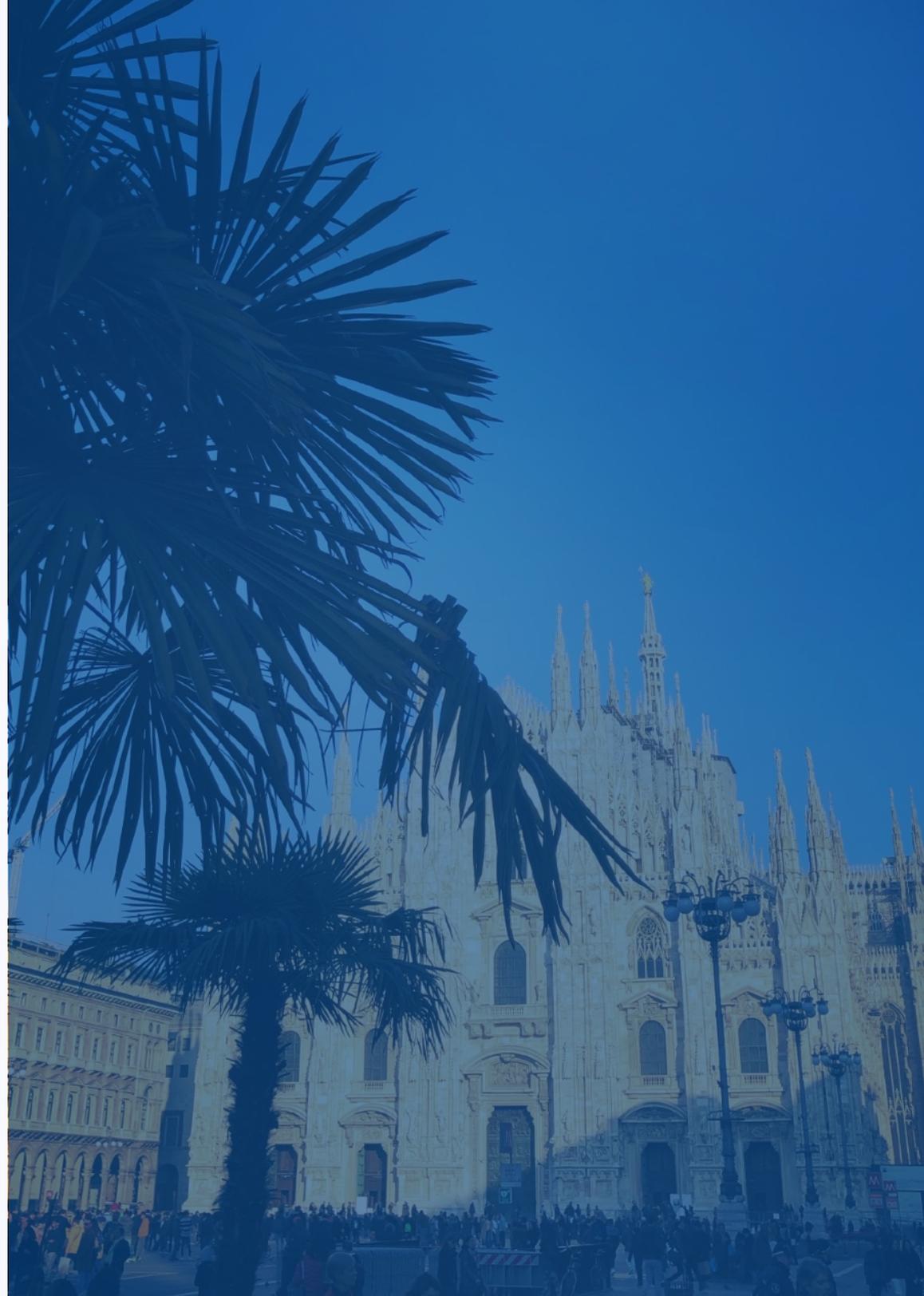


OPERATIVE SERVICES

REAL ESTATE EMOTIONS



CHI SIAMO



LUIGI OTTOLINI

19 Agosto 1985
AGENTE IMMOBILIARE DAL 2007 (ex Ruolo 2786)

OPERATIVITÀ:

GESTISCO IMMOBILI DI:

- BANCHE,
- ENTI,
- FONDI D'INVESTIMENTO
- SOCIETÀ COSTRUTTRICI.

