

BENVENUTI A CASA

LUGLIO 2026

HDconcept.



www.hdconcept.it

A man with a beard and glasses is shown from the chest up, wearing a dark blue long-sleeved shirt. He is holding a large, inflated orange and black object, which appears to be a beach ball or a similar inflatable. The object has the "REMAX HomeDISTRICT" logo printed on it. The background is a warm, orange-toned sky with some clouds. The word "Edit" is written in large, bold, yellow letters on the right side of the image.

Edit

 **REMAX**
HomeDISTRICT

#01

or's Letter



HD Concept nasce con un'idea semplice:
raccontare l'immobiliare andando oltre l'immobile.

Nel primo numero abbiamo aperto una conversazione fatta di visioni, architettura, relazioni e nuovi modi di abitare. Oggi, in questo secondo appuntamento, quella conversazione continua e si arricchisce di nuove voci, esperienze e prospettive.

Perché il mercato cambia, cambiano le città, cambiano le esigenze, cambiano le priorità delle persone, ma soprattutto cambia il significato stesso della casa.

Oggi una casa non è più soltanto uno spazio da acquistare o vendere, è un luogo che deve rappresentarci, accoglierci, interpretare i nostri ritmi, i nostri cambiamenti, il nostro modo di vivere il tempo e le relazioni.

E in questo scenario il ruolo del consulente immobiliare evolve profondamente.

Non basta conoscere il mercato, non basta saper negoziare, serve ascolto, serve sensibilità, serve la capacità di leggere bisogni che spesso le persone fanno fatica persino a raccontare.

Le interviste presenti in questo numero parlano proprio di questo, parlano di professionisti molto diversi tra loro, ma accomunati da un elemento fondamentale: la relazione umana.

Dietro ogni consulente ci sono storie personali, percorsi, caratteri, energie differenti, c'è chi porta entusiasmo, chi precisione, chi empatia, chi visione strategica, ma tutti condividono la stessa responsabilità: accompagnare le persone in uno dei momenti più importanti della loro vita, perché scegliere una casa significa quasi sempre scegliere anche una direzione.

In un tempo dominato dalla velocità, dagli algoritmi e dalla standardizzazione, crediamo che il vero valore resti la fiducia, la capacità di esserci davvero e di costruire rapporti autentici, trasparenti e duraturi, HDConcept vuole continuare ad essere questo: uno spazio editoriale capace di raccontare non solo immobili, ma persone, idee, trasformazioni e modi di abitare il presente.

Che siate alla ricerca di una nuova casa, di un investimento o semplicemente di nuove ispirazioni, speriamo che queste pagine possano offrirvi uno sguardo diverso sul mondo dell'immobiliare: più umano, più consapevole, più vicino alla vita reale.

Buona lettura.

HDconcept.

edici
b
i





#01

Lettera dell'editore



#04

HDlegale

Consulenza legale/immobiliare



#06

Hdfiscale

Consulenza fiscale/immobiliare

HDmind

Il rapporto tra mente
e spazio abitativo

#08

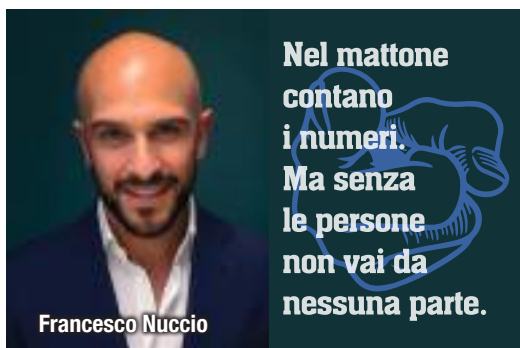
#10

Paola
AriazziLe case si
vendono con
competenza.
Ma si
scegliono
sempre con
emozione.

#14

Lo spazio, Paolo Ferraglio
prima dello scatto

#18

Ettore Marchina
Gare82"L'arte deve
far succedere
qualcosa"

Francesco Nuccio

Nel mattone
contano
i numeri.
Ma senza
le persone
non vai da
nessuna parte.

#70

#74

Sara Zucchini

VIA FRATELLI
LOMBARDI 1il lusso silenzioso che racconta storie,
tra Brescia e Forte dei Marmi

Da una piccola boutique nel cuore di Brescia a una preziosa casa di via Frattini, la storia di Via Frattini Lombardi 1 è il racconto di una storia immobiliare fuori dagli schemi, una storia di un territorio silenzioso, pacato, nel quale la bellezza si unisce al valore del bene e dove a ogni ufficio trova una storia, quella vera e reale, quella che conta.

