

VINCENZO MONTI PRESTIGE®
MILANO

The 3 L's:
Location, Location
Location

Milano • Venezia • Miami • New York • Paris • London
International Realty • Exclusive Worldwide Services
www.vincenzomontiprestige.it

Vincenzo Monti Prestige®

Via Vincenzo Monti n° 26 - 20123 Milano - MM Cadorna
Tel. 02.46.39.72 - Fax 02.43.400.684
monti@vincenzomontiprestige.it

Siamo riconosciuti agli occhi di una Clientela selezionata, come l'agenzia tra le più specializzate ed accreditate da numerosi anni nella vendita e locazione a Milano nei prestigiosi Quartieri del Centro Quadrilatero, Corso Magenta, Vincenzo Monti, Pagano e Wagner Buonarroti. Siamo anche specializzati con le sedi estere di New York, Miami, Londra e Parigi aperte sul posto da anni, alla vendita a Clienti italiani di immobili all'estero, e viceversa a Clienti esteri, di immobili posti nel cuore di Milano.

La nostra filosofia è il total care unito all'assoluta riservatezza: il cliente al centro del nostro servizio. "Vincenzo Monti Prestige" rappresenta la massima professionalità di esperti consulenti, il sapere come trattare proprietà particolari per la loro tipologia od importanti per il loro indirizzo e, soprattutto, la sicurezza di avere le giuste "risposte" alle Vostre necessità immobiliari.

In un mercato che si fa sempre più complesso, scegliere il giusto operatore immobiliare è un'operazione estremamente delicata. I nostri punti di forza sono: la territorialità con la presenza della nostra sede Prestige nel cuore di queste prestigiose zone, la profonda conoscenza del mercato di questi Quartieri ed un portafoglio Clienti sempre aggiornato e mirato alla stessa area. Siamo certi di avere Clienti sicuramente interessati a vendere, comprare e affittare in queste stesse zone, in quanto trattiamo ogni singolo giorno soprattutto questi importanti quartieri.

Se ne vendiamo di case? Sicuramente si, ma siamo abituati a far parlare i fatti. Tutto il resto, qualunque buon agente immobiliare lo può fare.

Chiamateci pure senza impegno contattandoci allo 02.463972 potremo così valutare la situazione, decidendo assieme le strategie più opportune nel caso di vendita, o l'immobile più adeguato in caso necessitate di un acquisto.

"La vendita di una casa è come la matematica. Se fatta bene, non può che portare al risultato esatto, ovvero alla vendita. E' la scelta di chi cerca di portarla al risultato, che ne condiziona l'esattezza"

Andrea Pincherli Vicini

Andrea Pincherli - Vicini (Ceo & Founder)





Curriculum Vitae

Siamo gli unici a poter vantare un CURRICULUM VITAE così concentrato in questo Quartiere tra i più importanti di Milano. Negli indirizzi più esclusivi. In questi indirizzi abbiamo venduto od affittato almeno un immobile. Addirittura, in più di un civico tra quelli segnalati, abbiamo affittato o venduto ben più di un immobile. Un concentrato di iniziative di successo. Centinaia di immobili venduti o affittati. Se cercate o vendete casa qui, avete sicuramente trovato gli interlocutori perfetti per Voi.



Curriculum vitae

Quartiere Centro - C.so Magenta - V. Monti:

