



M O N D O R E  
GRUPPO IMMOBILIARE



3/2026

**I vostri progetti prima di ogni cosa**

*"Se la gente sapesse chi siamo e come lavoriamo,  
MONDORE sarebbe l'unica opzione"*

Giangiaco Congiu



M O N D O R E  
GRUPPO IMMOBILIARE

*l'Agenzia più Bella che c'è!*

## Indice

IL GRUPPO IMMOBILIARE <b>MONDORE</b>	<b>4</b>
PER CHI <b>VENDE</b> UN IMMOBILE	<b>8</b>
PER CHI <b>ACQUISTA</b> UN IMMOBILE	<b>22</b>
PER LE <b>IMPRESSE DI COSTRUZIONE</b>	<b>26</b>
PER GLI <b>INVESTITORI</b>	<b>30</b>
PER I <b>PROFESSIONISTI</b>	<b>32</b>

**I vostri progetti prima di ogni cosa**

scarica la brochure in formato PDF





## Chi siamo

Siamo un Team di Consulenti Immobiliari che ha scelto di offrire uno stile di vita, "***non solo metri quadri e mattoni***".

**Crediamo nel mercato immobiliare e nella nostra capacità di fare la differenza.**

Le compravendite immobiliari, comportano un'orientamento agli aspetti culturali, emozionali e finanziari, spesso complessi che, per essere compresi nella loro integrità, **necessitano di una certa predisposizione all'ascolto**. Per questo motivo **garantiamo attenzione e discrezione** ad ogni cliente che prende contatto con i nostri professionisti.



**Ogni immobile è UNICO  
come lo è ogni CLIENTE**

Comprendere l'unicità e valorizzare  
la stessa è la nostra funzione.

**La nostra più grande  
soddisfazione è vedere  
i nostri clienti FELICI!!!**

## I nostri numeri

**3° posto  
a Bologna**

**5° posto  
in Emilia Romagna**

**83° posto  
in Italia**

Classifica del Fatturato delle prime **1.000 Società di capitali** di intermediazioni immobiliare iscritte alla CCIAA sulle **48.765 Agenzie Immobiliari** presenti in Italia.

## I nostri Partner

ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
**UNIONCASA**  
A TUTELA DELLA PROPRIETÀ IMMOBILIARE

L'Associazione Nazionale dei Proprietari Risparmiatori Immobiliari **leader in Italia**

ASSOCIATO  
**aia**  
IL VALORE DI ESSERE UNICI

L'Associazione di categoria che forma i **migliori agenti immobiliari in Italia**

**MONDORE** è stata selezionata da importanti partner a livello nazionale. Una garanzia di serietà, competenza e trasparenza esaminata ai massimi livelli.

# La nostra storia

## Fondatore e CEO MONDORE



### GIANGIACOMO CONGIU

Agente immobiliare - Ruolo Periti ed Esperti n°875 BOLOGNA  
m. 3356840183 - t. 051269414  
giangiaco.congiu@mondore.it

### Specializzazioni & Area operativa

Stabili da frazionare - Terreni edificabili - Immobili a reddito - Piani di riqualificazione urbanistica - Operazioni immobiliari (Italia)

*"Ho iniziato questa attività nel 1988 in una delle prime agenzie di Bologna di un noto Franchising. Acquisito il metodo base, nel 1993 (anno di nascita di mia figlia Anita, ora è a mio fianco in questa avventura) insieme ai miei ex soci, diedi vita a GLOBALCASA (Gruppo Uni Land S.p.A. società quotata alla Borsa Italiana al 1° mercato segmento STAR).*

*Tenere insieme 7 soci per ben 18 anni è stata l'attività di mediazione più riuscita nella mia carriera, mentre lo sviluppo del progetto di franchising immobiliare ribattezzato UNIRE S.p.A., con oltre 200 agenzie immobiliari affiliate in Italia, mi portò a guidare il 7° Gruppo in Italia per numeri di punti vendita.*

*Nel 2009, a seguito di contrasti etici con il CEO della Uni Land (poi arrestato e condannato negli anni successivi) mi dimisi dalla Presidenza del C.d.A e, a causa del patto di non concorrenza sottoscritto, per 5 anni mi occupai solo di Aste immobiliari.*

*Dal 2014, con la mia amata Moglie e Socia Valeria, sono ripartito e oggi siamo una realtà affermata a livello nazionale. **Amo il mio lavoro perché con esso posso rendere felice il prossimo e guadagnare ciò che merito**".*



