

BENVENUTI A CASA

GENNAIO 2026

HDconcept.



www.hdconcept.it



Edit



RE/MAX
Home DISTRICT

#01

or's



Letter

a cura di Lodovico De Rossi,
Broker RE/MAX Home District

Benvenuti nel primo numero di HD Concept, la nuova voce editoriale di RE/MAX Home District. Abbiamo voluto creare uno spazio che fosse molto più di un catalogo immobiliare: un punto di incontro tra professionisti, clienti, investitori e appassionati di design e architettura. Un contenitore di idee, tendenze, visioni.

Quello che rende RE/MAX Home District qualcosa di unico non è solo la competenza tecnica o la conoscenza del territorio, ma l'approccio profondamente umano con cui ogni relazione viene costruita. Crediamo che dietro ogni compravendita ci siano storie, desideri, sogni. Per questo ascoltiamo, accompagniamo, comprendiamo. Ogni agente è prima di tutto una persona che si mette in relazione con altre persone, creando un rapporto basato sulla fiducia e sulla trasparenza.

Siamo convinti che l'immobiliare non sia solo questione di metri quadri o rendimenti, ma di esperienze condivise, di momenti che contano, di scelte che segnano la vita. Per noi, costruire valore significa soprattutto costruire legami duraturi, offrendo supporto autentico e presenza costante, anche oltre la firma su un contratto.

In questo scenario, l'agente immobiliare assume un ruolo strategico: non solo mediatore, ma consulente, ascoltatore, guida. La tecnologia è un alleato, ma la fiducia resta il nostro bene più prezioso. Con HD Concept vogliamo raccontare tutto questo: il valore dell'abitare, la bellezza del costruire bene, le storie di chi fa la differenza.

Che siate alla ricerca di una nuova casa, di un investimento o semplicemente d'ispirazione, speriamo che le pagine di questa rivista possano accompagnarvi con competenza e passione.

Buona lettura e... Benvenuti a casa!

HDconcept.

HDconcept.





#01

Lettera dell'editore

HDfiscale
Consulenza fiscale/immobiliare



#06



#04

HDlegale

Consulenza legale/immobiliare

HDmindIl rapporto tra mente
e spazio abitativo

#08



#10

Marcello
Olivari

Questa
è casa:
il mio
perché in
RE/MAX
Home District



#14

Agnese
Mosci

Case, sogni
e connessioni:
la visione
di Agnese



#54

Fabio Reghenzi

IL LAVORO CHE MI HA
CAMBIATO LA VITA
E IL RAPPORTO CON LA
MIA FAMIGLIA.



#58

Cristina Romano

Vivere e lavorare
sul Lago d'Iseo,
tra passione
e opportunità:
La storia di Cristina.

#62



#68

nuovo nando,
vent'anni di gusto e
passione sopra la città.



VIA MAZZINI 30:
IL SALOTTO
IMMOBILIARE
CHE REINVENTA
L'UFFICIO
URBANO

Sonia Zucchelli
e Pietropaolo Cristini
Vicolo Studio

#19

Gli immobili in vendita



#60

Francesco Pantaleo

Avvocato, perfezionato in
Management delle strutture
sanitarie cattoliche;
Professore a contratto
presso l'Università Cattolica
del Sacro Cuore sede di
Brescia; OIV del Comune di
Pordenone, Componente ODV

Il ruolo di Legal in Lab all'interno di Home District

LEGAL IN LAB è molto più di uno studio legale: è un team multidisciplinare che lavora in sinergia per offrire soluzioni concrete a imprese, enti pubblici e professionisti. Uniamo competenze giuridiche, fiscali e consulenziali per affrontare insieme le sfide del mondo del lavoro e dell'impresa, con un approccio pratico, rapido e su misura.

Non ci limitiamo a dare pareri legali: il nostro approccio è pratico e orientato alla soluzione. Affianchiamo i nostri clienti nella gestione quotidiana e strategica dei problemi, offrendo consulenza, formazione e, quando serve, anche assistenza legale in ambito civile, penale e amministrativo. Quello che ci distingue è la visione integrata: uniamo competenze diverse per fornire risposte veloci, concrete e su misura. Collaboriamo con realtà molto diverse – dalle grandi banche agli ospedali, fino a enti pubblici e imprese private – e siamo sempre attenti all'innovazione e alla tecnologia, perché vogliamo essere un vero partner di fiducia, non solo dei consulenti.

Come LEGAL IN LAB opera all'interno di home district?

All'interno di Home District, LEGAL IN LAB svolge un ruolo strategico di consulenza sia per i professionisti del network che per i clienti finali. Da un lato, supportiamo



“Non ci limitiamo a dare pareri legali: costruiamo soluzioni concrete insieme ai nostri clienti. La nostra forza è la visione integrata: diverse competenze, un unico obiettivo.”

i professionisti – come agenti immobiliari, architetti, ingegneri e altri operatori del settore – offrendo assistenza legale su questioni operative, contrattuali o normative; dall'altro, mettiamo le nostre competenze a disposizione dei clienti di Home District, accompagnandoli in tutte le fasi più delicate di un'operazione immobiliare: dalla redazione e verifica dei contratti, alla gestione di eventuali contenziosi, fino alla

consulenza su aspetti successori o legati alla proprietà. L'obiettivo è creare un ecosistema in cui ogni attore sia tutelato e guidato in modo professionale, efficace e tempestivo.

È possibile vendere un immobile in comproprietà se uno dei proprietari è incapace di intendere e di volere?

Quando un immobile è in comproprietà tra più persone,

per venderlo è necessario che tutti i comproprietari siano d'accordo e capaci di manifestare validamente il proprio consenso. Se uno dei comproprietari è in una condizione tale da non essere in grado di provvedere ai propri interessi (per ragioni fisiche o psichiche, ad esempio perché affetto da una patologia invalidante o da una condizione psicologica grave), si applica l'istituto dell'amministrazione di sostegno, disciplinato dagli articoli 404 e seguenti del Codice Civile.

Si tratta di un istituto che tutela le persone fragili/incapaci, consentendo ad un professionista, attraverso una serie di atti da presentare innanzi gli Uffici Giudiziari, di affiancarle o sostituirle negli atti giuridici, compresi quelli patrimoniali, come la vendita di un immobile.

L'agente immobiliare ha diritto alla provvigione anche senza un incarico formale?

Sì, il diritto alla provvigione può sorgere anche in assenza di un incarico formale, purché l'attività svolta dall'agente abbia avuto un ruolo effettivo nella conclusione dell'affare. Ai sensi dell'art. 1755 comma 1 del codice civile: "Il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento".

Al fine di valutare l'effettiva esistenza, nonché il conseguente diritto dell'agente a poter pretendere il riconoscimento provvigionale, è essenziale che l'agente:

- Sia regolarmente abilitato all'esercizio dell'attività di mediazione e iscritto presso il registro tenuto dalla Camera di Commercio;
- Dimostri il nesso di causalità tra la propria attività e la conclusione dell'affare.

"Non serve una firma per avere diritto alla provvigione, basta aver fatto davvero la differenza. L'intervento dell'agente è provvigione se è l'anello essenziale tra le parti."

N.B. Non serve che il mediatore abbia partecipato a tutte le fasi della trattativa o che l'accordo sia stato raggiunto subito dopo il suo intervento: è sufficiente che egli abbia messo in relazione

le parti, così da realizzare l'antecedente indispensabile per pervenire alla conclusione del contratto secondo i principi della causalità adeguata. Principio affermato a più riprese dalla Suprema Corte (Cass. Civ., sentenza nr. 25851/2014; Ordinanza nr. 3055/2020 e n. 7029/2021).

Infine, se non vi è un accordo scritto sulla misura del compenso e non esistono tariffe o usi locali, l'importo può essere determinato dal giudice secondo equità, ai sensi dell'art. 1755, comma 2 del codice civile.



Ferdinando Magnino

Dottore commercialista;
Sindaco e Revisore di società
ed ONLUS, Formatore

Superbonus, quanto pagherà di tasse chi vende una casa ristrutturata con il 110%? Una simulazione

- Mi hanno detto che non posso vendere la casa perché ho usufruito del superbonus, è vero?

Ma figurati! perché hai avuto un'agevolazione non sei più padrone di vendere? Dove l'hai sentita, al bar? Piuttosto, attento alle imposte sulle plusvalenze.

- Quante tasse si pagano sulla plusvalenza?

Da gennaio 2024 le plusvalenze sulla vendita di una casa ristrutturata con il Superbonus non sono più considerate "redditi diversi" e quindi il 26% di tasse è calcolato sull'intera plusvalenza, e non solo sulla parte "scontata" con le ristrutturazioni edilizie agevolate come è stato fino ad allora.

Significa che, chi aveva pensato di ristrutturare un immobile con Bonus e Superbonus da non più di 10 anni, sperando di ottenere un margine di guadagno dalla vendita dell'immobile stesso, dovrà ora fare i conti con l'intera imposizione.

- Io avevo fatto esattamente questo ragionamento...

Mi spiace, dovrà mettere in conto il 26% di imposte da pagare sull'intero valore, e non solo sulla parte ristrutturata col Superbonus. E andrà considerato anche il periodo intercorso tra i lavori e la cessione.

- Mi spiega?

La Fondazione nazionale commercialisti ha simulato un

"Da gennaio 2024 le plusvalenze sulla vendita di una casa ristrutturata con il Superbonus non sono più considerate 'redditi diversi' e quindi il 26% di tasse è calcolato sull'intera plusvalenza [...]."



esempio concreto. L'ipotesi è la seguente: acquistato casa nel 2000 ad un prezzo di 200 mila euro. Nel 2021 abbiamo effettuato dei lavori di ristrutturazione per un valore di 50 mila euro, beneficiando delle agevolazioni

del Superbonus, adeguando l'immobile ai nuovi canoni eco-sostenibili.

Se avessimo deciso di rivenderla nel 2023 a un prezzo di 400mila euro, la plusvalenza che avremmo ottenuto dalla vendita

non sarebbe stata tassabile, poiché sono intercorsi più di 5 anni tra l'acquisto (anno 2000) e la cessione dell'appartamento (anno 2024).

Invece, dal 2024, la vendita ipotizzata della casa sarà tassabile, poiché sono passati meno di dieci anni dai lavori agevolati col Superbonus (anno 2021) e la data di

cessione dell'appartamento (anno 2025).

La plusvalenza realizzata è pari a 150.000 euro (prezzo di cessione 400.000 euro – costo di acquisto 200.000 euro – spese per interventi edilizi 50.000 euro). Quella tassabile è pari a 63.200 euro. Per determinarla si sottrae al prezzo di vendita il costo di acquisto rivalutato e il 50% delle spese per il Superbonus. In questo caso «le spese per gli interventi edilizi agevolati con il Superbonus al 110% sono scomputabili al 50% dal prezzo di vendita in quanto si è fruito dello sconto in fattura (o della

cessione del credito) e gli interventi si sono conclusi da più di cinque anni all'atto della cessione», spiega la Fondazione nazionale commercialisti. L'imposta dovuta su questa plusvalenza è pari a 16.432 euro (plusvalenza 63.200 euro x 26%).

– Che fregatura!

No, consideri che le spese le sono costate la metà e che, probabilmente, se non avesse fatto quei lavori, l'immobile non lo venderebbe certo a 400 k...