Ne abbiamo parlato con Sara Zucchini, fondatrice di una realtà che ha saputo trasformare una semplice proprietà in un progetto capace di distinguersi nel panorama del reale contemporaneo.



#80

il Muliner

Il valore di un territorio si
costruisce anche a tavola

HDconcept.

Corso di abilitazione per
Agente Immobiliare:
la professione cresce,
la formazione
si alza di livello.

#78

#22

Gli immobili in vendita



Giuseppe Squicciarini

Avvocato; Cultore della
materia presso l'Università
Cattolica del Sacro Cuore.
Diritto Civile; Diritto delle
Assicurazioni; Recupero
Crediti; Diritto Penale; Team
231/01

Casa da vendere e inquilino “difficile”: quali tutele offre la legge? Domande e risposte sulle procedure di sfratto

Vendere un immobile occupato da un inquilino può trasformarsi in un percorso complesso, soprattutto quando il conduttore smette di pagare il canone, ostacola le visite dei potenziali acquirenti oppure si rifiuta di lasciare l'abitazione alla scadenza del contratto.

Quali strumenti mette a disposizione l'ordinamento per tutelare il proprietario? E quali sono le procedure corrette da seguire?

Di seguito rispondiamo alle domande più frequenti.

È possibile vendere una casa anche se è occupata da un inquilino?

Sì. Un immobile può essere venduto anche se locato. In questo caso, l'acquirente subentra nel contratto di locazione già esistente e deve rispettarne le condizioni fino alla naturale scadenza, salvo specifiche eccezioni previste dalla legge.

Quando un inquilino può essere definito “problematico”?

Non esiste una definizione giuridica di “inquilino fastidioso”, ma nella pratica si fa riferimento a tutte quelle situazioni in cui il comportamento del conduttore crea difficoltà al proprietario o compromette il regolare svolgimento del rapporto di locazione. È il caso, ad esempio, dell'inquilino che non paga il canone o che accumula ritardi continui nei pagamenti, ma anche di chi si rifiuta di consentire le visite dell'immobile ai potenziali acquirenti oppure continua ad occupare la casa dopo la scadenza del contratto.

In presenza di tali situazioni, il proprietario può ricorrere agli strumenti di tutela previsti dall'ordinamento per ottenere il rilascio dell'immobile e il risarcimento degli eventuali danni subiti.

Se l'inquilino non paga l'affitto, il proprietario può avviare le procedure di sfratto?

Absolutamente sì.

La procedura più frequente è lo sfratto per morosità, che può



essere richiesto quando l'inquilino non versa il canone o gli oneri accessori dovuti.

Quanto tempo occorre per ottenere uno sfratto?

Il proprietario, tramite il proprio avvocato, notifica all'inquilino un atto di intimazione di sfratto con contestuale citazione per la convalida davanti al Tribunale competente.

Se il conduttore non si oppone oppure non compare in udienza, il giudice emette un provvedimento di convalida

che consente di procedere al rilascio dell'immobile.

La durata di una procedura di sfratto può variare in base a diversi elementi, tra cui l'eventuale opposizione dell'inquilino, il carico di lavoro del Tribunale competente e i tempi necessari per l'esecuzione forzata del rilascio dell'immobile.

Quando il conduttore non si oppone e la situazione è documentata in modo chiaro, il procedimento può concludersi in tempi relativamente contenuti. Diversamente, se l'inquilino contesta lo sfratto oppure non libera spontaneamente l'abitazione dopo il provvedimento del giudice, la procedura può protrarsi più a lungo, soprattutto nella fase esecutiva.

Proprio per questo motivo è fondamentale che il proprietario intervenga tempestivamente ai primi segnali di morosità o

“La prevenzione è fondamentale: intervenire rapidamente ai primi segnali di morosità o di inadempimento consente spesso di limitare i danni economici e recuperare prima la disponibilità dell'immobile.”

di inadempimento, evitando che la situazione si aggravi e comporti ulteriori danni economici.

Il proprietario può chiedere all'inquilino di lasciare la casa perché intende venderla?

La vendita dell'immobile, di per sé, non consente al proprietario di interrompere liberamente il contratto di locazione in corso. L'acquirente, infatti, subentra normalmente nel rapporto locativo già esistente, mantenendone diritti e obblighi fino alla naturale scadenza.

Tuttavia, alla prima scadenza prevista dalla legge, il locatore può negare il rinnovo del contratto nei casi espressamente previsti dalla normativa, rispettando i termini di preavviso stabiliti. Tra queste ipotesi rientra anche la volontà del proprietario di vendere l'immobile, purché

non possieda altri immobili ad uso abitativo oltre a quello eventualmente destinato a propria abitazione.