### Corsi & Certificazioni

- 100 ore di Corsi di perfezionamento all'anno su materie tecniche, giuridiche, fiscali e commerciali  
Corso di Valutazione e Fattibilità delle Operazioni Immobiliari (Sda Bocconi di Milano - 2006)
- Corsi di Self Analisi, Tecniche di Comunicazione e Vendita, Leadership e gestione delle Risorse Umane, P.N.L., con follow-up bimestrali. Corso di Budget (Isp Italia S.p.a Bologna - 2003)
- Corso per Agenti Immobiliari della durata di 200 ore di marketing, diritto, psicologia, economia, ecc. (Ctc Centro Tecnico del Commercio presso la C.C.I.A.A. di Bologna - 1991)

### Esperienze professionali

- Dal 2021 Presidente Provinciale e Consigliere Nazionale AIR Italia (Associazione Agenti Immobiliari Riuniti)
- Dal 2018 Coordinatore Nazionale Centro Studi Statistici ed Immobiliari di CONFABITARE Associazione Proprietari Immobiliari con 80 sedi e 51.000 iscritti in Italia e 4.600 a Bologna (Confabitare Associazione Proprietari Immobiliari Italia - 2018)
- 1995-1998 Presidente Provinciale (BO) e Consigliere Nazionale (F.i.a.i.p. Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali Bologna - 1998)



## Gestione integrale della compravendita

Uno studio ha inserito il cambio-casa nella Top 10 degli stress a cui può essere sottoposta una persona. Per questo motivo abbiamo scelto di privilegiare i rapporti umani nella gestione della nostra attività.

**Mettere al primo posto il benessere dei nostri clienti  
è la nostra priorità.**

**Le persone al 1° posto.**



## I VOSTRI PROGETTI PRIMA DI OGNI COSA

Perché ci interessa conoscere il vostro Progetto di Vita e mettere a vostra disposizione l'esperienza e la competenza del nostro Staff per realizzarlo.

*Vendere un immobile spesso rappresenta il punto di partenza per nuove mete, ma anche la chiusura di un capitolo fatto di ricordi e sacrifici.*

Siamo strutturati per capire, sostenere e realizzare obiettivi ambiziosi e complessi grazie ai nostri numerosi dipendenti e ai nostri Consulenti di età media superiore ai 45 anni, costantemente formati e coadiuvati da selezionati Professionisti (Notai, Avvocati, Commercialisti, Studi Tecnici e Consulenti del Credito).

Troverai decine di testimonianze nelle recensioni sulla nostra pagina di Facebook e di Google



## Valutazione immobile

### **Diamo il giusto valore ai sacrifici di una vita: GLI IMMOBILI.**

**|** *Il primo passo per vendere bene  
è una CORRETTA VALUTAZIONE*

Le nostre Stime vengono effettuate con criteri scientifici.  
Per questo motivo **i più importanti e noti Studi Legali, Fiscali e Tecnici della città** si rivolgono a noi per realizzare Valutazioni da utilizzare nei ricorsi per **accertamento di valore, congruità prezzo, ricognizioni patrimoniali e divisioni ereditarie.**



Valutazione scritta corredata dal calcolo della superficie, una **selezione degli immobili venduti** nello stesso stabile e nelle adiacenze **negli ultimi 24 mesi** corredata dal prezzo di stipula, i metri quadri catastali ed il prezzo al mq ottenuto e tante informazioni utili contenute nelle **15 pagine** che compongono la nostra Stima.

**MONDORE**  
SERVIZIO IMMOBILIARE

**VALUTAZIONE IMMOBILIARE**

Data 25-07-2022  
cod. 2207251901620002009

Via Carlo Francioni, 2 - Bologna (BO)

Abitazioni Civili, Dati Base, Edilizia, Territorio & Urbanità, Analisi di mercato, Stato di mercato, Riconcontro Valutazione

Giangiacomo Congiu  
Bologna Via Castiglione 12-A Agenzie e Bologna - San Lazzaro di S. e Sasso Marconi

Fonte dati e metodologie: Istat, Tecnocasa, Agenzia delle Entrate, Ministero Economia e delle Finanze, CML, BorsariNetwork, Gestioni Immobiliari, Aggregatori Immobiliari.

VALORE MINIMO	VALORE MEDIO	VALORE MASSIMO
€ 187.424 (Pmq € 2.204,98 €/mq)	€ 194.210 (Pmq € 2.284,92 €/mq)	€ 200.996 (Pmq € 2.364,90 €/mq)

**PREZZO SUGGERITO DI RICHIESTA SUL MERCATO**  
**Valore BEST PRICE € 229.000**

La presente valutazione è stata redatta nella più rigorosa indipendenza, obiettività e imparzialità e senza accomodamenti per interessi personali.