Detrazioni per spese di ristrutturazione: non spettano se l'erede concede in locazione l'immobile

– Dottore, mi è arrivato un accertamento dell'Agenzia delle Entrate! Mi stanno riprendendo i costi di ristrutturazione della casa di mia mamma...

Mi perdoni, ma se non sbaglio sua madre è venuta a mancare, giusto?

– Sì, purtroppo è successo l'anno scorso.

Capisco. Ma posso chiederle: lei è andato ad abitare nella casa ereditata? Oppure è affittata a qualcun altro?

– No no, figuriamoci... Io continuo ad abitare dove vivevo prima. La casa di mia madre è sempre affittata, non ci ho mai messo piede.

Ecco, allora il problema si chiarisce: il figlio non può subentrare alla madre nel godimento dell'agevolazione fiscale per i lavori di ristrutturazione, se non utilizza personalmente l'immobile. E nel suo caso, la casa è data in locazione a terzi, quindi non è in suo uso diretto. Inoltre, lei non ha sostenuto di tasca propria i costi degli interventi edilizi, che sono stati pagati dalla madre prima della sua scomparsa.

Lo ha stabilito la Corte di Cassazione, con l'ordinanza n. 11731 del 5 maggio 2025, con cui ha rigettato un caso molto simile al suo, proprio di un contribuente che, come lei, aveva cercato di portare in detrazione i costi di ristrutturazione su un immobile ereditato, ma non abitato.

La questione è interpretata alla luce dell'art. 2, comma 5 della legge 289/2002. Secondo i giudici:

“Non appare dubitabile che la locuzione ‘detenzione materiale e diretta’ significhi che il bene debba essere

utilizzato materialmente e personalmente dall'erede al fine di subentrare nel diritto all'agevolazione fiscale.”

In altre parole, l'immobile deve essere nella disponibilità concreta dell'interessato, per le sue reali esigenze abitative. Nel suo caso, invece, è affittato ad altri. Quindi, lei non può godere di quella detrazione.

“Il figlio non subentra alla madre per successione nel godimento dell'agevolazione fiscale per i lavori di ristrutturazione della casa perché non utilizza per sé l'immobile, che è dato in locazione a terze persone.”

– Ma allora devo pagare?

Purtroppo sì.

L'accertamento è legittimo e difficilmente impugnabile.

– Ma io non ci penso nemmeno a pagare così, facciamo ricorso!

Certo, se vuole far girare

l'economia... prima paga me per il ricorso, poi comunque finirà per pagare anche le imposte contestate. Il mio consiglio? Lasci perdere, non butti via soldi inutilmente.

– Dice davvero? Che seccatura! Ma allora chi ha sbagliato?

Guardi, senza voler fare nomi... chi le ha fatto la dichiarazione dei redditi. Probabilmente ha inserito quelle spese senza considerare le condizioni previste dalla legge.

Ricordi però una cosa importante: l'errore può capitare a tutti, anche ai professionisti più esperti. La differenza è che noi commercialisti siamo assicurati per questo tipo di problemi, e possiamo tutelarla al meglio. Ma nel suo caso, meglio chiudere qui.

– E quindi pago e sto zitto?

Purtroppo sì. La prossima volta, però, venga a parlarne prima: prevenire, come sempre, è meglio che curare.

Giorgia Coluccia

Psicologa clinica,
psicoterapeuta in formazione
e specializzata in valutazione,
sostegno e consulenza
psicologica individuale

Lo spazio che ci contiene: viaggio tra emozione e abitare.

La rubrica HDmind nasce da una sfida unica e innovativa, quella di scoprire, esplorare e riconoscere il delicato e profondo rapporto tra mente e spazio abitativo. Sono la dottoressa Giorgia Coluccia, psicologa psicoterapeuta e da anni mi occupo di accompagnare le persone verso una maggiore consapevolezza di loro stesse, dei loro bisogni emotivi e del modo in cui scelgono di abitare il loro spazio nel mondo.

Attraverso questi articoli parleremo di come lo spazio possa accoglierci o respingerci, rassicurarci o farci sentire persi, di come l'ordine o il disordine riflettano fino ad influenzare i nostri stati interiori. Parleremo anche di transizioni importanti e di come la casa possa diventare uno specchio, uno strumento di cura, crescita e trasformazione.

Perché la casa non è solo il posto nel mondo in cui viviamo, ma è anche lo spazio nel quale scegliamo di costruire la nostra storia. E allora, benvenuti in questo viaggio. Cominciamo!

Ci avete mai pensato? La casa che scegliamo parla di noi, sin dal principio. Prima ancora della ricerca è la scelta, e prima ancora della scelta è il desiderio.

Qui, si annida il cuore di ogni spinta all'agire. Il desiderio dà vita all'immaginazione, ed essa richiama il bisogno emotivo più nascosto, perché abitare è una necessità più emotiva di quanto sembri. "Habere", dal latino

"La casa che scegliamo parla di noi, sin dal principio. Prima ancora della ricerca è la scelta, e prima ancora della scelta è il desiderio."



avere, possedere, è l'origine della parola abitare. E per l'essere umano avere, possedere, risiedere, significa sentirsi protetto all'interno di uno spazio che gli appartenga, che lo protegga, che lo contenga, che lo definisca, che racconti una storia mai sentita prima. Dunque probabilmente, chi sente il bisogno di radicarsi nella natura non potrà che scegliere di vivere

lontano dalla città anche a costo di allontanarsi dal posto di lavoro, una scelta impensabile per chi ha paura di rischiare e sceglie la comodità di un appartamento in centro, a

pochi passi dall'ufficio, o dai luoghi importanti per le attività dei figli. Una coppia che porta con sé il desiderio di allargare la famiglia sceglierà una zona vicina a scuole dell'infanzia, forse senza neanche accorgersene

perché quel desiderio non ha ancora fatto capolino.

Un giovane alla sua prima esperienza cercherà qualcosa di piccolo e non così costoso, perché ancora non crede nelle sue possibilità e il futuro lo spaventa. Cercare casa, cambiarla, arredare uno spazio, un nuovo inizio, sentire il bisogno di fare un passo indietro, tutto questo parla di chi siamo, di cosa cerchiamo e del momento della vita che stiamo attraversando.

E se diamo uno sguardo all'interno, scopriremo quanto la casa diventi al più presto lo specchio della nostra identità, unica e irripetibile come lo è il modo di abitare di ognuno di noi. Chi ama l'ordine o chi si trova meglio

nel "caos creativo" e lo difende a tutti i costi, chi cerca angoli di silenzio e li ricrea ovunque vada e chi invece ama gli spazi aperti e condivisi. La casa diventa, in un certo senso, un'estensione del nostro modo di essere, l'unico posto nel quale ci sentiamo liberi di essere chi siamo quando nessuno ci guarda, circondati dal nostro stile, dai colori, dalla luce, il rumore, dagli oggetti e lontano dai giudizi, dalle convenzioni, dal "come tutto dovrebbe essere": il risultato desiderato è sempre il nostro equilibrio e il nostro benessere.

Riuscite ad immaginare le emozioni che animano una scelta così importante? L'aspettativa, l'entusiasmo, la paura, il cambiamento, il rischio, la novità. Voltarsi indietro solo per guardare a ciò che abbiamo deciso di lasciare, perché ogni cambiamento viene da una scelta e ogni scelta implica una separazione. Per questo è così

difficile, e allo stesso tempo così importante, per questo non basta scegliere una casa che "ci faccia sognare", perché spesso le motivazioni profonde vanno ben oltre la logica o il sogno.

Dunque, prima di abitare qualsiasi spazio esterno, dobbiamo imparare a riconoscere ciò che abita dentro di noi. Prendere il giusto tempo per ascoltarci, per capire quali sono i nostri veri bisogni (di spazio, di tranquillità, di sicurezza), e accogliere i desideri senza aver paura di

andare oltre un confine che spesso è solo nella nostra mente.

Guardarci dentro e comprendere quale sia il nostro vero obiettivo, cosa

"Dunque, prima di abitare qualsiasi spazio esterno, dobbiamo imparare a riconoscere ciò che abita dentro di noi."

davvero stiamo cercando, può aiutarci a fare scelte più consapevoli e soddisfacenti, basate su richieste specifiche e chiare. E con queste ultime affidarci all'aiuto esperto di chi può guidarci in questo percorso, il cui supporto diventa così ancora più mirato ed efficace. In ogni appuntamento di questo viaggio affronteremo argomenti specifici ma strettamente correlati tra loro. Parleremo di come sopravvivere allo stress del trasloco fino a scoprire come creare ambienti che favoriscano relax, concentrazione e relazioni sane.

Nel prossimo numero, a proposito di queste ultime, esamineremo insieme la prima delle relazioni a cui fare riferimento in questo ambito: quella tra noi e il nostro agente immobiliare di fiducia.

Stay tuned!

Alla prossima!





Questa
è casa:
il mio
perché in
RE/MAX
Home District

A large red circle graphic that partially overlaps the text 'il mio' and 'perché in'.

Marcello Olivari
Consulente immobiliare

Hai sempre sognato di fare l'agente immobiliare?

Sono laureato in Lettere all'università di Bologna e poi ho lavorato nel cinema come aiuto regia, per un paio di anni. E' un mondo molto diverso da come l'avevo immaginato all'accademia, e l'idea di dover prevaricare gli altri per continuare a lavorare non era la mia visione di fare arte.

Nel 2017 ho sostenuto l'esame da agente immobiliare, convinto da mio papà che fosse un piano alternativo valido e così quell'estate, stanco di lavorare per pochi spiccioli tra un set e l'altro, sono venuto in RE/MAX Home District nella sua sede storica di Via Porcellaga, a vedere con i miei occhi come fosse

il lavoro che avevo studiato.

Ho incontrato colleghi fantastici, e insieme a quello che poi è diventato un amico, Silvestro, abbiamo trascorso giugno, luglio e settembre in centro

storico a fare ricerca, vendite la domenica pomeriggio, ricerca in zona tra una pizza di Birbes e l'altra. Quello che doveva essere un'esperienza estiva si è trasformata nel mio lavoro da otto anni.

E adesso?

Con l'inaugurazione della nostra sede di via Milano n.43 del 2020 sono diventato team leader e sono affiancato a un gruppo eterogeneo di sei persone, il Team Olivari. Con lo slogan "L'Agente per la gente" cerco di fare la differenza, anche umana, con chi mi affida la sua casa da vendere e cerco di portare un po' di humanitas nel freddo mondo degli affari.

Da qualche settimana, inoltre, mi occupo anche della comunicazione e dei video per Home District... Dopo tutto chi può raccontare meglio questo lavoro di un agente immobiliare con un passato nel cinema?

Cosa ti piace di questo lavoro?

Sicuramente la libertà di organizzarmi il tempo come voglio. Il rapporto vita privata/lavoro, soprattutto dopo l'avvento dello smart working è sempre più complesso, con tantissimi conoscenti che fanno

turni di lavoro stancanti (anche notturni), che vengono convocati nei giorni di riposo per delle sostituzioni o che devono controllare le email anche in vacanza.

Come agente immobiliare RE/MAX sono un imprenditore,

e quindi non è sempre semplice: devo procacciarmi gli incarichi e la clientela in completa autonomia - e il lavoro di certi agenti non aiuta la reputazione della nostra professione - ma vedere poi la felicità dei miei clienti ad affare concluso e avere anche il tempo di coltivare la mia, prendendomi cura di Alexia e Matilde e godendomi il tempo libero e gli amici, fa dimenticare i momenti più difficili e mi dà la carica per ricominciare.