Svolgo l'attività di Asset Properties Arrangement, eseguo studi ed analisi di mercato, Professional Broker Opinion Value, Sviluppi di operazioni immobiliari, assistenza alla compravendita di interi Stabili e Palazzi.

SEDE:

BERGAMO Viale Papa Giovanni XXIII, 13

RUOLI:

VICE PRESIDENTE FIMAA BERGAMO;
DOCENTE CAMERA DI COMMERCIO PER CORSO AGENTI
IMMOBILIARI.

DATI PERSONALI:

C.F. TTLLGU85M19H509G
P.IVA. 03521850168
REA BG-386068



INTERNAL DIVISION



DIVISIONE RESIDENZIALE

Si occupa di tutte le attività legate agli immobili residenziali, principalmente distribuiti nel Centro-Nord Italia.

Specifiche competenze introducono una nuova forma di commercializzazione, partendo dall'analisi del valore e prestando particolare attenzione alle complesse analisi tecnico-edilizie ed urbanistiche che insistono su ogni immobile affidato in gestione.

Le fasi di vendita prevedono l'intervento di collaboratori professionisti specializzati in Marketing, Home Staging, Enhancement Valorization, Fotografia, Catasto, Edilizia ed Urbanistica.

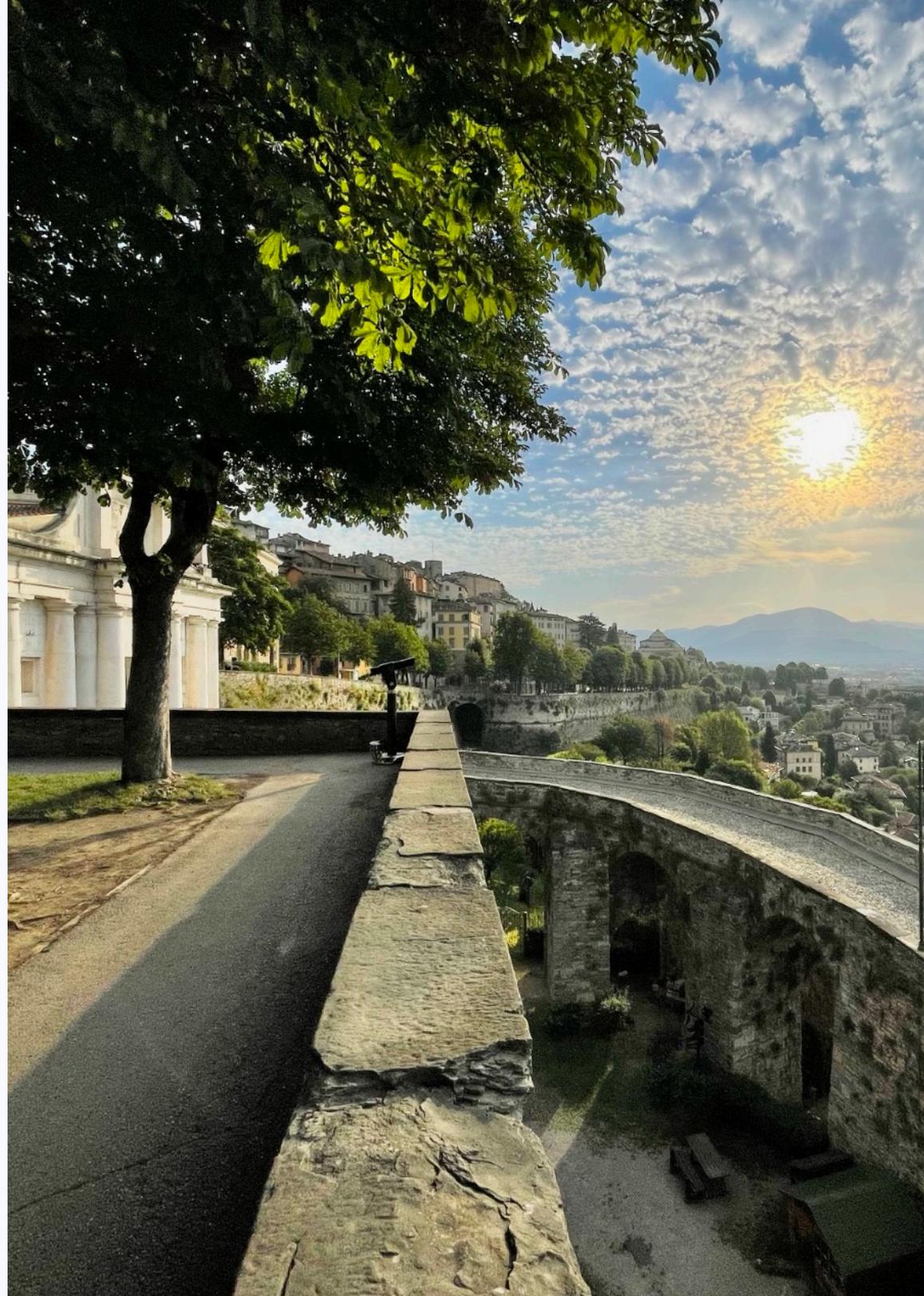


DIVISIONE COMMERCIALE / INDUSTRIALE