- VINCENZO MONTI VIA 9, 7, 15, 26, 27, 28, 29, 32, 33, 36, 41, 47, 50, 55, 56, 75, 79, 81, 86
- ALBERTO GIUSSANO VIA 1
- ABBONDIO SAN GIORGIO VIA 14, 22
- AMEDEI VIA 11
- ARIOSTO VIA 8, 10, 26
- BARACCA VIA 6
- BORROMEO VIA 5
- BOCCACCIO VIA 4, 7, 14, 20, 34, 43, 45, 47
- BOEZIO VIALE 2
- BRISA VIA 15
- BROLETTO VIA 37
- CADORNA P.ZA 2 e 10
- CANOVA VIA 29
- CARADOSSO VIA 18
- CARDUCCI VIA 4
- CERVA VIA 14
- CORRIDONI VIA 7
- DELL'AMBROSIANA VIA 22
- EUPILI VIA 6
- FILARETE VIA 5
- FORO BONAPAPARTE VIA 22, 52
- FULCORINA VIA 15 e 17
- GHERARDINI VIA 1
- GIOBERTI VIA 5
- GUIDO D'AREZZO VIA 7
- GRIZIOTTI 3
- GUERRAZZI VIA 10
- IPPOLITO NIEVO VIA 37
- LARGA VIA 11
- LEOPARDI VIA 3, 21, 25, 26, 29, 31
- MACCHIAVELLI VIA 18, 26
- MAGENTA C.SO 78, 79
- MANZONI/ROMAGNOSI 2/12
- MASCHERONI VIA 12, 16 e 25
- MASSENA VIA 12/7
- MELZI D'ERIL VIA 12
- MOSCOVA VIA 46/1
- NERINO VIA 8
- PALLAVICINO VIA 21
- PANZINI VIA 12 e 13
- PETRARCA VIA 4, 7, 18
- POERIO VIA 6
- PRATI VIA 4
- PIER MARINI VIA 10
- QUINTO ALPINI VIA 2, 3, 4, 7, 8, 9 e 12
- RASORI VIA 2, 15
- REVERE 6, 18
- SAN GIOVANNI SUL MURO 5
- SAN SENATORE VIA 14 e 16
- SANT'AGNESE 18
- SAFFI VIA 6, 11, 15, 12, 22, 25, 27
- SANTA MARIA VALLE 4
- SEI FEBBRAIO P.ZA 12
- SEMPIONE C.SO 21
- TAMBURINI VIA 6, 1, 11
- TELESIO 17
- TOMMASEO
- UCCELLO PAOLO VIA 4, 5
- VIGNA VIA 3
- WITTEGENS VIA 5



Curriculum vitae

Quartiere Wagner - Buonarroti - Monte Rosa:

- ALBERTO MARIO VIA 18, 25, 67
- AMENDOLA P.ZA 3 e 14
- BELFIORE VIA 12, 16
- BUONAROTTI VIA 8, 19, 3, 24
- CASSIODORO VIALE 5, 16
- CAVALCABÒ VIA 10
- CLEFI VIA 7
- COLONNA VIA 8, 15, 46
- CORREGGIO VIA 3, 8, 12, 16, 19, 22, 51, 57 e 61
- DE ANGELI P.ZA 2
- DEI GRACCHI VIA 6, 26
- DEI MARTINOTTI VIA 7, 26
- DEL FUSARO VIA 2
- ESCHILO VIA 6
- EURIPIDE VIA 9
- FRUA VIA 6, 12, 14, 16, 18, 21
- GIASONE DEL MAINO VIA 23
- GIOTTO VIA 7, 29
- GIULIO CESARE P.LE 4, 7, 15, 17, 19
- GRIZIOTTI VIA 3
- GUARNERO 5
- MARCHESE DE TADDEI VIA 1, 14, 15
- MARGHERA VIA 6, 9, 14, 32, 36, 51
- MOSE' BIANCHI VIA 17, 26, 93
- ORGANDINO VIA 2, 13, 19
- PIER CAPPONI VIA 2
- PLUTARCO VIA 6, 12, 13
- PREVIATI VIA 34
- RAVIZZA VIA 19, 28, 26
- RUGGERO SETTIMO VIA 2
- SAN SIRO VIA 1
- SANZIO VIA 2, 16
- SARDEGNA VIA 27, 32, 35, 44, 45 e 48
- SENOFONTE VIA 5, 7
- SERRA 14
- SOFOCLE VIA 1
- SORESINA VIA 12
- SPINOLA VIA 5, 7
- STUPARICH P.ZA 8
- TIZIANO VIA 11, 21
- TRANQUILLO CREMONA VIA 12
- TRIVULZIO VIA 2, 3
- VERCELLI C.SO 20, 27, 38, 52, 55
- VOLTERRA VIA 14, 24
- WASHINGTON VIA 5, 9, 12, 19 e 49

Real Estate Property Finders

Siamo forse gli unici players italiani presenti in tutte queste prestigiose Città. A cercare la casa adatta a Voi, con sedi sul posto con personale italiano. A farVi accedere ALLA TOTALITÀ degli immobili in vendita nelle località d'interesse. A non vendere solo immobili, ma ad offrire consulenze complete e gratuite al Vs. domicilio in Italia o presso le nostre agenzie a Milano. A farVi parlare senza alcun impe-



Miami • Florida • USA 1000 5th Street - Miami Beach - 33139, FL



Aperta dal 2006 nel cuore di Miami in Lincoln Road. Per chi vuole acquistare nel primo luogo di vacanza degli americani, abbinando un ottimo investimento ad una casa-vacanza usufruibile in qualsiasi momento dell'anno. Accesso ALLA TOTALITÀ degli immobili abitativi, commerciali o attività

disponibili sul mercato locale. Redditività sino 7% annuo, facilità di locazioni brevi, burocrazia minima ma efficace e nessun rischio locativo.