Perché dopo tanti anni ancora REMAX?

Sono una persona con un carattere piuttosto spigoloso, che non tollera comportamenti scorretti tra le persone

e credo che RE/MAX sia un'identità nell'immobiliare con una visione del mondo molto affine alla mia. E' una società presente in quasi ogni Paese del mondo, con una storia di successo alle spalle, e l'unico franchising

al mondo con un codice etico da sottoscrivere in tutela dei clienti. Crede nella collaborazione tra agenzie, fra gli agenti immobiliari, tra gli uomini e questa è l'essenza di RE/MAX e la sua forza.

Certo, non è tutto perfetto, ma non mi immagino un altro posto in cui vorrei essere a fare il mio lavoro.

Perché dopo tanti anni ancora HOME DISTRICT?

E' stata la mia prima e unica agenzia. Sono arrivato nel 2017 che eravamo in meno di 20 persone e ne ho seguito evoluzioni, involuzioni, successi e passi falsi. Abbiamo aperto sedi nuove, siamo arrivati a oltre cinquanta consulenti e assistenti... Sono numeri che impressionano, perché non c'è un'agenzia così a Brescia. Sono cresciuto in questi anni e l'azienda è cresciuta con me, sia di numeri che di mentalità. Oggi siamo un'agenzia di servizi; all'interno dei nostri ambienti trovano collocazione, tra gli altri, uno studio legale, uno tecnico e l'amministrazione condominiale.

Trovo sia una realtà molto solida, proiettata al futuro,

e anche questa rivista "HD Concept" ne è un esempio. L'obiettivo è chiaro: diventare la prima azienda immobiliare di Brescia, in grado di influenzare il

mercato delle compravendite sul territorio ed essere il vero punto di riferimento del settore, per clienti e collaboratori.

"Quello che doveva essere un'esperienza estiva si è trasformata nel mio lavoro da otto anni."

"Cerco di portare un po' di humanitas nel freddo mondo degli affari."





Passione, determinazione e un desiderio autentico di aiutare le persone a realizzare i propri sogni: così Agnese Mosci racconta il suo percorso nel mondo immobiliare.

Con una solida formazione internazionale e un bagaglio di esperienze di vita in diversi Paesi, Agnese porta nel suo lavoro un approccio unico, fatto di empatia e professionalità.

In questa intervista ci parla di sé, della sua carriera e del mercato immobiliare della Val Trompia, con uno sguardo particolare su Concesio.

Agnese Mosci
Consulente immobiliare

Case, sogni e connessioni: la visione di Agnese



Come hai iniziato questo lavoro?

Ho sempre avuto una grande passione per il settore immobiliare e dopo diversi anni di esperienza nelle vendite e nel customer service ho deciso di intraprendere il percorso di studi e formazione per diventare agente immobiliare.

Ho iniziato questa carriera con l'obiettivo di offrire un mix perfetto tra il servizio eccellente e un supporto genuino.

La mia decisione è stata dettata dal desiderio di creare connessioni e dare il massimo supporto alle persone in una delle scelte più importanti della loro vita.

Ho capito che volevo essere quella risorsa affidabile e preparata che le persone cercano in un momento così significativo.

Essere un agente immobiliare non è per me un lavoro, ma è un vero e proprio stile di vita che mi permette di poter aiutare sempre più persone a realizzare i loro sogni immobiliari e per questo mi sento molto grata ogni giorno.

Raccontaci qualcosa di te.

La mia grandissima passione è viaggiare e conoscere lingue e culture straniere.

Sono infatti laureata all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Brescia e ho conseguito la Laurea Triennale in Lingue e Letterature Straniere e la Laurea Specialistica in Management Internazionale, entrambe Cum Laude. Parlo perfettamente italiano, tedesco, inglese e polacco. Durante gli studi ho avuto modo di vivere molte esperienze in diverse parti del mondo, come Germania, Austria, Inghilterra e Australia, che hanno contribuito in modo significativo alla mia crescita personale.

Uno dei benefici più evidenti è lo sviluppo delle competenze interculturali. Confrontarsi con situazioni nuove e impreviste, come per esempio sistemi burocratici diversi, insegna a trovare soluzioni creative,

a saper gestire lo stress con maggiore resilienza e di essere "open-minded", ovvero di mentalità aperta, senza pregiudizi e senza preconcetti.

Passioni?

Ho una grandissima passione per il Labrador chocolate

grazie alla mia cagnolina Luna di 4 anni.

Per me Luna è l'incarnazione perfetta della gioia di vivere.

Non è solo il suo mantello lucido e ricco, che sembra quasi velluto al tatto e brilla sotto il sole come cioccolato fuso, ma è la sua natura intrinsecamente buona e leale e la sua intelligenza vivace che la rendono una compagna ideale.

I Labrador sono per me il sinonimo di energia inesauribile e soprattutto di affettuosità incondizionata.

"Essere un agente immobiliare non è per me un lavoro, ma uno stile di vita. Ogni giorno mi sento grata di poter aiutare le persone a realizzare i loro sogni immobiliari."

Come descriveresti il mercato immobiliare in Val Trompia?

Il mercato immobiliare in Val Trompia si presenta con una certa eterogeneità, rispecchiando le diverse caratteristiche geografiche e socio-economiche dei comuni che la compongono.

L'attuale andamento di mercato è molto positivo in diversi comuni, specialmente quelli che beneficiano di una maggiore vicinanza e connettività con Brescia. Sebbene i prezzi siano generalmente più contenuti rispetto al capoluogo provinciale, la valle offre opportunità interessanti per chi cerca un'abitazione in un contesto più tranquillo, spesso con spazi più ampi e a costi più accessibili.

È un mercato che, pur con le sue specificità locali, riflette le tendenze più ampie del settore immobiliare in provincia di Brescia.

E il mercato di Concesio?

Concesio gode di una posizione privilegiata essendo il primo comune della Val Trompia ad incontrare la città, rendendola una sorta di "porta d'ingresso" alla valle.

Questa vicinanza al capoluogo la rende particolarmente attraente per chi cerca la tranquillità della valle senza

rinunciare alla comodità dei servizi. La domanda rimane infatti costante e l'offerta viene assorbita rapidamente e perciò anche le nuove costruzioni o ristrutturazioni significative trovano un ottimo riscontro.

Generalmente, i prezzi degli immobili a Concesio tendono ad essere più elevati rispetto alla media del resto della Val Trompia e tendenzialmente più ci si addentra nella valle, più i valori tendono a diminuire, soprattutto per le abitazioni meno recenti o in posizioni meno centrali.



Gli immobili

“La vetrina esclusiva delle proprietà più interessanti del momento.”

in vendita



Rovato

Villa singola

1.950.000,00 €



Classe energetica: in assegnazione



Proprietà di grande fascino composta da due fabbricati residenziali e da uno archeo-industriale, oltre che dal parco e dalle relative pertinenze. L'intera proprietà risale agli inizi del '900: originariamente il magazzino era dedicato all'attività di famiglia mentre la villa liberty a residenza privata.

Altri elementi presenti sono: la casa del custode, quattro box auto, un ampio parco e un'ulteriore porzione di giardino sul retro che possiede una volumetria edificatoria



aggiuntiva per circa 520 mq.

La villa si compone di due ampi appartamenti, uno al piano terra e uno al piano primo, più un piano sottotetto al rustico nel quale si potrebbe ricavare un'ulteriore unità abitativa. La villa conserva intatto il fascino e le finiture dell'epoca quali marmi pregiati, porte e serramenti in legno dei primi del '900.

La proprietà presenta due accessi carrai e uno pedonale e si presta come ottima soluzione per la realizzazione di un complesso residenziale esclusivo con più soluzioni abitative e aree comuni e perfetta per essere convertita in elegante struttura ricettiva o nella sede prestigiosa di una società di servizi.

Contattaci per ulteriori informazioni e per scoprire tutto il potenziale di questo affascinante complesso nel cuore di Rovato.



1.650 mq



8



8



Box
quadruplo



Parco e
giardino





Vestone

Villa singola

1.150.000,00 €



Classe energetica: D



In Valle Sabbia, nel comune di Vestone, proponiamo in contesto residenziale una splendida villa singola edificata negli anni '70, oggetto di un'importante ristrutturazione con ampliamento avvenuta negli anni 2000.

La proprietà si sviluppa su due piani fuori terra oltre a un piano seminterrato. Entrambe le unità abitative, indipendenti e dotate ciascuna di ingresso principale sul fronte sud-ovest, sono collegate internamente da un vano scala.



Ciascuna unità è composta da cucina abitabile, soggiorno, tre camere da letto e servizi. Il piano seminterrato comprende diversi ambienti ad uso comune tra le due unità immobiliari: autorimesse, centrale termica, cantina, taverna e un'ampia zona benessere completa di piscina coperta e sauna. La villa è dotata di un impianto fotovoltaico di grandi dimensioni, con una potenza di circa 20 kW. Completa la proprietà un grande giardino, sapientemente piantumato, che dona privacy e pregio all'intero immobile.



592 mq



7



4



Autorimessa
multipla



Giardino
privato





Sale Marasino

Appartamento quadrilocale

480.000,00 €



179 mq



3



3



Posti auto



Giardino



Ampio appartamento di 7,5 vani, completamente ristrutturato, caratterizzato da ambienti spaziosi, finiture moderne e da una struttura indipendente con accesso carraio e pedonale privato.

L'immobile si sviluppa su quattro locali di generosa metratura e dispone di tre bagni finestrati.

La zona giorno comprende ingresso, cucina abitabile e un ampio soggiorno, mentre la zona notte offre tre camere matrimoniali.

Completano la proprietà una loggia coperta di 26 mq, una centrale termica e un'area esterna privata con giardino e posti auto interni.

Le finiture sono di alto livello, con pavimenti in grès porcellanato effetto parquet, riscaldamento a pavimento, climatizzazione con pompa di calore e infissi in alluminio con triplo vetro e tende tecniche integrate.

Una soluzione moderna, efficiente e indipendente, ideale per chi cerca tranquillità a pochi minuti dal lago.

Classe energetica: B



Libera l'Agente Immobiliare che c'è in te!



Precisione, creatività, affidabilità, passione.
Qualunque sia il tuo mestiere,
hai già le basi per diventare un agente immobiliare.
RE/MAX Home District ti dà metodo,
supporto e libertà per fare il salto.



Con noi la tua carriera spicca il volo.



☎ 030 42 063



REMAX
HomeDISTRICT



Caionvico

Villa singola

635.000,00 €



Classe energetica: F



Brescia Est - In zona residenziale tranquilla e ben servita, a pochi minuti dal centro, proponiamo villa singola inserita in un lotto di circa 1.200 mq, attualmente suddivisa in due unità abitative indipendenti.

La prima abitazione, al piano rialzato, misura circa 220 mq e offre ampi spazi interni ed esterni, con giardino, portico di 48 mq, terrazzo coperto di 18 mq e balconate con vista sul verde.