Data Valutazione: 25-07-2022

Giangiacomo Congiu  
Ruolo Periti ed Esperti n.575 Bologna  
Bologna Via Castiglione 12-A Agenzie e Bologna - San Lazzaro di S. e Sasso Marconi

**RISCONTRO VALUTAZIONE - IMMOBILI SIMILI VENDUTI**

Raggio ricerca: 0.5 Km  
Forbice di prezzo: € 131498 == € 273107  
Periodo: Aprile 2021 == Aprile 2022  
Tipologie ricercate: Residenziali

Superficie: Mq 68 == Mq 93  
Zona: Muri  
Quota: +18.3% Media comunale

Controfronto Prezzi del Venduto con Valori di Valutazione

Prezzi degli immobili venduti € 190.333 (di media)	Valore Max Valutazione: € 200.996
	Valore Medio Valutazione: € 194.210
	Valore Min. Valutazione: € 187.424

**Esito Valutazione - Metodo & Risultati**

Immobil. Agenzia delle entrate, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Istat, portali immobiliari.

di immobili della stessa tipologia, dimensione e localizzazione. Il prezzo così individuato tiene conto delle caratteristiche specifiche dell'immobile e delle considerazioni soggettive del professionista che opera concretamente nel settore immobiliare e si basano sulla specifica localizzazione dell'immobile rispetto alla media della zona.

Immobil. venduti selezionati (3)

Valore: 190.000 €  
Superficie Com.: 86.0 Mq  
Euro: 2375 Mq

## Annunci d'Autore

Il desiderio che può comunicare un annuncio ben fatto, **può essere la chiave** per attirare la giusta clientela. Stimolare interesse, far sognare ad occhi aperti, sottolineare i punti di forza e le prospettive dell'offerta. Ogni parola deve essere pesata, ragionata ed inserita per raggiungere l'obiettivo prefigurato.

*Tiriamo fuori il meglio da ogni metro quadro.*



## Book fotografico professionale e virtual tour su ogni immobile

Studiamo ogni immobile e ne evidenziamo i pregi attraverso istantanee capaci di trasmettere curiosità ed emozioni. Ogni cliente potrà visitare ogni ambiente grazie al **Virtual Tour**: strumento innovativo capace di simulare l'effetto di una visita sul posto con reali vantaggi sulla selezione della clientela interessata.

*Valorizziamo ogni immobile con le migliori tecnologie a disposizione.*

## Home Staging

Svolgiamo un'attività di allestimento del tuo immobile per poterne **valorizzare gli ambienti**, consentendo in tal modo di poterlo vendere o locare più velocemente e ad un prezzo più conveniente.

*Anche l'occhio vuole la sua parte.*



## Promozione proattiva

Esiste una clientela dormiente che, se correttamente stimolata, si può trasformare in un portafoglio acquirenti esclusivo. Per questo **utilizziamo i migliori quotidiani** (Il Resto del Carlino, La Repubblica, il Corriere della Sera, Il Messaggero) ed il volantinaggio personalizzato.

*Andiamo a risvegliare i clienti casa per casa.*

**il Resto del Carlino** **la Repubblica**

**CORRIERE DELLA SERA** **Il Messaggero**

I nostri annunci sono presenti sui migliori portali di settore oggi rappresentati da **immobiliare.it**, **casa.it** ed **idealista.it** che da soli raccolgono quasi il 90% della clientela web. Inoltre, una selezione dei nostri immobili, è pubblicata in 150 paesi stranieri in 10 lingue diverse attraverso il portale dedicato gate-away.com.

*La garanzia di essere presenti da protagonisti.*

 **immobiliare.it**  **casa.it** **idealista.it**

## Promozione sui Social

Facebook e LinkedIn consentono di profilare la clientela in base all'età, al posizionamento, al ruolo ricoperto in azienda e perché no anche in base all'azienda stessa per cui si lavora. Per questo **abbiamo assunto i migliori consulenti del settore** e siamo presenti con promo mirate su tutti i canali.