Specifica divisione che si occupa della gestione e dello sviluppo di tutti gli Asset Non Residenziali, dal momento dell'incarico fino al momento della vendita.

Questo specifico ramo si occupa di analizzare e di gestire tutti gli step con professionalità e competenza, al fine di condurre l'intera fase di commercializzazione con altissimi standard qualitativi.

Grazie alla expertise dei nostri tecnici professionisti e valorizzatori immobiliari si giunge alla fase della compravendita senza alcun tipo di rischio.



INTERNAL DIVISION

Technical.

Tecnici professionisti che, grazie alla specificità delle competenze maturate negli anni, sono in grado di portare a termine in modo concreto tutti gli aspetti edilizi, urbanistici, catastali, progettuali e burocratici legati all'immobile.

Mantengono i rapporti con la Pubblica Amministrazione per rendere veloce e performante l'incarico affidato.

Legal.

Avvocati con esperienza pluridecennale che ambiscono al reale sostegno di imprese ed individui.

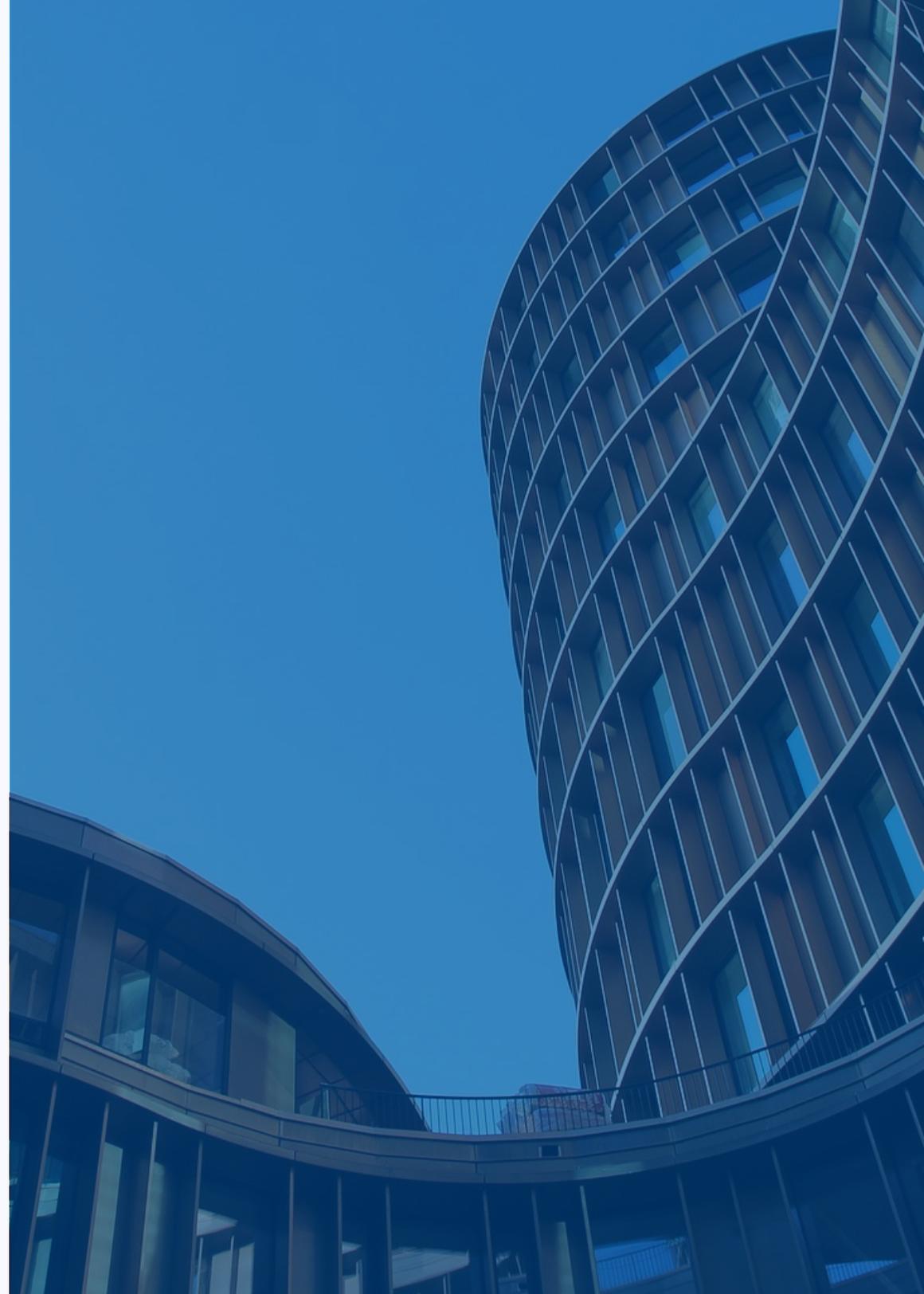
La competenza multisetoriale sviluppa metodologie di lavoro all'avanguardia grazie ad un modello di servizio che integra competenze legali, fiscali e finanziarie mirate per ogni singolo cliente.