L'immobile si sviluppa su un unico piano sfalsato e comprende ingresso con studio o camera, ampio soggiorno con camino e accesso al portico, zona pranzo, cucina abitabile di 30 mq con camino e terrazzo coperto, bagno di servizio e lavanderia. La zona notte ospita una camera matrimoniale con bagno privato, una camera doppia, una singola con balcone, bagno finestrato e ripostiglio. Al piano mansardato si trova un locale di circa 40 mq, mentre al piano interrato sono presenti una spaziosa autorimessa tripla di 65 mq, taverna, cantina e locale tecnico. La seconda abitazione, al piano semi-interrato, di circa 95 mq, è composta da soggiorno con camino, cucina, due camere, bagno finestrato, cantina/lavanderia e accesso diretto all'autorimessa singola. Esternamente dispone di giardino e ampio portico.



480mq



5



4



Box tripla e
taverna



Giardino





Rodengo Saiano

Villetta bifamiliare

460.000,00 €



201 mq



3



2



Box auto
triplo



Giardino
privato



Classe energetica: C

In tranquilla zona residenziale di villette a Rodengo Saiano, proponiamo in vendita villa bifamiliare di testa disposta su tre livelli, situata in via a fondo chiuso che garantisce riservatezza e silenzio, pur restando comoda ai principali servizi. Al piano terra si sviluppa una luminosa zona giorno composta da soggiorno, zona pranzo e cucina parzialmente a vista, con accesso diretto al giardino privato e all'area esterna attrezzata con portico, barbecue e spazio relax. Il primo piano è dedicato alla zona notte, con tre camere da letto una matrimoniale e due singole di buona metratura oltre a un bagno finestrato con vasca.

A piano seminterrato trovano spazio una lavanderia, una taverna/cantina, un locale tecnico e un secondo bagno. La disposizione degli ambienti consente un'ottima gestione degli spazi e delle attività quotidiane, aggiungendo funzionalità alla casa. L'autorimessa doppia/tripla, collegata internamente all'abitazione, è dotata di basculante motorizzata.

L'immobile è certificato in classe energetica C e si distingue per l'attenzione agli aspetti impiantistici: riscaldamento a pavimento, aria condizionata, impianto solare termico per l'acqua calda, infissi moderni con doppi vetri basso emissivo e telaio a taglio termico, sistema d'allarme e aspirazione centralizzata. Tutti elementi che garantiscono un elevato comfort abitativo e una gestione efficiente dei consumi.



Brescia

Porzione di villa

450.000,00€



298 mq



4



4

Nella frazione di Sant'Eufemia, in una posizione strategica e ben servita, uno splendido terra-cielo, completamente ristrutturato nel 2006 e in ottimo stato di conservazione. L'immobile, ricco di dettagli che richiamano la tradizione, è perfetto per una famiglia in cerca di ambienti spaziosi e finiture di alto livello.

L'abitazione si sviluppa su tre piani fuori terra, offrendo ampi spazi funzionali così suddivisi:

- al piano terra si trova un accogliente ingresso che conduce a una suggestiva taverna con volte a crociera, dotata di predisposizione per l'impianto cucina. Completano il piano un bagno con doccia e una spaziosa autorimessa;
- al primo piano si sviluppa un'elegante zona giorno composta da un ampio soggiorno impreziosito da un caratteristico caminetto e una cucina separata e abitabile. Questo livello include inoltre tre camere da letto, di cui una con bagno en-suite provvisto di doccia e un ulteriore bagno con vasca.
- il piano superiore ospita un luminoso spazio mansardato, ideale per vari utilizzi, completato da un quarto bagno con doccia e una pratica lavanderia separata.



Classe energetica: A1

L'immobile dispone di riscaldamento a pavimento con classe energetica A1, alimentato da teleriscaldamento.



Brescia

Villa singola

780.000,00 €



Brescia Ovest, Villa singola in zona pedecollinare in contesto residenziale riservato di similare edificazione.

La soluzione, costruita fine anni 60 in stile "Cottage" si sviluppa su un lotto di circa 2.000 mq. comprensivo di ampio giardino privato.

Classe energetica: F



Possibilità di realizzare una piscina. L'immobile è così composto:

-Piano Terra: Mq. 160 ingresso che porta alla zona giorno con ampie porta-finestre che si aprono sul giardino, studio/camera, spaziosa cucina con camino a muro, camera e bagno finestrato con doccia, bagno ospiti/lavanderia.

-Piano Primo: Mq. 105 camera matrimoniale con bagno finestrato padronale, camera doppia, camera singola, bagno finestrato con vasca, ripostiglio sottotetto.

-Piano Interrato: Mq. 110 ampio interrato con due locali ed autorimessa di circa mq. 40 (open space).

Bellissima posizione ai piedi del parco delle colline ma comoda ai servizi e trasporti.

L'immobile richiede ristrutturazione.



430 mq



5



4



Autorimessa
multipla



Giardino
privato





Brescia

Villa singola

600.000,00 €



Classe energetica: G



All'interno di un signorile contesto residenziale di poche unità, immerso nella tranquillità e nella privacy, raffinata villa di testa con ampio giardino esclusivo e portico coperto. Al piano terra si trovano ingresso, cucinotto separato, zona pranzo con soffitto a volta e soggiorno verandato con travi a vista e pareti in pietra. Un bagno di cortesia finestrato completa il livello. Al piano primo è presente una camera padronale con bagno privato e terrazzo con affaccio sul verde, affiancata a una comoda zona relax.



Il secondo piano ospita due ampie camere matrimoniali, una con terrazzo, e due bagni finestrati. Al piano interrato completano la soluzione: taverna, lavanderia, zona disbrigo e autorimessa doppia con basculante elettrica. All'esterno un curato giardino circonda la villa, offrendo spazi riservati e ideali per vivere l'outdoor in ogni stagione.

Il residence dispone inoltre di una piscina condominiale immersa nel verde e di posto auto esterno privato.

L'immobile dispone di pavimenti in gres e parquet, riscaldamento a pavimento, predisposizione per aria condizionata e impianto d'allarme, inferriate, videocitofono e serramenti con doppi vetri. Restano compresi la cucina su misura, le armadiature a muro e i raffinati mobili bagno in marmo.



365 mq



3



4



Posto auto



Piscina
condominiale





Castenedolo Villa

390.000,00 €



153 mq



3



2



Posti auto
coperti



Giardino privato



Classe energetica: G

A Castenedolo, in un contesto rustico e circondato dal verde, proponiamo in vendita villetta indipendente, libera su tre lati.

L'immobile, facente parte di una corte di solo 4 unità abitative, sarà oggetto di completa ristrutturazione e consegnata nuova come da progetto.

Il fabbricato dispone di giardino di proprietà su due lati, con una porzione di cortile dove saranno realizzati due posti auto coperti e uno scoperto.

L'interno, così come è stato progettato, prevede un grande soggiorno open space con cucina a vista, due camere da letto, due bagni, un ampio studio/camera e una comoda cabina armadio. Riscaldamento in pompa di calore, con possibilità di realizzare un impianto fotovoltaico sul tetto.

Ideale per chi ama la tranquillità, l'indipendenza senza rinunciare alla comodità.

Al completamento dei lavori la corte non avrà parti comuni tra i condomini, ma ogni casa godrà di completa indipendenza e privacy.



Castenedolo

Porzione di cascina

425.000,00 €



210 mq



2



2



2 posti auto
coperti



Giardino



Classe energetica: G

L'unità immobiliare è una porzione di cascina lombarda a corte chiusa, finemente ristrutturata nel 2007 e libera su tre lati, circondata dal giardino di proprietà.

Si compone di uno splendido loggiato al piano terra, dove poter mangiare all'ombra e rilassarsi in un contesto verde e silenzioso; entrando ci accoglie un enorme living open space di oltre 70mq con ampia porta finestra che dona luce all'ambiente, e cucina a vista; al piano anche un bagno di servizio per gli ospiti con la possibilità di ricavare nel sottoscala una zona lavanderia.

L'ampia scala ci conduce al piano superiore, con corridoio finestrato e porta finestra sulla loggia coperta con vista sul verde circostante e sulla corte. La zona notte si compone di due ampie camere da letto e un ulteriore bagno con doccia.

Il riscaldamento è autonomo a pavimento.

All'esterno, oltre ad un incantevole giardino sorgeranno due posti auto coperti di proprietà.



Dello

Villa singola

650.000,00 €



Classe energetica: da assegnare



L'immobile, edificato nel 1971, si sviluppa su una superficie totale di 735 mq distribuiti su due piani.

L'appartamento padronale è così composto: ingresso, ampio soggiorno con camino, sala da pranzo, cucina abitabile e ampio portico.

La zona notte comprende quattro camere da letto e due bagni.

Il secondo appartamento è composto da soggiorno con angolo cottura, due camere da



letto e un bagno. Completa la proprietà un ampio parco piantumato con piante secolari. Sono inoltre presenti quattro ampie autorimesse e quattro posti auto scoperti. La villa è dotata di impianto di riscaldamento a radiatori, alimentato a metano. L'immobile è ben conservato e offre un enorme potenziale per essere personalizzato secondo i propri gusti ed esigenze. Gli infissi e le finestre sono in legno con doppio vetro, garanzia di un buon isolamento termico e acustico.

Sul terreno è presente una volumetria edificabile residua di 4.623,30 mc, con la possibilità (già verificata secondo il vigente PGT) di frazionare il lotto in due, sfruttando separatamente la cubatura residua.

L'area è già servita da due distinti ingressi carrabili e pedonali, affacciati su differenti vie pubbliche.



735 mq



6



3



Autorimessa
multipla



Giardino
privato





Gargnano

Villa singola

1.250.000,00 €



Classe energetica: da assegnare



Posta sulle colline di Gargnano con una magnifica vista lago da punta S. Vigilio fino alla penisola di Sirmione e al promontorio di Manerba.

Il piano rialzato della villa è composto da un'elegante zona living con finestrate che guardano verso il lago offrendo una vista panoramica mozzafiato.

La zona notte è composta da due ampie camere e un bagno raffinato.

Tramite una comodissima scala interna si scende nel seminterrato dove troviamo altri



ambienti che costituiscono di fatto un secondo appartamento dotato di tutti i comfort. Completano l'immobile un'ampia autorimessa e spazi esterni unici, costituiti da un meraviglioso portico e giardino ed un'eccezionale terrazza a tetto di circa 100 mq con una fantastica vista del lago, del Monte Baldo, Monte Castello e Monte Pizzoccolo, ideali per godersi momenti di relax e svago all'aperto.

Il giardino di 1.100 mq risulta perfettamente piantumato, con 14 ulivi, 2 peri, 2 prugni, 1 melo, 1 ciliegio, oleandri e siepi perimetrali (photinia, lauroceraso).

Un altro tratto distintivo della proprietà è una magnifica piscina di 11 m x 6 m, con profondità variabile da un minimo di 1,2 m ad un massimo di 2,2 m.

Questa fantastica villa si distingue anche grazie alle sue caratteristiche e finiture di altissima qualità.



358 mq



4



2



Autorimessa
multipla



Giardino
e piscina





Brignano Gera d'Adda (Bg)

Villa singola

499.000,00 €



Classe energetica: A1



In zona residenziale tranquilla ed al contempo comoda ai principali servizi, proponiamo villa singola ultimata nel 2022, sviluppata su tre livelli con giardino e box triplo.

Dal portoncino d'ingresso si accede all'ampia zona living con cucina abitabile e salotto in open space. A piano troviamo anche un bagno finestrato con doccia, una camera singola ed una matrimoniale con bagno en suite.



A primo piano una suite con vasca freestanding a vista, bagno e terrazza a tasca a pianta quadrata.