*Il mondo social è parte di noi e noi di loro.*



## Il metodo **BEST PRICE**

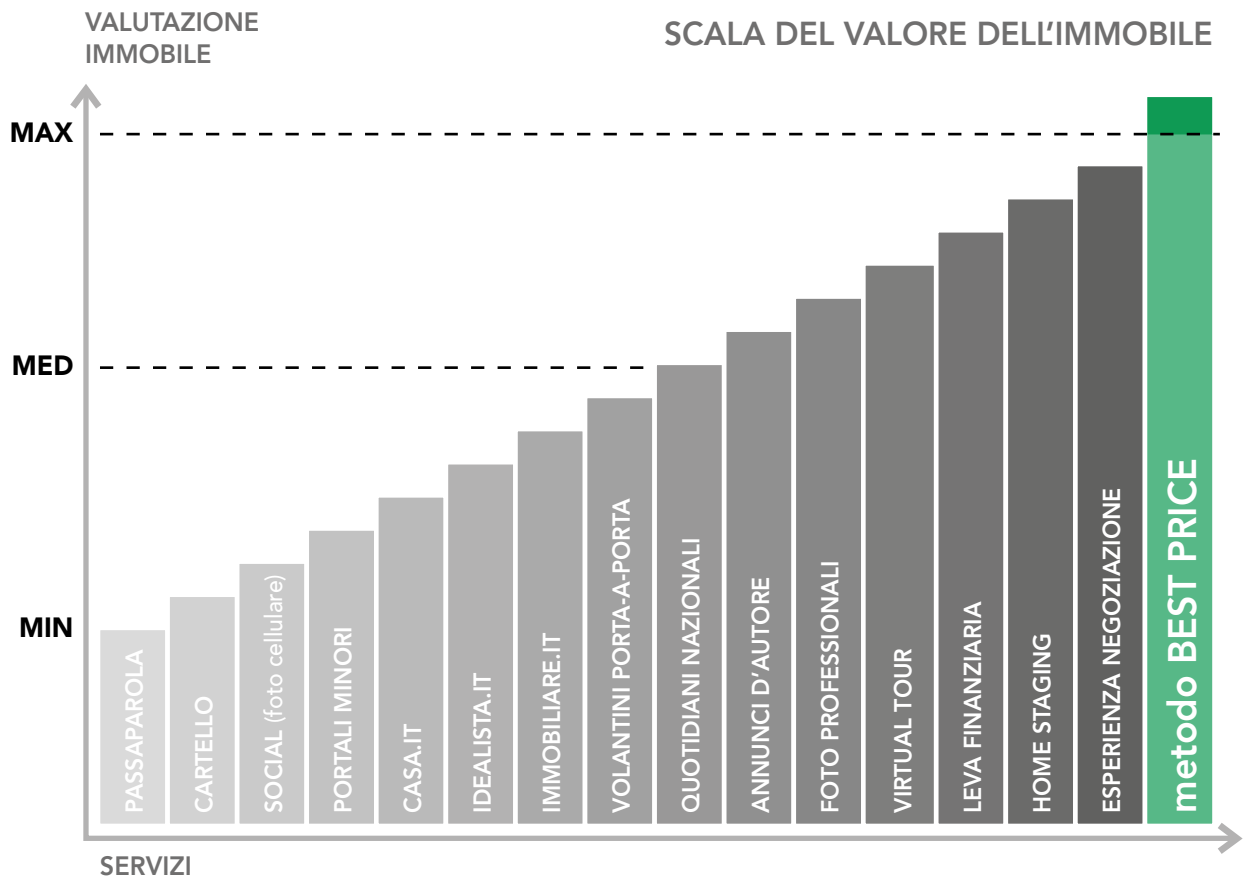
*Se c'è un cliente disposto a pagare  
il miglior prezzo possibile per il tuo immobile,  
noi lo troviamo*

Il **metodo esclusivo MONDORE** che garantisce la migliore offerta di mercato in poche settimane!  
Grazie all'esperienza, l'innovazione e le tecniche di negoziazione messe in campo dai nostri Consulenti, MONDORE è in grado di ottenere risultati eccezionali attraverso una gestione commerciale personalizzata.



**BEST PRICE è la garanzia di aver ottenuto il meglio!**

# Quanto vuoi realizzare dalla vendita del tuo immobile?



**Che cos'è:** è il sistema di valorizzazione immobiliare studiato dagli esperti **MONDORE**.

**A chi si rivolge:** ad una clientela attenta ed esigente che intende realizzare il massimo dal proprio immobile.

**Come funziona:** MONDORE stima il valore **BEST PRICE** dell'immobile e, attraverso una campagna mediatica senza pari, raccoglie le richieste pervenute via e-mail o call center nel periodo di massimo interesse e le organizza in ordine cronologico in unica e interminabile giornata di visite.

**Perchè funziona:** perchè l'immobile sarà presentato al top e la clientela toccherà con mano il reale interesse che l'immobile suscita sul mercato.

## Le trappole del FAI-DA-TE



La vendita di un immobile o il suo acquisto **mette in gioco i risparmi di una vita** e di fronte alle leggi sulla compravendita, le norme tecniche, i bonus condominiali ecc., **il venditore è il solo ed unico responsabile!!** Almeno l'acquirente può contare sull'aiuto del Notaio scelto dallo stesso su basi fiduciarie.

