

## 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](mailto:info@smart-tailor.it) o chiamare il numero 0332 826298 oppure 339 8540392.**

di [Ufficio pubblicità](#)