London • England 17 Grosvenor Gardens - London SW1V 0BD



Siamo una società di consulenza immobiliare specializzata nel rappresentare acquirenti e investitori italiani a Londra.

Lavoriamo esclusivamente nell'interesse degli acquirenti con un servizio di consulenza personalizzato. Il nostro obiettivo fondamentale è quello di creare e valorizzare patri-

moni a lungo termine per i nostri clienti tramite investimenti immobiliari accedendo alla totalità degli immobili disponibili. Redditività medie 4 % annuo.





gno o costi con Avvocati e professionisti specializzati nella località prescelta. Dopo aver ascoltato le Vs. necessità, potremo selezionare per Voi le proposte più adatte. Nessun obbligo e nessuna spesa in caso di mancato acquisto. Successivamente potremo affittare i Vs. immobili, dandovene resoconto in Italia, curarne la manutenzione, o rivenderli nel momento che lo riterreste opportuno.

New York • USA

The Cipriani Building, 25 - Broadway - New York



Aperta dal 2008 nel cuore del Financial district a Wall Street.

L'accessibilità ai valori immobiliari della città più famosa al Mondo non è poi così elevato come si pensa. Oggi bastano anche 375.000 dollari per un acquisto intelligente a Manhattan. In più vi è la sicurezza unica dell'investimento nel tempo. Su richiesta

del Committente ricerchiamo qualsiasi tipo di immobile in tutta New York. Accesso ALLA TOTALITÀ degli immobili disponibili sul mercato locale.

Paris • France

100 Quai de la Rapée – Paris 75012



Oggi 1 straniero su 4 che compra casa a Parigi è italiano (dato ufficiale Ordine Notai di Parigi). Offriamo un servizio completo creato su misura per gli italiani. Le agenzie francesi sono al servizio del venditore, noi esclusivamente al servizio degli Acquirenti per cercare, valutare e soppesare l'immobile per le

Vostre esigenze. Potremmo poi occuparci della locazione, potrete così scoprire che un pied-à-terre a Parigi non costa, ma rende il 5-6% netto annuo.

Dovete vendere la vostra casa?

L'ABC della vendita domande/risposte

👑 OGGIORNO CON LA CRISI CHE C'È NON SI VENDE PIÙ, FORSE E' MEGLIO CHE RITIRO L'IMMOBILE DAL MERCATO. Non è vero. Si vende (quasi) tutto, naturalmente al giusto prezzo. Purtroppo è accertato che il valore sia spesso sovrastimato. Solitamente il Proprietario si fa un'idea del valore del proprio immobile prendendo in considerazione i prezzi richiesti da altri. Magari non tenendo conto che il proprio è un piano basso od in uno stabile anni '60 anziché d'epoca o ha un affaccio trafficato o necessita di lavori di ristrutturazione etc. Tutti fattori che riducono il valore di un immobile. Inoltre spesso non considera che il prezzo richiesto dal "vicino di sopra o di fianco", è comunque un valore di vendita e mai di trattativa conclusa. Che il prezzo preso a paragone sarà stato oggetto di trattativa (a volte anche di molto) e che il venditore non sbandiererà ai quattro venti a quanto ha poi veramente concluso l'affare. Certo che, se il Proprietario ha false aspettative ed il broker immobiliare si appiattisce su di queste pur di ottenere il mandato, è ovvio che si non riesca a vendere.

👑 IL MERCATO E' FORTEMENTE IN DISCESA. Non è vero. E' invece vero che prima tutti chiedevano oltre al prezzo iniziale di vendita un sovrapprezzo almeno del 20 % che l'euforia del mercato permetteva. Oggi non più. Ma non sta svenendo il Suo immobile. I valori giusti al mq erano e sono questi. Senza più quel sovrapprezzo. Attenzione alle leggende metropolitane di vendite a valori da "favola". Nella maggioranza dei casi chi vende sosterrà sempre che ha venduto al meglio, chi compra che ha fatto un affare.