### **CHI SCEGLIE DI COMPRARE O VENDERE DA SOLO!**

- Deve valutare se la casa è urbanisticamente e catastalmente regolare
- Deve leggere l'atto di proprietà per garantire che non ci siano vincoli di alcun genere
- Deve possedere una proposta di acquisto che lo tuteli
- Deve conoscere la differenza tra un acconto, una caparra confirmatoria e una caparra penitenziale

- Deve evitare di rimanere intrappolato per mesi nel caso l'acquirente richieda il subordine al mutuo
- Deve saper scrivere e/o tutelarsi dalle clausole sospensive o risolutive
- Deve sapere le norme regionali in merito agli impianti in essere
- Deve tutelarsi da eventuali cause derivanti da problematiche condominiali e vizi occulti nell'appartamento.
- Deve saper negoziare senza farsi trascinare emotivamente nella trattativa con l'acquirente, evitando di perdere tempo e denaro

I professionisti ideali per affrontare una compravendita in serenità sono:  
**il notaio, l'avvocato e l'AGENTE MONDORE.**

L'AGENTE MONDORE è l'unico **sempre presente** in tutte le fasi della compravendita ed assiste la proprietà coordinando tutti i professionisti coinvolti (Notaio, Tecnico, Amministratore, Banca, ecc) **dalla Valutazione fino al Rogito Notarile**. Approcciarsi al mercato immobiliare con il metodo "**fai da te**" significa essere il solo ed **unico** responsabile di ogni errore le cui conseguenze spesso si traducono in **gravi perdite economiche**.

L'Avvocato può sicuramente essere di supporto nell'evitare errori nella lettura delle Scritture private da sottoscrivere ed è **vivamente consigliato** se non ci si vuole affidare ad un AGENTE MONDORE, tuttavia, presentarsi davanti alla controparte con il proprio Legale può essere foriero di chiusure e irrigidimenti della controparte tali da mettere in pericolo la conclusione dell'affare.

## Il servizio **RIVALUTA-RE**



### Case datate con OFFERTE TROPPO BASSE?

**Che cos'è:** è il servizio esclusivo **MONDORE** concepito **per ottenere fino al 30% in più del prezzo di mercato.**

**A chi si rivolge:** ai proprietari di immobili vuoti datati da sistemare/ristrutturare con possibilità di usufruire di sgravi fiscali.

**Come funziona:** MONDORE seleziona tecnici ed imprese che riqualificheranno l'immobile a prezzi convenzionati e pagamento alla vendita entro 6 mesi da inizio lavori.

**Perché funziona:** di fronte ad offerte di immobili da ristrutturare la clientela si rivolge a tecnici/imprese che stimano mediamente in € 1.000 al mq un costo di ristrutturazione che le imprese partner MONDORE possono fare a poco più della metà. Un modo semplice per passare da una richiesta di sconto ad una valorizzazione immobiliare.

## Il servizio **VALO-RE**

**È possibile vendere casa  
con SALDO PREZZO IN 60 GIORNI?**

**Che cos'è:** è il servizio esclusivo **MONDORE** concepito **per la clientela che necessita di un pronto realizzo.**

**A chi si rivolge:** ai proprietari di immobili situati in città e nell'hinterland inseriti in stabili in buone condizioni ed in caso di piani alti, preferibilmente dotati di ascensore.

**Come funziona:** MONDORE stima l'immobile ed entro 15 giorni presenta un'offerta con saldo prezzo in 60 giorni e rogito in 12 mesi.

**Perchè funziona:** perchè concedendo un piccolo sconto si realizza il valore stimato in 60 giorni, e si possono realizzare nuovi progetti a condizioni vantaggiose.



## Il servizio **PRE-ASTA**



### *Casa pignorata, mutuo incagliato debiti condominiali*

**Che cos'è:** è il servizio di **SALDO E STRALCIO** scelto da MONDORE.

**A chi si rivolge:** ai proprietari di immobili che vogliono uscire da una situazione di crisi, AL MEGLIO.

**Come funziona:** MONDORE coordina tutte le parti coinvolte al fine di raggiungere un accordo economico in tempi brevi evitando l'asta giudiziaria.

**Perchè funziona:** il debitore salda il dovuto a "SCONTO", il creditore incassa in tempi certi e l'acquirente ottiene la proprietà a condizioni vantaggiose.