Nell'interrato troviamo lavanderia, un'ampia cabina armadio, sala da bagno finestrata con doccia, una prima taverna con angolo cottura e predisposizione per stufa, una seconda taverna, palestra, cantina ed un box triplo in larghezza con doppia basculante. Ogni stanza di questo piano è finestrata con serramenti in pvc ed attualmente si trova in stato di rustico avanzato privo di pavimentazione.

A completare l'immobile un giardino di 450mq su tutti e 4 i lati e tre porticati vivibili.

La soluzione è caratterizzata da serramenti in legno con vetro triplo, riscaldamento a pavimento, impianto di aria condizionata in tutte le stanze e sistema dall'allarme.



290 mq



3



4



Box triplo
e taverna



Giardino
e porticati





Monte Isola

Villa o villino

600.000,00 €



Classe energetica: in assegnazione



A Monte Isola, un sapiente restauro conservativo, ha ridato vita al Borgo di Sinchignano, composto da quattro unità che circondano la corte comune, ricalcando l'originaria impostazione delle case signorili bresciane del sedicesimo secolo.

In posizione panoramica, con una suggestiva vista lago, proponiamo soluzione di villetta indipendente con giardino privato dove è possibile realizzare una piscina. L'immobile



si sviluppa su tre livelli. A piano terra la zona giorno è composta da un ampio living con cucina abitabile, bagno finestrato con doccia e studio. A primo piano troviamo tre camere da letto ed un bagno, a secondo piano un'altra camera. Completa la soluzione una terrazza privata dalla quale si accede mediante una caratteristica torretta.

Il contesto, immerso nel verde ed al contempo comodamente raggiungibile dalla fermata del battello di Peschiera, fa sì che questa sia una soluzione ideale per chi desidera trascorrere attimi di pace in uno dei borghi più belli d'Italia.

Possibilità di acquistare una cantina a parte.



235 mq



4



2



Giardino privato





Castelli Calepio

Porzione di casa

319.000,00 €



223 mq



4



2



2 box auto



Parco e giardino

In contesto residenziale tranquillo e con una splendida vista, sito in posizione strategica, porzione di casa suddivisa in tre appartamenti con terreno di proprietà. L'appartamento posto a primo ed ultimo piano è in soluzione trilocale ed è stato completamente ristrutturato nel 2019.

La casa ha una superficie di 105 mq ed è composto da un'ampia zona living con cucina abitabile e doppio balcone, camera da letto matrimoniale, camera singola, bagno finestrato con doccia e locale lavanderia/ripostiglio.

Al piano terra troviamo gli altri due appartamenti, entrambi in soluzione bilocale di 63 mq e 55 mq, che necessitano di interventi di ristrutturazione e ammodernamento.

Completano la soluzione due box singoli esterni, una cantina di circa 40 mq nell'interrato ed un'area esterna privata di oltre 8.000 mq tra giardino, prato e bosco.

Tutte e tre le unità immobiliari hanno ingressi ed impianti completamente indipendenti. La soluzione, così composta, risulta essere un'interessante opportunità, sia come scelta abitativa che come investimento per essere messo a reddito.



Classe energetica: F



Lonato

Villa a schiera

360.000,00€



150 mq



2



4



Autorimessa



Corte esclusiva

Trifamiliare di nuova ristrutturazione.

Soluzione immobiliare terra cielo disposta su più livelli con scala di proprietà interna.

Al piano terra doppio ingresso indipendente da corte esclusiva, autorimessa, cantina, C.T. e lavanderia.

Piano primo, ampio soggiorno, cucina abitabile, bagno e ripostiglio.

Piano secondo, ampia camera doppia di oltre 21 mq, camera matrimoniale con bagno privato e secondo bagno.



Classe energetica: A1



Paratico

Villa singola

a richiesta €



Classe energetica: G



In pieno centro sviluppata su tre livelli fuori terra. Al piano terra un elegante atrio d'ingresso conduce al salone con camino, alla sala da pranzo e alla cucina abitabile, con accesso diretto alla veranda esterna. Una scenografica scala in marmo conduce al primo piano, dove un ampio disimpegno introduce la zona notte, composta da quattro camere matrimoniali, una camera doppia, due bagni con antibagno e una cabina armadio. All'ultimo piano si apre un grande open space con accesso diretto alla



terrazza vivibile, ideale per momenti di relax o per essere trasformato in uno spazio living esclusivo.

L'ampio giardino, finemente piantumato, offre privacy e tranquillità, regalando angoli ombreggiati perfetti per il relax e un'area piscina attrezzata con dependance e cucina attigue, ideale per ricevere e vivere gli spazi outdoor in ogni stagione.

Nel corpo di fabbricato sul retro trovano spazio gli spogliatoi, le docce, i servizi per gli ospiti, lavanderia, cantina e un'autorimessa di ampie dimensioni, capace di accogliere fino a quattro autovetture. Al piano superiore dello stesso edificio è stato realizzato un appartamento trilocale completamente indipendente, pensato per ospiti, personale di servizio o per esigenze abitative aggiuntive. Completa la proprietà un ulteriore box auto esterno, posizionato accanto al carraio principale su via XXIV Maggio.



500 mq



4



3



Autorimessa
multipla



Giardino
e piscina





Provaglio d'Iseo

Villa singola

1.320.000,00 €



Classe energetica: A4



In contesto residenziale esclusivo e riservato, nella frazione di Provezze, proponiamo in vendita villa singola disposta su un unico livello con interrato.

La villa, attualmente in costruzione, verrà realizzata in soluzione pentalocale.

A piano ampia zona living con cucina abitabile, tre camere da letto, uno studio, tre bagni ed una lavanderia. Nell'interrato, ampia taverna con ripostiglio, servizi e locale tecnico.



Completano la soluzione un box doppio in larghezza, due posti auto coperti ed un giardino di circa 900mq.

L'immobile verrà realizzato con impiantistica di ultima generazione che permetterà di ottenere una classificazione energetica in A4, riscaldamento a pavimento con pannelli radianti con centrale termica in pompa di calore, il tutto supportato da pannelli solari fotovoltaici da 6 Kwh. Impianti di antifurto, climatizzazione e di ventilazione termica controllata.

Possibilità di personalizzare le finiture e le disposizioni interne con capitolato già esistente. Possibilità di acquisto al rustico.



385 mq



4



5



Autorimessa
doppia



Giardino
privato





Sardegna

San Teodoro

Villa singola

2.390.000,00 €



Classe energetica: G



La villa di circa 300 mq si trova nella località Aldia Bianca - Loiri Porto San Paolo (OT) e si trova all'interno di un consorzio privato di 44 ville affacciate su Cala Girgolu.

La villa si estende su una superficie di circa 800mq ed è dotata di una ampia depandance con accesso alla piscina.

La casa padronale è dotata al piano terra di cucina con accesso diretto alla grande terrazza, soggiorno con sala da pranzo anch'essi con accesso alla terrazza.



Al piano terra 3 camere matrimoniali con 3 bagni, uno a giorno. Al primo piano altre 2 camere con 2 bagni e soppalco.

Dalla grande terrazza, da cui ammirare sia la spiaggia sottostante che Tavolara, si accede alla dependance dotata di portico arredato, soggiorno cucina, 2 camere doppie e 2 bagni, più piccola cameretta singola.

Tramite gradini in beole si accede alla piscina e doccia all'aperto. La casa dispone di 2 accessi, uno pedonale, adiacente ai posti auto esterni e locale tecnico, che consente di raggiungere in un minuto la spiaggia, e uno carraio nella parte alta della villa padronale. La casa dispone anche di due dependance, una per la lavanderia e una per dispensa/sgabuzzino. Sul retro della casa, con ingresso indipendente, altra camera doppia con bagno per il custode.



800 mq



8



8



Giardino
e piscina



IL LAVORO CHE MI HA CAMBIATO LA VITA E IL RAPPORTO CON LA MIA FAMIGLIA.

C'è un momento nella vita in cui serve il coraggio di cambiare. Per lui quel momento è arrivato quando ha deciso di lasciare un lavoro che non lo soddisfaceva più per inseguire la libertà e la voglia di costruire qualcosa di suo.

Oggi, dopo anni di sfide e successi, racconta la sua esperienza in Home District, l'agenzia immobiliare che ha trasformato la sua vita personale e professionale.

Fabio Reghenzi
Consulente immobiliare

TRANSPARENCY



PROCESSED
BY

Cosa ti ha portato a scegliere Home District?

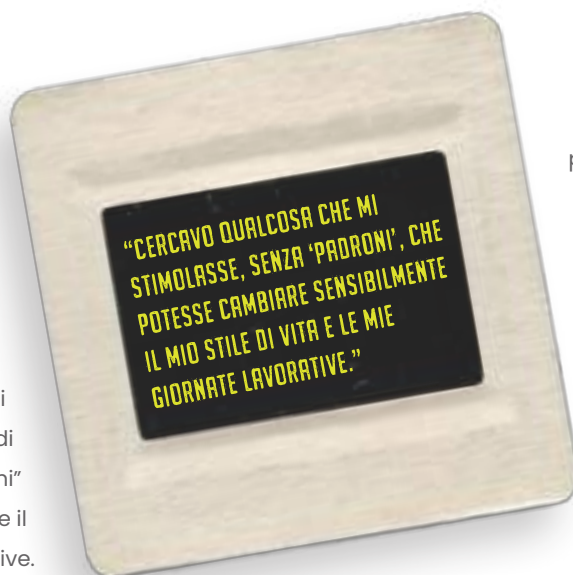
Tutto è nato casualmente, ero in un momento della mia vita in cui mi ero appena licenziato da un lavoro da dipendente, completamente differente e che non mi dava più soddisfazioni personali. Cercavo quindi qualcosa di diverso che mi stimolasse, senza "padroni" e che cambiasse in modo sensibilmente il mio stile di vita e le mie giornate lavorative. Nel 2018 tramite Rossella, una collega che tutt'oggi lavora con me, entro quindi in contatto con Lodovico e Francesco e dopo 2 incontri conoscitivi decido di buttarmi in questa avventura nella quale non avevo minimamente esperienza e che ho affrontato quasi come una scommessa personale; volevo mettermi in gioco e capire il mio potenziale in un settore che dall'esterno percepivo inavvicinabile, considerando il mio carattere.

Cosa ti porta a continuare a scegliere questo lavoro?

Per questa domanda non c'è una sola risposta. La principale è che dopo pochi mesi dall'inizio di questa avventura venni a scoprire che presto sarei diventato papà per la prima volta e mi resi conto che essere agente immobiliare non poteva essere solo una scommessa, ma una certezza. Fortunatamente all'interno ho trovato fin da subito persone stupende e con grandissima esperienza, a partire da Lodovico e Francesco, che mi hanno trasmesso la passione e l'esperienza necessaria per svolgere da vero professionista questo lavoro e guadagnare. Devo ammettere che l'inizio non è stato facile, è un lavoro complesso e ricco di sfaccettature, che necessita anche un bagaglio di conoscenze tecniche importante. Oggi però ho la consapevolezza che mi piace avere a che fare con la gente, adoro conoscere persone nuove, conoscere le loro storie personali e questo mi stimola ad aiutarle e fare al meglio il lavoro che ho scelto.

Il tuo rapporto tra lavoro e tempo libero?

Ad oggi, dopo diversi anni di esperienza,



posso affermare che il fatto di non dipendere dalle decisioni di nessuno a parte le mie è un fattore fondamentale che mi spinge a continuare questo lavoro, era una caratteristica che cercavo e che con pazienza e dedizione sono riuscito a trovare.