Fiscal.

Dottori Commercialisti e revisori contabili con la capacità di affrontare e gestire le problematiche altamente complesse nelle situazioni di estrema difficoltà, guidando il cliente verso la soluzione migliore con flessibilità ed efficienza.



MISSION





RENDERE ESTREMAMENTE PROFESSIONALE LA CONSULENZA. ALTI STANDARD DI REAL ESTATE.

Tutto nasce da un unico pensiero: *semplificare gli step operativi mantenendo alti standard di qualità, ma con alla base gli stessi valori di trasparenza, lealtà e correttezza.*

Selezioniamo il nostro “portfolio immobili” in virtù di specifici fattori, non vi sono limiti circoscritti di zona ed operiamo in tutta Italia, con particolare attenzione alle maggiori Città ed alle zone di maggiore interesse turistico.

La mission è quella di sviluppare una sinergia di cooperazione per l'intera filiera immobiliare legata all'intermediazione. Pubblichiamo gli immobili (anche a livello internazionale) introducendo sul mercato una nuova forma di commercializzazione prettamente concentrata sullo studio dell'immobile, per dare vita a nuove opportunità di intermediazione con meno rischi e riducendo i tempi di permanenza sul mercato.

Grazie all'unione di figure professionali altamente specializzate, ognuna con specifiche competenze, il brand è oggi sinonimo di serietà, trasparenza e concretezza.

L'expertise maturato negli anni consente di offrire un servizio di sviluppo che sia il più possibile mirato e concentrato sulla richiesta dei Nostri Clienti, sia per la ricerca, sia per l'approccio alla finalizzazione dell'affare.

Siamo convinti che per svolgere la nostra professione si debba essere estremamente competenti ed aggiornati, per questo organizziamo sistematicamente eventi formativi e training interni per non lasciare nulla al caso, avvalendoci talvolta a specifiche figure di docenza.

Teniamo molto alla Ecosostenibilità, perciò siamo attrezzati ai moderni standard Paper Free.