## Come capire la differenza tra un "Cacciatore di Provvigioni" e un Agente MONDORE

1. Un professionista non suona al citofono a qualunque ora del giorno o della notte per chiedere se c'è un appartamento da vendere.
2. Un **AGENTE MONDORE** non accetta di buon grado incarichi verbali, senza provvigioni, senza esclusiva e in condivisione con altri mandatari in concorrenza tra loro.
3. Un **AGENTE MONDORE** preparato non valuta il tuo appartamento sul pianerottolo o sulla rampa delle scale o peggio entra in casa facendo firmare alla proprietà una valutazione che poi diventa per magia un incarico in esclusiva con penali da € 8-10.000. Un professionista redige la valutazione dell'immobile per iscritto inserendo le comparazioni di mercato con immobili simili e valutando la presenza dei diversi competitor. Inoltre, è in grado di spiegare le caratteristiche positive e negative delle diverse case in vendita presenti nella zona di pertinenza.
4. Un **AGENTE MONDORE** non assume incarichi di immobili in vendita al «prezzo da amatore» voluto dal venditore, chiaramente fuori mercato, solo per aumentare il proprio pacchetto di immobili. Proporre un immobile ad un prezzo inadeguato può, infatti, causare la perdita di credibilità agli occhi di altri potenziali clienti.
5. Un **AGENTE MONDORE** è trasparente nelle risposte. Deve essere chiaro e non deve generare false aspettative, spiegando che il suo lavoro non si riduce ad accompagnare i clienti a vedere gli immobili. Il suo è un lavoro quotidiano di studio e analisi dell'andamento delle diverse pubblicità, di attenzione per la protezione della privacy del cliente, di esame dettagliato delle documentazioni dell'immobile. Questo, anche per facilitare il lavoro dei diversi professionisti che saranno incaricati prima e dopo il contratto preliminare.
6. L'**AGENTE MONDORE** non deve lasciare il cliente nel dubbio. Deve infondere sicurezza e fiducia in chi è interessato a vendere o acquistare l'immobile al miglior prezzo e secondo le proprie esigenze. Il mercato è «invaso» dalle agenzie immobiliari e ciò produce diffidenza e pregiudizi in coloro che non conoscono l'ambiente. L'**AGENTE MONDORE** serio è paziente e preparato alle domande del cliente perché sa che con il dialogo e la competenza professionale la diffidenza e il pregiudizio vengono meno.
7. Un **AGENTE MONDORE** non sottopone a fine mandato, ai clienti con immobile invenduto le PP o "Proposte Pacco" e cioè Proposte condizionate al mutuo per ulteriori 60-90 gg sottoscritte da persone compiacenti al solo scopo di allungare i tempi di tentata vendita.



## Gestione integrale della compravendita

I nostri consulenti **si occupano di ogni fase dell'acquisto** partendo dalla ricerca della "**casa perfetta**" fino alla sua verifica e alla firma del rogito in piena sicurezza.

Rispondiamo alle vostre richieste entro 48 ore, via telefono, e-mail e whatsapp.

Identifichiamo gli immobili che rispondono alle vostre esigenze.

Offriamo una **consulenza a 360°**, anche attraverso i nostri partner per le vostre necessità legali, fiscali, tecnico-edilizie, amministrative, finanziarie ed assicurative.



Organizziamo le **visite alle proprietà selezionate**.

Forniamo tutta la documentazione degli immobili di reale interesse e **controlliamo la loro regolarità**.

Supportiamo la clientela in tutto il processo di **negoziazione**.

Predisponiamo la **proposta di acquisto**, le clausole tutelanti, verificiamo i contenuti del **contratto preliminare e del Rogito Notarile**.



Assistiamo i clienti nell'adempimento di formalità pre e post vendita (bonus edilizi, condominio, ecc).

Consigliamo i clienti nella scelta di un notaio, e **seguiamo la compravendita fino all'atto notarile**.

Effettuiamo **vulture e allacci di utenze** come acqua, gas, telefono, elettricità e internet (formalità post compravendita).

*La trasparenza è ciò che possiamo garantire al cliente e cioè un insieme di regole volte ad assicurare un'informazione corretta, chiara ed esauriente che agevoli la comprensione delle caratteristiche, dei rischi e dei costi dell'acquisto immobiliare prescelto.*

## Il servizio **CAMBIO CASA**

**Desideri** una camera in più,  
un terrazzo più grande, un giardino privato?

**MONDORE** ha realizzato per te il servizio  
**CAMBIO CASA**.



*La soluzione per chiunque cerchi  
una nuova abitazione dovendo vendere  
il proprio immobile*



**Che cos'è:** è la soluzione **MONDORE** per **chiunque cerchi una nuova abitazione dovendo vendere il proprio immobile**.

**A chi si rivolge:** ad una clientela prudente ma determinata.

**Come funziona:** MONDORE stima il valore massimo della proprietà e seleziona il potenziale acquirente disposto a prenotare l'immobile con consegna medio-lunga. Trovato l'accordo, il proprietario godrà del tempo e delle risorse necessarie a trovare l'immobile desiderato alle migliori condizioni di mercato.