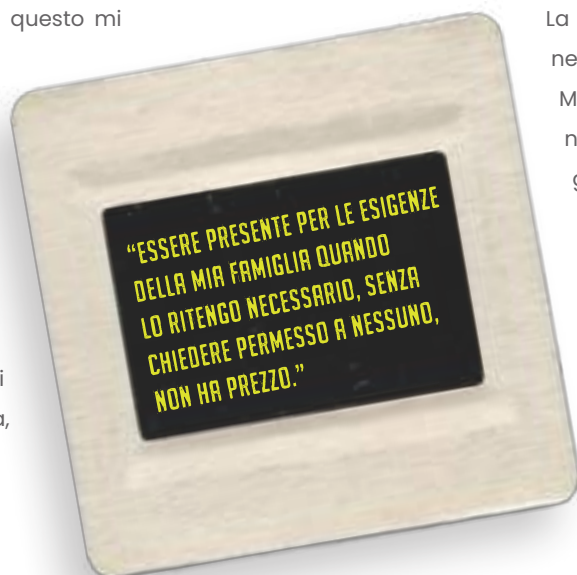
Essere autonomo e avere trovato un giusto rapporto tra lavoro e famiglia è diventato per quanto mi riguarda essenziale, non riuscirei più a tornare ad un lavoro da dipendente; ho sicuramente molti più pensieri e preoccupazioni, ma al giorno d'oggi ritengo che essere presente per le esigenze della mia famiglia quando lo ritengo necessario, senza chiedere il permesso di nessuno, non ha prezzo.

L'idea del salotto immobiliare in centro storico?

Via Mazzini è nata sempre come un'agenzia, ma con un approccio diverso verso il cliente. L'idea di un salotto immobiliare è appunto quello di un ambiente dove le persone possano scambiare considerazioni sul mercato immobiliare, creare sinergie con altri professionisti e diventare quindi un punto di riferimento in centro per il settore immobiliare.

L'importanza di un info-point in centro?

Negli ultimi anni il centro di Brescia ha ripreso a essere il luogo preferito dai bresciani per trascorrere il proprio tempo libero; nel fine settimana soprattutto, ma anche nei giorni feriali, il centro è vivo. Non dimentichiamo inoltre che a differenza dei locali commerciali che purtroppo continuano ad essere vuoti, gli uffici e gli studi professionali sono invece ben presenti all'interno del ring. La visibilità fisica e non solo quella on line, nel nostro settore è fondamentale e via Mazzini è all'interno, facendo un paragone, nel "quadrilatero della moda" bresciana. La gente ha ancora bisogno, fortunatamente aggiungo io, di un qualcosa di reale a cui appoggiarsi, un luogo dove poter dire: <Dato che siamo in centro passiamo un attimo in Home District, che ho bisogno di un consiglio per casa nostra...>







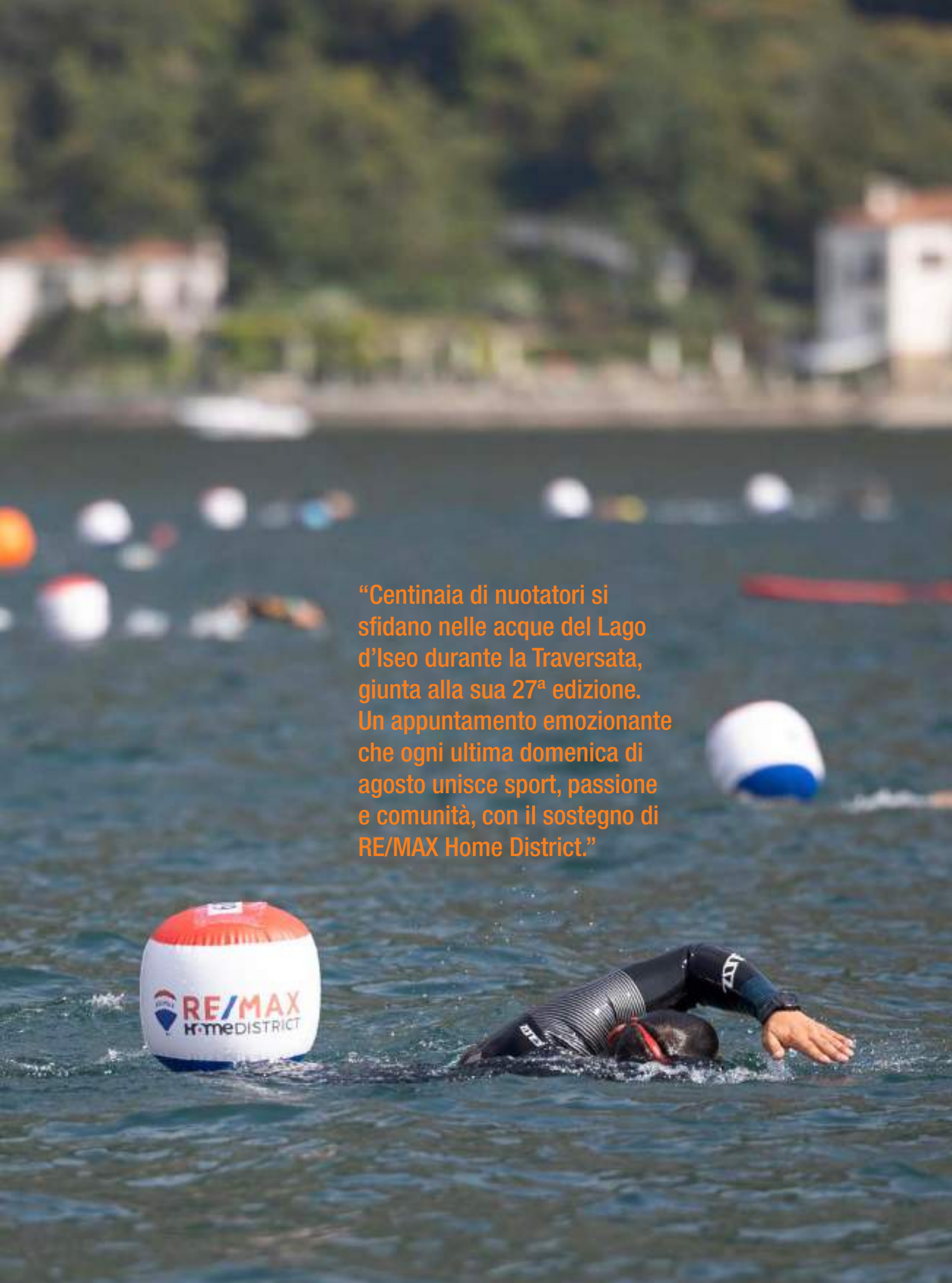


Cristina Romano
Consulente immobiliare

Vivere e Lavorare sul Lago d'Iseo, tra passione e opportunità: La storia di Cristina.

Per Cristina Romano, essere un'agente immobiliare non significa solo vendere case, ma creare legami e raccontare storie. Il Lago d'Iseo, con la sua bellezza e vitalità, è lo sfondo perfetto per un lavoro che unisce emozione e professionalità.

Nell'intervista Cristina ci parla dell'importanza di un punto di riferimento sul territorio, di come una vendita possa trasformarsi in una nuova amicizia e di come sia riuscita a costruire una carriera che le permette di conciliare libertà, viaggi e soddisfazioni quotidiane.

A swimmer in a black wetsuit is captured mid-stroke in the dark blue waters of Lake Iseo. In the foreground, a large white buoy with a red top and the RE/MAX Home District logo floats on the water. The background is slightly blurred, showing a shoreline with green trees and some buildings under a clear sky. Other swimmers and buoys are visible in the distance, indicating a large-scale event.

“Centinaia di nuotatori si sfidano nelle acque del Lago d’Iseo durante la Traversata, giunta alla sua 27^a edizione. Un appuntamento emozionante che ogni ultima domenica di agosto unisce sport, passione e comunità, con il sostegno di RE/MAX Home District.”

Raccontaci dell'importanza di avere un infopoint in centro a Iseo.

L'infopoint di Iseo è stato aperto per sviluppare il mercato immobiliare del Lago d'Iseo compreso quello della Valle Camonica e della Franciacorta.

“Lavorare sul Lago d'Iseo è un privilegio: ogni giorno entro in contatto con persone e immobili unici, e spesso il rapporto con i clienti si trasforma in vere amicizie.”

Sicuramente avere un infopoint sul territorio - e precisamente ad Iseo, nella zona commerciale conosciuta come “La Filanda” - è importante per la nostra visibilità. Soprattutto nel fine settimana Iseo è invasa da visitatori e turisti e la nostra vetrina è vista da centinaia di persone al giorno, tanti di passaggio entrano a chiedere informazioni e diverse vendite sono arrivate direttamente grazie a questo.

Hai un aneddoto legato alla rete Remax?

Una delle più belle vendite che ho fatto è stato un piccolo appartamento a Marone comprato da una coppia di Auckland. Mi hanno contattato per email dopo aver visto il nostro annuncio, hanno trovato un tecnico in zona e lo hanno incaricato di fare il sopralluogo al posto loro per avere un parere sulle condizioni dell'immobile. Abbiamo fatto l'appuntamento in videochiamata, loro dalla Nuova Zelanda e io e il tecnico sul luogo. Prima del rogito, ci siamo sentiti telefonicamente diverse volte, sempre negli orari più improbabili, visto la differenza di fuso orario, ma si è instaurato da subito un rapporto confidenziale e di fiducia. Sicuramente anche grazie al marchio RE/MAX, che ha una riconoscibilità internazionale. Sono diventati amici e tutte le volte che vengono in Italia ci vediamo, mi hanno anche invitato in Nuova Zelanda e non vedo l'ora di riuscire ad organizzarmi per andare a trovarli. Questo è anche il bello del nostro lavoro!

Com'è lavorare al lago?

Lavorare al lago è sicuramente un valore aggiunto;

oltre alla bellezza del posto e alla possibilità di muoversi a piedi, si percepisce spesso un'aria vacanziera soprattutto in questo periodo. Il via vai di persone e il contatto diretto con molti di loro stimola i rapporti e la raccolta di informazioni. Anche la presenza di stranieri con esigenze diversificate è stimolante. Entriamo in contatto con realtà e immobili anche molto diversi e avere il privilegio di trattare alcune proprietà prestigiose è molto gratificante. Spesso raggiungo l'agenzia a piedi o in bicicletta, a volte dopo il lavoro ci si ferma per un aperitivo con i colleghi e farlo fronte lago ha il suo perché, sicuramente mi reputo fortunata a vivere e a lavorare qui. Da non dimenticare che d'ora in poi, tempo permettendo, a fine giornata o in pausa pranzo abbiamo anche la possibilità di un tuffo ristoratore!

Quali sono i tuoi hobby?

Uno degli aspetti positivi del mio lavoro è la gestione del tempo, credo che questa libertà sia impagabile. Io amo viaggiare e questo mi permette, organizzandomi in anticipo, di ritagliarmi dei periodi durante l'anno da dedicare a questa mia passione.

Come hai iniziato questo lavoro?