👑 O VENDO AD UN CERTO PREZZO O NON VENDO. RicordateVi che non siamo noi i Clienti che devono acquistare la vostra casa, così come non siamo i Proprietari delle case in vendita che andate a vedere. Non siamo neanche, con tutto il rispetto, gli agenti immobiliari che devono convincerVi a fare l'una o l'altra cosa. Siamo consulenti immobiliari che condividono con i propri Clienti l'obiettivo comune. Ai Proprietari la massima efficacia di vendita, poiché, data la nostra specializzazione, siamo sicuri di essere in grado di fargli realizzare il valore massimo che il mercato attuale permette. Agli Acquirenti permettiamo di analizzare con calma le nostre proposte, potendole confrontare con le proprie esigenze e con le offerte del mercato. Saranno poi Loro a decidere se acconsentire alla richiesta della Proprietà o meno.

👑 HO GIÀ UN'ALTRA AGENZIA IMMOBILIARE. Bene, lasciamoli lavorare. Auguriamo sinceramente a Lei e a questi Signori una buona vendita! Ma, se al termine dell'incarico non foste riusciti a vendere l'immobile, pensate a noi come ad una valida alternativa. E' ora di provare un altro professionista. Noi siamo convinti di riuscire, dove altri non hanno ottenuto il risultato. Metteteci alla prova. Più di 12 anni di vendita di immobili in questi quartieri non si inventano, credeteci. Perché lo sa meglio di noi che esistono clienti e Clienti. Ed il precedente mediatore non deve rimanerci male. E' il suo ed anche il nostro rischio d'impresa. Se non lo vendiamo noi, verrà dato da vendere ad un altro mediatore.

👑 PIÙ AGENZIE MI FACILITANO LA VENDITA. Non e' vero. Innanzitutto non crede che con la velocità d'informazione attuale, l'acquirente venga comunque a sapere che il Suo immobile è trattato da più agenzie? Agenzie che spesso propongano prezzi più bassi ed addirittura differenti tra un'agenzia ed un'altra. Inoltre non crede che poi lo stesso Cliente possa pensare di acquistare la casa a meno, poiché "il Proprietario ha bisogno di venderla in fretta, se è vero che l'ha data a più agenzie"? Chi cerca casa nella Sua zona utilizzerà per il 90 % dei casi, i classici canali per cercare l'abitazione: cartelli, internet, agenzie immobiliari, giornali di inserzioni immobiliari, passaparola. Quindi occorre un Player adeguato e "di zona", che utilizzi correttamente tutti questi canali (e' implicito dirLe che noi li facciamo tutti, vero? E a proposito, il suo amico che Le vende la casa, il freelance che conosce da tempo, l'agenzia di quel conoscente, utilizza veramente tutti questi canali? Non lo dia per scontato, poiché i migliori canali costano molto, come costa molto avere delle vetrine adeguate nel cuore di questi importanti quartieri) ed infine che sia un Professionista competente e sveglio per perfezionare l'interesse di un Acquirente in un contratto d'acquisto, evitando contro-proposte inadeguate.





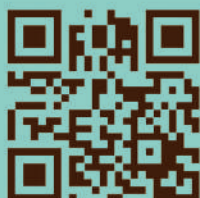
Tutto quello che un broker immobiliare non ha mai avuto il coraggio di dirvi