**Perchè funziona:** perchè solo al raggiungimento del miglior prezzo di vendita si attiverà il periodo concordato per la ricerca e la selezione dell'immobile desiderato.

## Il servizio **ASTA ETICA MONDORE**

Tra i servizi proposti da MONDORE ai potenziali acquirenti spicca "**Asta Etica MONDORE**".

In pratica MONDORE seleziona aste destinate a clienti con principi morali tali da rifiutare la speculazione quale elemento trainante per la partecipazione. Viene garantita l'assistenza ad ogni cliente che intenda partecipare alla suddetta asta pubblica mediante l'erogazione dei seguenti servizi:

- **Prenotazione visita immobile**
- **Consulenza preventiva gratuita**
- **Stima immobile e valutazione economica dell'operazione**
- **Assistenza mutuo**
- **Analisi tecnico legale**
- **Assistenza partecipazione all'asta**
- **Assistenza adempimenti successivi all'asta**

La partecipazione all'asta presuppone la consapevolezza che il prezzo base d'asta potrà raggiungere il valore di mercato.

*In sintesi MONDORE assiste la propria clientela interessata al fine di realizzare un acquisto vantaggioso con l'aggiudicazione del bene all'Asta e al contempo, con la propria partecipazione, favorire anche la posizione del debitore/esecutato.*





## Building & Business

Grazie ad una fitta rete di relazioni con Studi tecnici, Avvocati e Commercialisti, **MONDORE** reperisce opportunità di sviluppo immobiliare in fase ancora pre-progettuale.

Inoltre, il nostro Gruppo dispone di una **Banca dati costantemente aggiornata** in grado di sapere chi, come e quando ritira un permesso di costruire o un'autorizzazione paesaggistica in ogni Comune attenzionato al fine di prendere contatto e verificare l'eventuale disponibilità del Committente a cedere l'area concessionata.

Individuata poi l'operazione immobiliare di interesse del cliente, MONDORE mette a disposizione della propria clientela **strumenti e competenze utili all'analisi delle potenzialità di zona**, come l'elenco esatto degli immobili nuovi venduti negli ultimi 24 mesi corredati di metri quadri e prezzo al mq,



e le tipologie più richieste dal mercato locale. A completamento di questo iter vi è una particolare attenzione agli aspetti economici e MONDORE si offre quale supporto nella selezione di eventuali partner bancari interessati a finanziare l'operazione e/o investitori orientati alla pre-vendita di lancio del cantiere.

***Per ottimizzare tutti i processi precedentemente esposti MONDORE ha reclutato, formato e strutturato uno staff specializzato nelle Nuove Costruzioni riscontrando risultati eccellenti in termini di servizio alla clientela ed immobili commercializzati.***

#### **Le nostre attività per il Mondo impresa:**

- Promozione e pubblicità del cantiere con vetrine espositive nelle agenzie MONDORE in prossimità del cantiere (condivisa a quattro mani col costruttore)
- Gestione del cliente non solo per il nuovo acquisto ma anche per la gestione dell'usato
- Direct Marketing su clientela selezionata che ha manifestato interesse all'acquisto nella zona di riferimento
- Gestione delle varianti al capitolato, d'intesa con l'impresa
- Presenza MONDORE presso l'ufficio di cantiere
- Gestione della trattativa volta all'ottenimento del prezzo di listino
- Interazione con tecnici/referenti del committente per le esigenze di personalizzazione manifestate dai potenziali acquirenti.
- Stesura prenotazioni e/o proposte di acquisto personalizzate
- Stesura e registrazione del preliminare
- Svolgimento attività propedeutiche all'atto di compravendita e presenza al rogito notarile

## Promozione OFF-LINE

Per promozione off-line si intende le comunicazioni realizzate attraverso metodi tradizionali e quindi tramite stampa e distribuzione di materiale illustrativo e attraverso il contatto diretto con le persone.

In questo ambito verranno quindi realizzati:

- **Cartellonistica**
- **Volantini**
- **Allestimento ufficio vendite (vele/roll-up)**
- **Book Cantiere**
- **Brochure illustrativa**
- **Pubblicità sui migliori quotidiani (Il Resto del Carlino, La Repubblica, il Corriere della Sera, Il Messaggero)**



## Promozione ON-LINE

La promozione on-line sfrutta, invece, la capillarità della comunicazione tramite strumenti innovativi e tramite l'utilizzo di internet.