Ho iniziato a fare questo lavoro a inizio 2021 per caso. In quel periodo avevo iniziato a vedere alcune proprietà perché mi sarebbe piaciuto aprire un piccolo b&b e un agente immobiliare durante uno dei sopralluoghi mi chiese se

volessi iniziare a collaborare con lui. Onestamente era un lavoro che non avevo mai preso in

considerazione, ma mi sono sempre piaciute le case e le persone, così ho iniziato questa avventura e dopo pochi mesi mi sono spostata in Remax Home District grazie a un'amicizia in comune con il nostro broker ed ora sono molto soddisfatta. Siamo in circa 40 colleghi e questo è sicuramente un valore aggiunto, sia per il confronto continuo che per la condivisione di idee.

“Avere un infopoint a Iseo, nel cuore della zona commerciale ‘La Filanda’, ci offre una vetrina preziosa: centinaia di persone ci vedono ogni giorno e molte vendite sono nate proprio grazie a questo contatto diretto.”

Nel cuore della città, un ex negozio di abbigliamento si trasforma in uno spazio che ridefinisce il concetto di ufficio. Via Mazzini 30 non è solo una sede operativa, ma un luogo di incontro, dialogo e ispirazione, dove l'interior design diventa linguaggio e strumento di relazione.

Tra atmosfere ispirate ai salotti inglesi degli anni Venti e un'attenta ricerca materica, nasce un ambiente che unisce eleganza, ospitalità e visione strategica per il mondo del real estate.



Sonia Zucchelli e Pietropaolo Cristini
Vicolo Studio

VIA MAZZINI 30: IL SALOTTO IMMOBILIARE CHE REINVENTA L'UFFICIO URBANO.



Nel cuore pulsante della città, dove i ritmi urbani accelerano e i luoghi sembrano perdere identità, un ex negozio di abbigliamento ritrova nuova vita attraverso un intervento architettonico che è insieme trasformazione e racconto. Il progetto, guidato da un'attenta visione sartoriale di interior design, dà forma a un luogo capace di unire rappresentanza e relazione, business e ospitalità.

Nasce così il salotto immobiliare: non un semplice ufficio, ma un vero spazio urbano abitabile. Un ambiente aperto al pubblico, pensato per accogliere, far dialogare e ispirare. Un luogo in cui il design non si limita a definire l'estetica, ma diventa linguaggio e atmosfera.

L'identità visiva e materica dello spazio trae ispirazione dai salotti inglesi degli anni Venti e dall'eleganza senza tempo delle country house britanniche. Il verde e il bordeaux profondo della pelle convivono con una moquette color cioccolato e superfici in marmo e legni laccati in tonalità grigie. Ogni dettaglio è calibrato: arredi contemporanei dialogano con pezzi di antiquariato selezionati, creando una tensione armonica tra passato e presente.

Il risultato è uno spazio che racconta storie, che invita alla sosta e alla conversazione. Un luogo dove si coltivano relazioni, si condividono visioni e si immagina il futuro del vivere e dell'abitare. Il salotto immobiliare diventa così un nuovo modello di rappresentanza nel mondo del real estate: più umano, più accogliente, profondamente connesso al tessuto urbano.

Remax Home District Il segreto? Avere passione per le persone

6

In un mondo così frenetico, capace di travolgerci in un vortice sempre più meccanico e quasi standardizzato, ecco che quello che ancora riesce a fare la differenza, sottolineando l'espressività d'impresa, è quel valore umano, ultimamente quasi ignorato, obliato, quella dimensione valoriale che dovremmo tornare a conquistare.

Ne parliamo con **Lodovico De Rossi** CEO di **REMAX HOME DISTRICT**, la prima agenzia immobiliare che ha radicalmente ribaltato il ruolo dell'agente abbattendo strutture gerarchiche a vantaggio di una dimensione imprenditoriale individuale ma sostenuta da un'organizzazione aziendale solida e strutturata.

A cura di **Annalisa Boni**, immagini di **Ilaria Vidaletti**





Intervista a Lodovico De Rossi
CEO di Remax Home District

Cosa significa ribaltare il ruolo dell'agente immobiliare?

Significa abbattere ogni barriera gerarchica aziendale concedendo all'agente immobiliare la titolarità dei suoi successi forte di una struttura alle sue spalle ben organizzata, sotto tutti i punti di vista, compreso quello legale e amministrativo. In Remax Home District non è il brand ad emergere ma la figura dell'agente immobiliare come unico e vero protagonista del business. Stiamo parlando di un modello d'impresa ben diverso dalla classica agenzia immobiliare, una dimensione che può essere paragonata allo studio associato dove di fatto tutti sono parte integrante della struttura e dove le opportunità di conseguenza vengono condivise e amplificate.

Remax Home District offre grandi numeri, tanti incarichi, quell'obbligo di collaborazione capace di fare successo nella stessa rete.

Un'azienda dalla storia ventennale capace di sostenere il col-

laboratore e quindi l'agente immobiliare grazie a tutta una serie di servizi performanti capaci di divenire skills perfette per la buona riuscita del business, sia che si tratti di vendita sia che si tratti di acquisizione. Offriamo una struttura moderna, ben organizzata, garantiamo tutti i servizi interni compreso l'ufficio marketing, quello legale e amministrativo, mettiamo a disposizione dei nostri agenti le nostre assistenti creando una sorta di co-working immobiliare all'interno del quale l'agente immobiliare deve solo pensare a fare bene il suo lavoro. Lavorare in Remax Home District rappresenta un'opportunità di crescita professionale e personale straordinaria. L'agente immobiliare viene sostenuto da una struttura complessa, collaudata e questa dimensione lavorativa può diventare una valida opportunità sia per il giovane agente che vuole per la prima volta approcciarsi a questa professione, grazie ad una formazione specifica, sia per l'agente immobiliare senior sfiancato da eccessive responsabilità e dalle comuni spese che quotidianamente affronta la classica agenzia immobiliare.



Chi può far parte di Remax Home District?

Chi ha veramente passione per le persone. Gli immobili sono l'ultimo aspetto del nostro lavoro. Bisogna tornare a donare valore a quell'aspetto umano di cui parlavamo prima. L'agente spesso non si rende conto che nel vendere una casa noi risolviamo i vari problemi delle persone assecondandone le esigenze. Per essere performante in questa professione è necessario lavorare con grande umanità, con correttezza, con serietà.

Un gruppo sempre più connesso alle esigenze del territorio. È con la nuova sede di Via Mazzini che Remax Home District desidera essere ancora più vicina ai bresciani.

Quali sono stati gli obiettivi che hanno incoraggiato questa nuova apertura?

Se in passato l'headquarter di Via Milano ha rappresentato per noi una fortunata opportunità dettata dalla voglia di spostarci in uno spazio nuovo, pronto per accogliere tutti gli

agenti e dalle caratteristiche performanti l'apertura di un ulteriore punto Remax Home District in Via Mazzini e quindi in centro storico ha avverato il nostro desiderio di essere più vicini alla cittadinanza.

Abbiamo così creato un luogo esclusivo, un vero salotto, uno spazio unico, elegante dove si potesse respirare una dimensione differente dalla classica agenzia incorniciata da una vetrina colma di led e proposte immobiliari.

Lo spazio di Via Mazzini rispecchia una precisa esigenza, quella di tornare a vivere il centro, di abbracciare nuovamente le sue opportunità ma prima di tutti di stare accanto ai bresciani attraverso una formula non convenzionale rispetto alla classica agenzia ma creando un autentico punto di incontro, un salotto, come dicevamo prima, un luogo funzionale, fruibile per fare business.

Cosa significa tornare nel centro storico?

Per noi significa ricordare alle persone che siamo un punto di riferimento per la città.

Vogliamo sentirci più vicini alla cittadinanza, occuparci in maniera più penetrante del mercato immobiliare del centro storico donando un servizio che oggi, si sta via via perdendo.

Cosa significa essere un salotto immobiliare?

Essere aperti a tutti i business connessi con il nostro settore. Questa sede di via Mazzini è un luogo di incontro dove architetti ma anche commercialisti e professionisti possono accogliere i clienti.

Un luogo esclusivo, caratterizzato anche da un design accogliente, caldo, dallo charme da club inglese.

Vogliamo attraverso il nostro nuovo "salotto" porci come punto di interscambio di più informazioni.

Qui il cliente potrà intrattenersi con veri professionisti semplicemente per uno scambio di visioni, per condividere un progetto futuro in ambito immobiliare, per ricevere informazioni o per intraprendere eventuali decisioni.

Com'è oggi il mercato immobiliare del centro storico?

È un mercato difficile poichè gli immobili belli e validi sono davvero rari.

Proprio per questo possiamo definirlo fortunato perchè in grado di mantenere un determinato valore.

Quali sono i plus di una vita in centro storico?

Il centro storico ha sempre mantenuto un grande appeal soprattutto per i bresciani che lo hanno da sempre vissuto.

Vivere in centro è uno stile di vita; chiaramente esistono zone a Brescia molto più performanti dal punto di vista della comodità e dei servizi ma il centro rimane sempre connesso a quel fascino intramontabile difficilmente replicabile altrove.

È proprio questo il suo grande valore: l'unicità.

Qui nel nuovo ufficio di Via Mazzini non ci limitiamo comunque a promuovere opportunità immobiliari nel cuore storico di Brescia ma come Remax Home District offriamo al cliente un vasto ventaglio di scelta che dal centro si spinge anche alla provincia.

Qual è la vostra idea di salotto immobiliare?

Il nostro salotto immobiliare è nato dall'esigenza di creare un nuovo luogo di dialogo.

Ci ritroviamo in un mondo profondamente cambiato, spesso spoglio di quel senso di umanità sostituito da numeri. Il contatto umano è il vero valore che può contraddistinguerci ed il confronto rimane oggi una grande ricchezza in cui credere. È proprio dal confronto che nasce l'opportunità.

Da sempre Remax Home District si fa traduttrice delle migliori opportunità in campo immobiliare. Un ventaglio eterogeneo che non abbraccia solo immobili consacrati al segmento lusso e premium ma anche interessanti e valide opportunità per ogni budget.

Ci racconta le caratteristiche dei vostri immobili in portfolio?

Trattiamo qualsiasi tipo di immobile.

I nostri agenti possiedono le perfette competenze per trattare locazioni, immobili residenziali, declinati al segmento del lusso, dello sviluppo senza dimenticare quelli commerciali.

Non è la classica agenzia che tratta un solo e determinato segmento di mercato ma un team preparato ed esperto in grado di assolvere con grande professionalità ogni necessità. Il cliente viene accolto in agenzia e supportato in tutte le sue esigenze e in tutte le sue difficoltà. Il cliente grazie alla sinergia molto performante dei nostri collaboratori viene soddisfatto in tutte le sue richieste.



Cosa significa candidare il proprio immobile alla vendita in Remax Home District, quali sono i valori principali delle vostre acquisizioni?

Proprio ieri questo argomento è stato oggetto di una riunione formativa.

Esistono aspetti importanti nel nostro lavoro. Innanzitutto la capacità di andare a target con un'analisi corretta del valore di mercato di un immobile. Sotto questo punto di vista possediamo gli strumenti validi che ci portano ad andare a target con il valore della messa in vendita, questo ci aiuta a non avere dei prezzi di vendita che si discostano dal prezzo di valutazione.

Riusciamo di conseguenza a garantire marginalità bassissime soddisfacendo appieno la richiesta economica del cliente-venditore senza sgravi. Questo oltretutto avviene in tempi rapidi con un range di permanenza sul mercato tra immissione in pubblicità e chiusura con proposta di vendita sotto i 60 giorni, un risultato straordinario. Un cliente in due mesi riesce a vendere il proprio bene immobiliare ad un valore corretto.