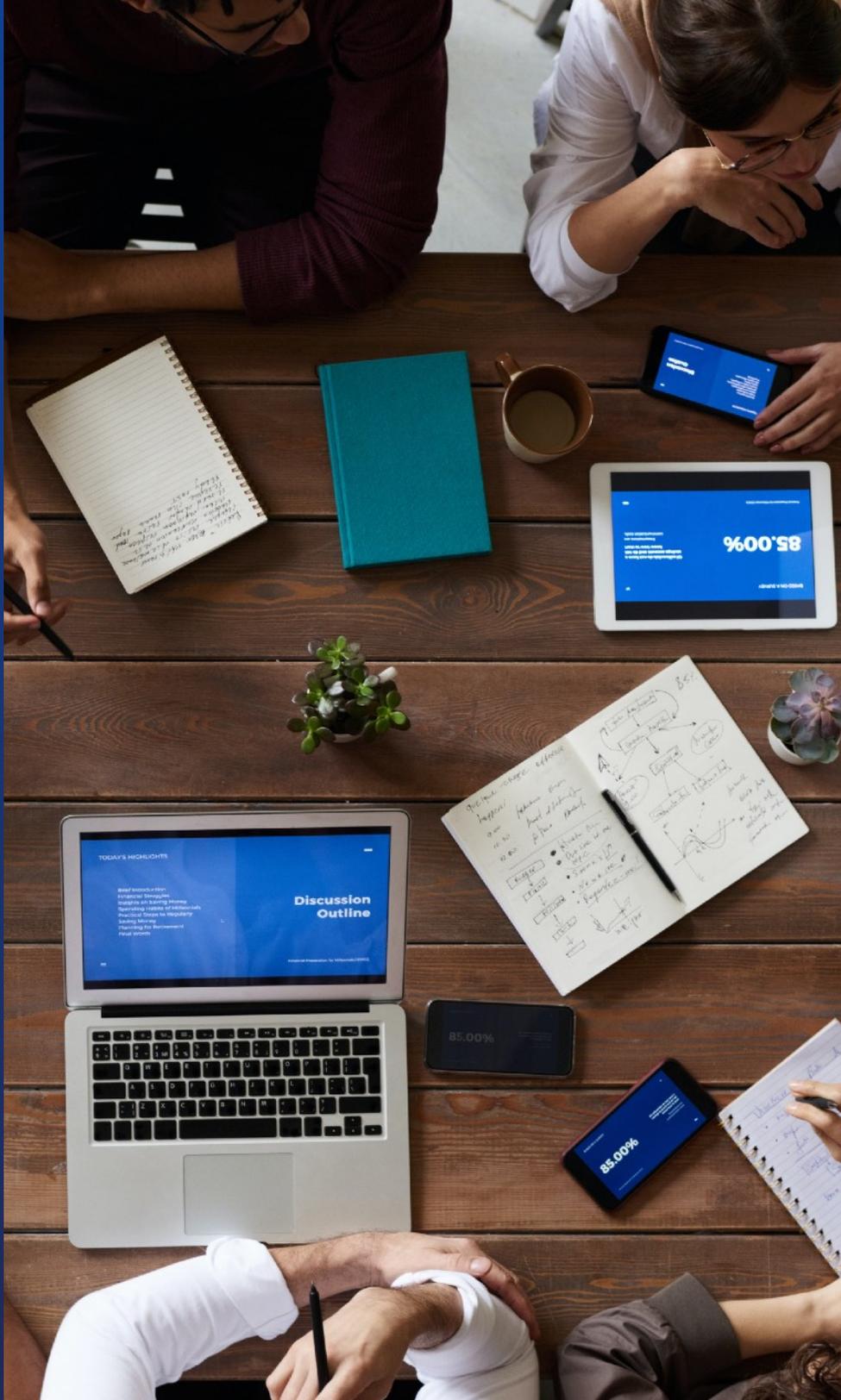
“Teniamo moltissimo al Vostro tempo ed ai vostri soldi, quindi la Nostra politica interna impone di analizzare attentamente tutte le esigenze ed i desideri per offrire prodotti mirati al miglior prezzo e nel minor tempo possibile.”

Professionalità 100%

Satisfaction 100%

STANDARD OPERATIVI





I NOSTRI STANDARD

Nel corso degli anni la Professione legata all'intermediazione immobiliare ha subito una radicale evoluzione, modificando l'approccio alla commercializzazione e richiedendo implicitamente estrema competenza e professionalità.

Ogni immobile, ogni complesso immobiliare ed ogni superficie trattata, deve essere analizzata e studiata sin dall'inizio in modo indipendente ed approfondito.

Riteniamo, quindi, che per ogni immobile debba essere dedicato il giusto tempo e la giusta attenzione per riuscire a comprenderne la reale essenza, che deve essere ponderata, attenta e precisa.

Per questo motivo abbiamo deciso di differenziarci dai nostri competitors adottando elevati standard operativi, in modo settoriale e proattivo, selezionando fedeli partner estremamente competenti.

STANDARD OPERATIVI e VERIFICHE POST ACQUISIZIONE

VERIFICHE

01

R-Report

Indagini approfondire su aziende e P.G.