In questo ambito verranno quindi svolte:

- **Promozioni sul sito [www.mondore.it](http://www.mondore.it)**
- **Promozioni sui Portali partner/Extravisibilità**
- **Mini-sito web dedicato**
- **Render 360° degli appartamenti**



Le planimetrie, anche arredate, consentono di comprendere la distribuzione degli spazi delle diverse soluzioni abitative. Le immagini sviluppate con tecniche di computer grafica (in caso di appartamenti ancora da completare) consentono di prospettare un'ipotesi di futura realizzazione e/o potenzialità delle diverse soluzioni di arredamento.

- **Virtual tour 360° dedicato**



Visiona, tramite una sequenza di video o immagini, la simulazione virtuale di come potrebbe essere il tuo nuovo appartamento.

- **Home Staging**

Per fornire ai possibili acquirenti idee e soluzioni di resa degli spazi, è possibile arredare temporaneamente l'ambiente completamente vuoto e non finito ricorrendo alle tecniche di Home Staging (allestimento estetico) che consentono di valorizzare e rendere più accoglienti e comprensibili le varie soluzioni abitative.



foto da sito [www.homestaginglovers.it](http://www.homestaginglovers.it)



## Real Estate Advisor

All'interno di **MONDORE** è presente un **reparto specializzato** nella ricerca e selezione delle opportunità di investimento immobiliare presenti sul mercato.

Tale servizio ha la finalità di velocizzare i tempi e indirizzare la clientela verso soluzioni personalizzate con particolare attenzione al budget e alla tipologia di investimento desiderato (aste, trading e immobili a reddito).



I servizi offerti da MONDORE sono:

- Accesso alle **migliori offerte sul mercato** con relativa velocizzazione dei tempi di ricerca
- Analisi del rapporto **Redditività/Rivendibilità**
- **Valutazione** analitica e comparativa dell'immobile
- **Velocizzazione** dell'iter burocratico
- **Consulenza del credito** ai fini di eventuali richieste di finanziamento fino al 100% del valore di acquisto
- **Trattative assistite o gestite direttamente da un rappresentante della MONDORE** (all'Asta telematica mediante Avvocato)
- **Verifica dell'agenzia** del rispetto dei patti tecnici, giuridici ed economici
- Analisi costi ricavi (**sistemazione/ristrutturazione immobile**, tecnici, oneri, sgravi fiscali, prezzo di acquisto e vendita)

*L'investimento immobiliare è una delle principali forme di investimento scelto dagli italiani. Il "Mattone" rappresenta da sempre un fattore di sicurezza e stabilità.*

Si stima che in Italia circa il 17% delle compravendite siano relative ad immobili tenuti a disposizione (definizione della Agenzia delle Entrate) e cioè seconde case, **immobili da mettere a reddito** o immobili acquistati per la **rivendita dopo una ristrutturazione, generando plusvalenze.**



### Sinergie vincenti

**MONDORE** opera nel settore collaborando con i più importanti Legali, Fiscalisti, Tributaristi, Studi Tecnici, Amministratori e Consulenti Finanziari affiancandoli nella gestione della clientela che necessita di servizi legati al settore immobiliare.

I clienti dei Professionisti che si trovassero a dover gestire questioni di carattere patrimoniale, potranno contare su MONDORE quale **partner ideale** nell'individuazione dei beni immobili coinvolti e nella stima del valore commerciale degli stessi e così, perimetrando il patrimonio immobiliare coinvolto e stabilito quanto precede, potersi candidare quale intermediario fiduciario nella collocazione dello stesso ad investitori e/o utilizzatori finali.



Alcuni esempi di Consulenze professionali nelle quali MONDORE può contribuire fattivamente, sono:

- Separazioni
- Divisioni
- Successioni
- Investimenti
- Dismissioni immobiliari
- Ricognizioni patrimoniali
- Divisioni ereditarie e societarie
- Operazioni di trading/ristrutturazione/costruzione
- Frazionamenti
- Ricerca finanziatori e/o imprenditori edili qualificati
- Fallimenti
- Transazioni
- Operazioni di valorizzazione immobiliari anche di una certa complessità

*La sinergia con i Professionisti sarà discreta e sarà finalizzata a garantire la massima tutela ai clienti da essi rappresentati, aumentando le potenzialità realizzative di eventuali beni posti sul mercato oltre ad evitare che i sacrifici di una vita, spesso rappresentati dal patrimonio immobiliare, vengano affidati nelle mani sbagliate.*

**Collaborare per crescere.**

...tutto questo e'



**M O N D O R E**  
GRUPPO IMMOBILIARE

**sede legale**

MONDORE S.r.l.  
Via Castiglione 12/A  
40124 Bologna

**Agenzie a Roma, Bologna e provincia**

[info@mondore.it](mailto:info@mondore.it)  
[www.mondore.it](http://www.mondore.it)