Il fattore consulenziale gioca un ruolo dominante.

Viene abbattuto infatti il mero aspetto commerciale a vantaggio di un servizio e un'assistenza completa, anche nel post-vendita. Ce ne parlate?

Oggi a fare la differenza non sono solo gli strumenti che metti in campo ma il servizio che offri al cliente.

Il cliente ha voglia di essere costantemente affiancato durante tutta la trattativa.



Vendere la propria cosa è un processo difficile e complesso anche sotto il punto di vista emotivo. Per noi italiani la casa rappresenta il bene primario quel qualcosa di cui a volte facciamo persino fatica a separarci. Ecco che la vendita può custodire anche momenti sensibili in cui spicca l'emotività ed il cliente ha davvero bisogno di essere tutelato, sostenuto, quasi protetto. In Remax Home District questa cura sta alla base di ogni fase della trattativa, persino nel post-vendita allorché i nostri clienti divengono attraverso il passaparola la nostra miglior pubblicità.

Come si sta dirigendo il mercato immobiliare bresciano e quali sono le vostre proiezioni?

La proiezione che ci dirotta sul biennio a venire, e quindi 2026 e 2027, è abbastanza delicata. Proveniamo da cinque anni post Covid estremamente poliedrici forti di un'accelerazione di mercato che non si vedeva da anni. Una crescita costante che ha persino stupito noi operatori di settore. Sicuramente il delicato periodo del Covid ci ha insegnato cosa la gente cerca, di cosa ha bisogno e cosa invece non vuole. I valori oggi si stanno stabilizzando su determinate linee, c'è comunque mancanza di prodotto e questo fa sì che possano originarsi grandi oscillazioni di mercato. L'accesso al credito è molto più semplice e sono i nostri consulenti finanziari che si occupano di mediazione creditizia a suggerircelo. Sarà comunque necessario osservare cosa avverrà a livello globale, quell'incognita che dirotta ogni mercato, compreso quello immobiliare. Nei prossimi due anni saremo partecipi di nuove iniziative immobiliari e di una cantieristica che immetterà sul mercato bresciano quasi duecento nuovi immobili.

Ed infine il team, particolarmente affiatato, forte di una formazione specifica e in continuo aggiornamento. Cosa significa far parte di Remax Home District?

Significa far parte dell'agenzia immobiliare più grande di Brescia, radicalizzata sul territorio da quasi vent'anni. Significa poter contare su una formazione di alta qualità, costantemente aggiornata, significa vivere in un luogo di lavoro

stimolante, tutelato, volto a proteggere il collaboratore e ad incoraggiarlo a fare sempre meglio sollevandolo da tante responsabilità. Significa essere parte di una realtà immobiliare che si fa garante di alti servizi che l'agente può proporre ai suoi clienti.

Remax Home District ha ultimamente svelato un profondo legame anche con il mondo dello sport...

Siamo molto legati al mondo dello sport bresciano. Io stesso pratico da qualche anno Triathlon e con Remax Home District ho deciso di sostenere le più importanti manifestazioni del territorio: dall'attraversata del lago di Iseo a nuoto, al 030 triathlon, a Corri per Brescia, appuntamenti ai quali io stesso partecipo. Ritengo che mai come negli ultimi anni la qualità della vita sia diventata protagonista dei nostri bisogni. Ecco che sport e prevenzione stanno divenendo un fulcro fondamentale per vivere meglio. Lo sport inoltre è un termometro per misurarti, ti conduce inevitabilmente a quella sfida con te stesso, ti induce ad ascolarti. Sorge spontaneo fare un paragone con il mondo del business poichè anche lo sport si basa su sacrificio, sforzo, tenacia, lungimiranza e a quella proiezione temporale in grado di condurti a marciare inseguendo l'obiettivo, la vittoria. Facendo sport e inseguendo un business impari ad ascoltarti a respirare, a rallentare quando serve per poi esprimerti al massimo attraverso uno sprint finale. Chiudi gli occhi e impari a bilanciare la tua potenza... tanto cuore e tanta testa, così nello sport come nel business.

nuovo nando, vent'anni di gusto e passione sopra la città.

C'è un ristorante che da parecchi anni è un punto di riferimento per i pranzi e le cene dei bresciani e non solo: il Nuovo Nando, in via Amba D'Oro, che con la sua posizione strategica domina sulla città. Abbiamo parlato con Paolo e Fabio, per scoprire da loro i segreti del successo di un locale così semplice e al tempo stesso tanto apprezzato. Paolo e Fabio, insieme a Omar e Oreste hanno frequentato l'istituto alberghiero di Merano e iniziato insieme una collaborazione per il ristorante dell'Hotel Master dello zio Giorgio; dopo questa prima esperienza di successo aprono insieme il ristorante che tutti conosciamo. Oggi il Nuovo Nando ha vent'anni di esperienza ed è specializzato nella cucina italiana classica, dai friarielli napoletani alla carbonara romana, anche se non mancano ingredienti del nostro territorio come i formaggi e lo speck. "Il nostro piatto più richiesto è sicuramente il risotto al teroldego" ci racconta Fabio, "E il motivo è che ha un sapore equilibrato, con una punta di acidità che seduce molti palati." L'importanza delle materie prime è un punto fondamentale su cui i gestori si sono sempre concentrati, convinti che per fare una buona cucina si debba partire dalla qualità degli ingredienti e per questo motivo tutte le paste sono fatte in casa e l'attenzione nella scelta dei caseifici e delle macellerie è il modo migliore per garantire ai clienti un ottimo rapporto qualità-prezzo. Gli ambienti sono curati, ma senza fronzoli e a colpire sono soprattutto le innumerevoli bottiglie di vino che compongono una delle cantine più ricche e ricercate della città. "Da dopo il Covid abbiamo iniziato a porre

Da vent'anni domina Brescia dall'alto di via Amba D'Oro, offrendo una cucina che unisce tradizione italiana e prodotti del territorio. Il Nuovo Nando non è solo un ristorante, ma una certezza per chi cerca sapori autentici, vini ricercati e un'accoglienza che sa di casa. Abbiamo incontrato Paolo e Fabio, due dei protagonisti di questa storia di amicizia, professionalità e passione per la buona tavola.



l'attenzione sul vino di qualità, sia italiano che internazionale e sugli abbinamenti con la nostre ricette e - grazie a questo - abbiamo attirato una schiera di appassionati che apprezzano la nostra cantina e la cura che mettiamo nel valorizzare le nostre proposte: dalla scelta dei bicchieri, alle corrette temperature di servizio", ci racconta Paolo mentre ci invita a degustare una delle sue

bottiglie in due diversi calici, per comprendere quanto una scelta apparentemente banale possa stravolgere completamente il gusto e il profumo dello medesimo vino.

Quando gli chiediamo il segreto del suo successo Paolo non ha dubbi: è "il tutti i giorni" che fa la differenza. Ad ogni servizio, di pranzo e cena, abbiamo sempre un numero elevato di camerieri e di personale in cucina, per dare ai nostri clienti la stessa qualità nel servizio e lo stesso gusto ai piatti che scelgono e questo li invoglia a tornare, perché sanno esattamente cosa trovano una volta varcata la soglia del Nuovo Nando. Il menu cambia circa cinque volte all'anno, seguendo i cambi di stagione, così da portare in tavola i migliori prodotti di stagione, freschi e saporiti. Una curiosità? Lo chef Fabio ama preparare i risotti, ma non mangiarli: "Sono un amante della carne e della pasta, ma trovo che la preparazione dei risotti sia la cosa che mi appaga di più.



Un locale semplice, ma raffinato, dove il risotto al Teroldego e una cantina tra le più ricche di Brescia raccontano la passione di Paolo, Fabio e del loro team per il buon cibo, il vino e l'accoglienza.



ricette d'autore del nuovo nando



Risotto
al Teroldego

Per preparare il risotto
al Teroldego servono i
seguenti ingredienti:

- Brodo vegetale
- Riso carnaroli
- Vino rosso al Teroldego
- Burro
- Grana padano
- Sale e pepe qb

Prendiamo il riso e tostiamolo in padella per 2/3 minuti girandolo continuamente.

Ora sfumate il riso con il vino rosso al Teroldego e lasciate che evapori la parte alcolica. Aggiungete poi dei cucchiari di brodo quando vedete che il riso si sta per asciugare, mescolate di continuo. Dovrà cuocere circa 14-16 minuti.

Finita la cottura togliete il riso dal fuoco e mantecate con burro e grana padano.



Guancia di manzo

Prendiamo una casseruola, aggiungiamo olio extra vergine di oliva e facciamo rosolare la nostra carne da tutti i lati. Appena la carne è rosolata togliamola e mettiamola da parte. Nella stessa pentola aggiungiamo le carote il sedano e le cipolle tagliate a pezzi e facciamoli rosolare. Infine uniamo la carne e sfumiamo con il vino rosso Barolo.

Traferiamo tutto in una teglia, copriamo con brodo vegetale e inforniamo per 4 ore a 120 gradi.

Finita la cottura togliamo la carne e frulliamo il liquido rimanente con un po' di cioccolato fondente formando così una salsa lucida e saporita.

Il piatto può essere accompagnato da polenta o purè di patate.

Per preparare le guance di manzo
al barolo servono i seguenti
ingredienti:

- brodo vegetale
- Guance di manzo
- Vino Barolo
- Soffritto misto: carote, sedano e cipolla bianca
- Sale e pepe qb
- Cioccolato fondente

primo, secondo e dolce in perfetta armonia



Torta di mele

125 gr burro
125 gr zucchero
1 uovo
250 mL Latte
3 gr Lievito
90 gr Farina
3 Mele

Montare il burro con lo zucchero in una ciotola o nell'impastatrice con la frusta.

Nel frattempo scaldare il latte fino a 40 gradi, in modo tale che risulti tiepido.

Una volta che burro e zucchero sono ben montati, incorporare l'uovo e successivamente la farina setacciata, evitando di creare grumi. Aggiungere il latte a filo tenendo mescolato. Aggiungere 3 mele tagliate a pezzetti al composto, imburrare e infarinare una tortiera di 20 cm di diametro e adagiare l'impasto per intero.

Tagliare a spicchi l'ultima mela per decorare la superficie aggiungendo qualche fuoco di burro e dello zucchero di canna a piacere. Cuocere in forno a 160 gradi per 1 ora e un quarto.



Vino abbinamento risotto:
Lagrein Obermoser

Vino abbinamento guancia:
Nebbiolo Cascina Fontana

Vino abbinamento torta di mele:
Moscato Ca d'Gal





DAL 1967 IL FUTURO PRENDE FORMA.

La Concessionaria Nanni Nember continua a essere il vostro punto di riferimento sull'innovazione e la tecnologia motoristica oltre ad essere partner certificato BMW Classic. Nei nostri showroom scoprirete le novità della gamma BMW e MINI grazie all'esperienza di un team di professionisti sempre pronti a offrirvi un'assistenza veloce e impeccabile e a illustrarvi i nostri servizi. Inoltre potete scegliere tra un'ampia selezione dedicata al miglior usato.

VI ASPETTIAMO.

Concessionaria BMW e MINI

Nanni Nember

Via Valcamonica, 15 c/d – Brescia - Tel. 030 3156411

Via Mapella - Desenzano del Garda (BS) – Tel. 030 3156499

www.nanninember.it