ProScan

Analisi persona fisica (consigliato per verificare eventuali pendenze dei conduttori)

Analisi documentale

Verifica conformità della documentazione

VALUTAZIONE

02

Broker Opinion Value

Studio approfondito e professionale dei prezzi di mercato per la determinazione del reale valore di vendita con dati certi e specifici.

La BOV permette di collocare l'immobile sul mercato ad un prezzo adeguato per una vendita veloce e sicura.

PIANO MARKETING e TECNOLOGIA

03

Studiamo un piano marketing per ogni immobile.

Ci avvaliamo di professionisti settoriali, quali ad esempio Home Stager, Fotografi immobiliari, Architetti e Geometri, Web Agency,...

Utilizziamo le più avanzate tecnologie CRM per l'incrocio dei dati e reperire clienti. Sfruttiamo i nostri canali di comunicazione ed intelligenza artificiale per accelerare i tempi di vendita.

SERVIZI

04

Pratiche edilizie e catastali

Pratiche in Sanatoria

APE

Home staging

Fotografia professionale e Video Making

Virtual tour

Drone Video

Landing Pages

Ricerca SEO

Business Analysis

Business Plan

Market Research

Advisory

Facility Management

Non lasciamo nulla al caso,
Vogliamo che tutto sia perfetto!

MKTG & COM.



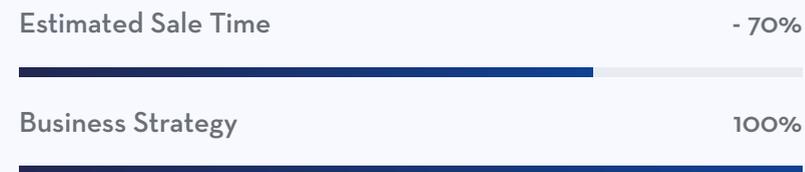


Per rispondere alle esigenze di tutti i clienti che si rivolgono a Noi per vendere, valorizzare o comprare un immobile ci avvaliamo di specifiche agenzie, selezionate e testate, per mettere a disposizione tutti i servizi legati al marketing e alla comunicazione “chiavi in mano”, al fine di migliorare la visibilità degli immobili.

Riteniamo che, in ottica presente e futura, sia indispensabile che ogni brand o attività commerciale debba implementare procedure e strategie operative in grado di rispondere alle mutevoli richieste di mercato, ottimizzando così le performance ed incrementando concretamente il grado di vendibilità degli immobili. Il fine è quello di trarre il maggior guadagno da ogni investimento, monitorando l'andamento del mercato ed anticipando le tendenze di settore.

Avvalersi della nostra struttura permette di avere un “unico interlocutore” anche nel campo della comunicazione, figura alla quale rivolgersi per accedere a tutti gli strumenti, i professionisti ed i servizi necessari per costruire su se stessa una vera e propria identità, valorizzandola nel tempo grazie a tutti gli strumenti messi a disposizione.

Ci avvaliamo di funzionali canali strategici per garantire il buon esito delle operazioni prese in carico e degli investimenti, per far sì che gli immobili si traducano in fonte di reddito.



VALUTAZIONE PROFESSIONALE

Ogni immobile viene attentamente valutato per attribuire il corretto prezzo di mercato.

Questo aspetto fondamentale consente di realizzare il giusto prezzo massimizzando gli introiti monetari.



ANALISI TECNICA

Ci avvaliamo di esperti tecnici per verificare le conformità urbanistiche e catastali, per avere certezza di arrivare al rogito notarile con tutte le carte in regola.



STUDIO WEB MARKETING

Per ogni immobile preso in carico studiamo un piano marketing appropriato, in modo tale che lo stesso possa essere correttamente indicizzato sul web ed avere l'immagine che merita.



FOTO E VIDEO PROFESSIONALI

Fotografi e videomakers professionisti renderanno indimenticabile l'esperienza percepita, rendendo più attraente il tuo immobile, anche con l'ausilio di VR e Drone.

SOCIAL MEDIA

I nostri social network sono sempre pronti ad accogliere il tuo immobile. Ognuno attentamente studiato per essere impeccabile.



PORTALI IMMOBILIARI

Siamo presenti sui più importanti portali immobiliari, investiamo risorse per essere sempre altamente visibili.