- 👑 **NON DO L'ESCLUSIVA.** Un'altra delle leggi non scritte e che nessuno Le dirà spudoratamente è che se Lei non dà l'incarico in esclusiva, qualsiasi broker non investirà molti soldi per la vendita del Suo immobile. Questo poiché il rischio d'impresa d'agenzia diventerebbe alto e meno sostenibile. Peggio se promette provvigioni troppo basse o se non le dà. Peggio ancora se farà trattare l'immobile da più agenzie. Perché il broker dovrebbe investire i propri soldi su di un prodotto rischioso? Lo fa invece un Professionista serio, ben collocato e visibile, che pubblicizza in tutti i canali più importanti, meglio ancora se specializzato sulla zona. A quel punto la serietà del professionista sarà la miglior carta per vendere la Sua proprietà senza dare all'Acquirente quei motivi o appigli per trattare il prezzo dell'immobile. Dati Fimaa segnalano che solo il 28% delle agenzie riesce a vendere un immobile in un tempo compreso tra 3 e i 6 mesi, oltre il 30% delle agenzie ha tempi di vendita che superano i 9 mesi, fino a raggiungere i 18 mesi. È interessante notare come il fatto di dare o meno un'esclusiva, di dare una provvigione adeguata e, non ultimo, fornire al mediatore tutta la documentazione necessaria incidano sui risultati complessivi cambiando i tempi di vendita e soprattutto il realizzo del miglior prezzo di vendita.
- 👑 **ME LO VENDO IO DA SOLO.** Scherzosamente Le diremmo "si accomodi prego". Ma non perché non La riterremo capace di venderlo, ma perché almeno così vedrebbe che vendere case non è tutto "rose e fiori". Vedrebbe clienti che non si presentano agli appuntamenti, che fanno mille domande ma poi non acquistano, che vengono solo a curiosare, che vengono per amici perché poi non devono acquistare loro, che Le comprano la casa a parole ma che se devono firmare un assegno per bloccarla trovano mille scuse, che pensano di trattare al mercato offrendo prezzi, condizioni o proposte indecenti, che non hanno la disponibilità subito ma che se trovano la Banca che gli fa un prestito... Oppure 1000 (e diciasi mille) agenti immobiliari che Le spergurano di avere il Cliente giusto, che Le hanno già venduto la casa o che si presentano come falsi Clienti. Insomma questa è solo una minima parte di quello che L'aspetta e che noi dovremo affrontare per vendere la Sua casa.
- 👑 **PERCHÉ DOVREI PAGARVI UNA PROVVISIIONE, C'E CHI MI CHIEDE SOLO L'1% O ME LO VENDE GRATIS.** Ci perdoni queste domande impertinenti. Ma Lei andrebbe a farsi curare i denti in un paese estero sconosciuto, spendendo un terzo o forse meno di quello che Le costerebbe in Italia? E ancora, si farebbe difendere da un Avvocato che Le promette di farlo gratis? Od infine, farebbe costruire una casa ad un Ingegnere che non dimostra serietà, competenza tecnica e attrezzature adeguate? Non crede che pagare una giusta commissione, per quello che è uno dei Suoi beni di maggior valore specifico, ad un professionista serio e competente sia importante? Allora capirà sicuramente, perché pagare una provvigione adeguata sarà motivo di successo e soddisfazione, oltreché di una vendita probabile ai valori di mercato che più si aspetta. È meglio concentrarsi sul valore di vendita, spesso di centinaia di migliaia di euro, o sulla provvigione di poche migliaia di euro? Si ricordi che un broker, deve avere "la chimera del guadagno" e la stessa deve essere allettante, altrimenti "spingerà" poco il Suo immobile. O ne spingerà prima un altro, dove potrebbe guadagnare di più o rischiare di meno. Diciasi legge di mercato.
- 👑 **SE STA LEGGENDO QUI E' PERCHÉ MOLTO PROBABILMENTE DOVRÀ VENDERE CASA NELLE NOSTRE ZONE.** Quante possibilità di vendita potrà avere un'agenzia immobiliare distante da qui o comunque non specializzata sulla zona? Operando in queste aree, ogni giorno da oltre 11 anni, è logico che il 90 % del nostro indotto "ruoti" attorno ad immobili presenti in questa micro-zona. Molto probabilmente chi cerca la Sua casa è già nelle nostre banche dati o lo sarà comunque molto presto. Telefonerà alle nostre agenzie per chiedere informazioni per le case in vendita qui ed entrerà nei nostri negozi posti nel cuore del Suo quartiere. Non è arroganza, ma frutto di una strategia precisa e mirata nell'aver voluto specializzarsi in un mercato di nicchia, oltreché di elevato standing. Il mercato di questa zona. Chieda pure referenze su di noi. Siamo certi di aver sempre cercato di operare al meglio, con un occhio sempre attento all'etica e nel convincimento che il Cliente deve essere sempre soddisfatto al 100 %.

Solo dal Dealer autorizzato
VINCENZO MONTI PRESTIGE®

Think Prestige!

Milano • Italia	AGENZIA MAGENTA/PAGANO • Via Vincenzo Monti, 26 • 20123 Milano
Venezia • Italia	AGENZIA VENEZIA CENTRO • San Polo, 2958 • 30125 Venezia
London • England	AGENZIA LONDRA • 17 Grosvenor Gardens • London SW1V 0BD
Miami • Usa	AGENZIA MIAMI • 1000 5th Street • Miami Beach 33139, FL
New York • Usa	AGENZIA NEW YORK • The Cipriani Building, 25 • Broadway • New York
Paris • France	AGENZIA PARIGI • 100 Quai de la Rapée • 75012 Paris



SCARICA GRATUITAMENTE LA NOSTRA APP

Disponibile su
Android Market

Disponibile su
App Store



www.vincenzomontiprestige.it