HOME STAGING

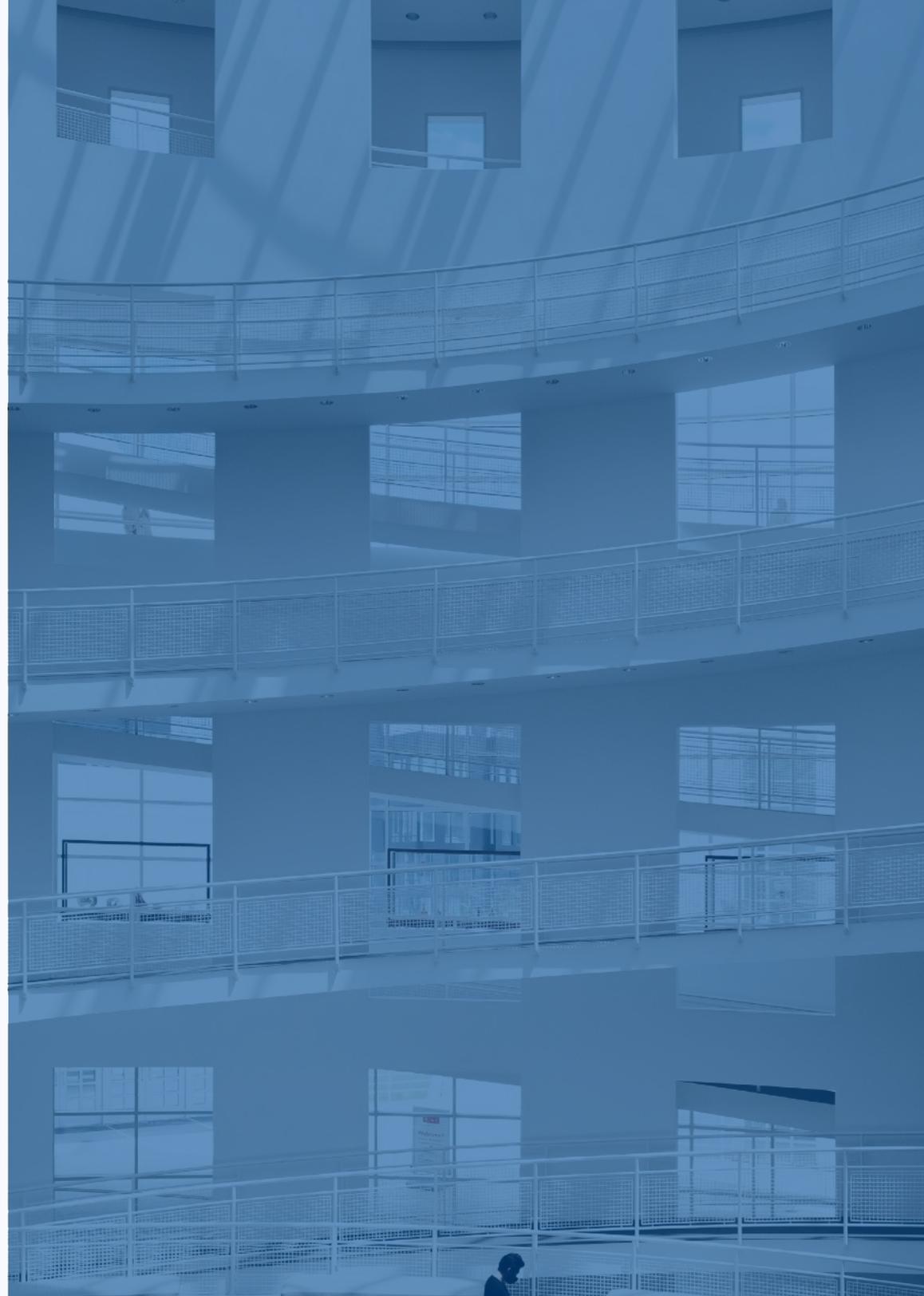
Creiamo emozioni. I nostri esperti agiranno sull'immagine estetica e la cura del dettaglio per creare emozioni indimenticabili.



OPEN HOUSE

Organizziamo eventi ed attività per generare curiosità ed allo stesso tempo vendere l'immobile nel più breve tempo.

I NOSTRI STEP



1 STUDIO VALUTATIVO

Un vero e proprio studio dei valori, NON basato su algoritmi o software, ma su DATI CONCRETI

2 VALORIZZAZIONE

Studio approfondito del più appropriato piano marketing e comunicativo

3 PIANO VENDITE

Costruiamo i rapporti con i nostri clienti, con il solo fine della completa soddisfazione di tutte le parti



PROFESSIONAL.



Il PRIMO STEP per vendere un immobile è certamente lo studio di una **corretta valutazione**.

Prima di qualsiasi valutazione organizziamo un sopralluogo fisico e richiediamo tutta la documentazione necessaria.

La fase di verifica richiede molta competenza ed attenzione, in quanto dei verificano le conformità edilizie, urbanistiche e catastali del bene oggetto di stima.

Esistono molteplici elementi che determinano il valore di un immobile, perciò reputiamo che a questa fase debba essere dedicata la giusta attenzione, con un approccio serio e corretto.

È necessario fissare un prezzo di vendita adeguato ricordandosi sempre che “il reale valore di mercato” rappresenterà il costo che il potenziale acquirente sarà disposto a sostenere.

È molto importante, quindi, dare il giusto valore al proprio immobile, così da renderlo subito appetibile trovando il giusto equilibrio, anche per invogliare la visita.

Per eseguire quanto sopra descritto ci avvaliamo di banche dati certe, con **reali prezzi di compravendita** riferiti a reali **vendite effettuate** e non ai prezzi richiesti dai vari soggetti venditori.



SECONDO STEP.

Perché dover spendere tempo e denaro per migliorare un immobile da vendere?

La risposta è semplice: gli acquirenti sono diventati molto esigenti nella scelta degli immobili, non solo perché molto probabilmente dovranno chiedere un mutuo e quindi vincolarsi per anni con la l'istituto finanziatore, ma anche perché, nella maggior parte dei casi, preferiscono evitare di andare incontro a una ristrutturazione e sono più propensi a cercare un immobile già in buone condizioni, magari con finiture moderne ed efficiente dal punto di vista energetico.

In quest'ottica, la valorizzazione ha tre grandi vantaggi:

- **Velocizza** il processo di vendita;
- **Accresce** il valore percepito dell'immobile;
- **Aumenta il valore** dell'immobile fino al 20%.

Dopo una prima valutazione vengono messe in campo azioni mirate a intervenire e migliorare la percezione dei potenziali acquirenti. In questa fase il know-how dei nostri professionisti sono la chiave per rendere l'immobile unico e pronto per essere acquistato.



TERZO STEP

Anche se molto spesso sottovalutata, questa è una delle fasi più delicate dei vari processi della compravendita, ovvero quando **si entra in contatto diretto** con tutti i potenziali acquirenti, **scontrandosi con elementi soggettivi e valorizzando i criteri oggettivi.**

Durante questa fase ci si occupa di tutti quei passaggi che permettono di presentare al meglio la casa, così da attirare l'interesse del maggior numero di persone possibile.

È proprio qui che mettiamo in campo tutte le strategie di marketing più innovative per garantire la massima visibilità e massimizzare i profitti nel minor tempo possibile.

La pubblicità è curata nei minimi dettagli grazie all'ausilio dei migliori soggetti professionisti: Fotografi, Video Maker, virtual tour creators (per entrare in contatto solo con clienti realmente interessati), se necessario e per i soli processi legati alla cantieristica ci avvaliamo di figure per la creazione di una specifica Brand Identity, Rendering, ecc...; un team di professionisti Copywriters dedicato alla scrittura degli annunci e alla loro promozione sui maggiori portali online dedicati alla compravendita immobiliare.

Organizziamo tutte le fasi della vendita fino alla stipula del contratto definitivo, per questo ci avvaliamo di Notai in grado di trovare soluzioni per compravendite sicure.

Tutto ciò per far sì che gli immobili in vendita vengano lavorati in maniera completa e che esprimano il massimo delle loro potenzialità.

Il risultato è un aumento del numero di offerte da parte di clienti realmente interessati e una diminuzione dei tempi di permanenza sul mercato.



CONTACT US

LUIGI OTTOLINI

(+39) 392 47 74 565
ottolini@luigiottolini.it
www.luigiottolini.it

HEADQUARTER

BERGAMO
Viale Papa Giovanni XXIII, 15

 company/luigiottolini/

 @ottoliniimmobiliare

 @ottoliniluigi



Le persone dimenticano
con che velocità hai fatto un lavoro,
ma ricordano perfettamente
quanto bene lo hai fatto!

Cit. "Howard W. Newton"





Grazie. Thanks.

Affidaci il TUO immobile, lo accudiremo come se fosse il NOSTRO.



BERGAMO Viale Papa Giovanni XXIII, 15