In tale situazione entra inoltre in gioco il diritto di prelazione dell'inquilino. La legge prevede infatti che il conduttore debba essere informato della volontà di vendita e delle relative condizioni economiche, avendo la possibilità di acquistare l'immobile con priorità rispetto ad altri potenziali acquirenti. Se l'inquilino non esercita la prelazione entro i termini previsti, il proprietario potrà procedere alla vendita a terzi alle medesime condizioni comunicate.

L'inquilino è obbligato a consentire le visite ai potenziali acquirenti?

Generalmente sì, purché le visite avvengano secondo modalità corrette e concordate.

Molti contratti di locazione prevedono specifiche clausole che obbligano il conduttore a permettere l'accesso all'immobile in caso di vendita.

Un rifiuto sistematico e ingiustificato potrebbe costituire un inadempimento contrattuale e legittimare richieste risarcitorie.

Cosa succede se l'inquilino resta nella casa dopo la scadenza del contratto?

In questo caso il proprietario può promuovere uno sfratto per finita locazione.

La procedura consente di ottenere un provvedimento giudiziale che ordina il rilascio dell'immobile.

Anche in questa ipotesi è necessario rivolgersi ad un

avvocato, che predisporrà l'intimazione di sfratto e seguirà l'intero procedimento davanti al Tribunale.

Il proprietario può cambiare la serratura o togliere le utenze per costringere l'inquilino ad andare via?

No.

Si tratta di comportamenti illegittimi che possono esporre il proprietario a responsabilità civili e, in alcuni casi, anche penali.

Il rilascio dell'immobile deve sempre avvenire attraverso gli strumenti previsti dalla legge e sotto il controllo dell'autorità giudiziaria.

Agire autonomamente rischia di aggravare la situazione.

Esistono tutele economiche per il proprietario?

Sì. L'ordinamento riconosce al proprietario diverse forme di tutela economica nei

confronti dell'inquilino inadempiente. Il locatore può infatti agire per ottenere il pagamento dei canoni arretrati e degli interessi maturati, oltre al risarcimento degli eventuali danni subiti a causa della condotta del conduttore.

Nei casi in cui l'inquilino continui ad occupare l'immobile dopo la scadenza del contratto senza alcun titolo, il proprietario può inoltre richiedere un'indennità per l'occupazione indebita dell'abitazione.

Ulteriori garanzie possono derivare dalla presenza di strumenti come il deposito cauzionale o una fideiussione, che consentono al locatore di rafforzare la propria tutela patrimoniale e di limitare, almeno in parte, le conseguenze economiche derivanti dall'inadempimento dell'inquilino.

Come può tutelarsi chi intende mettere in vendita un immobile locato?

La prevenzione è fondamentale.

Quando emergono criticità, è consigliabile rivolgersi subito a un professionista per evitare che la situazione degeneri e comprometta anche la futura vendita dell'immobile.

Molti proprietari, nel tentativo di evitare conflitti o costi legali, rimandano l'avvio delle procedure. In realtà, intervenire rapidamente spesso consente di limitare i danni economici e di recuperare prima la disponibilità dell'immobile.

Una corretta assistenza legale permette inoltre di affrontare la vendita con maggiore serenità e di tutelare il valore del bene immobiliare.

“La vendita dell'immobile non interrompe automaticamente il contratto di locazione: l'acquirente subentra nei diritti e negli obblighi già esistenti fino alla naturale scadenza del rapporto.”



Ferdinando Magnino

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

Comprare casa nel 2026: il prezzo non basta più. Oggi decidono mutuo, imposte e tempi fiscali

Per anni comprare casa è sembrata soprattutto una questione di prezzo. Oggi non è più così.

Nel 2026 l'acquirente non si ferma davanti alla cifra dell'annuncio: guarda la rata del mutuo, le imposte, i costi accessori e i tempi necessari per vendere l'eventuale immobile già posseduto. In altre parole, la domanda non è più soltanto "quanto costa?", ma "quanto mi costa davvero entrarci?".

Il contesto di mercato aiuta a capire perché. I prezzi delle abitazioni continuano a crescere: ISTAT rileva nel quarto trimestre 2025 un aumento del 4,1% su base annua, con punte del 6,3% a Milano e del 5,0% a Roma. Nello stesso tempo, le compravendite restano vive: nel secondo trimestre 2025 le convenzioni notarili per trasferimenti di immobili abitativi hanno superato le 255 mila unità.

Questo significa che il mercato c'è, ma è più selettivo. La casa si compra quando regge l'intera operazione economica, non quando piace soltanto l'immobile.

Il primo vero filtro, oggi, è il mutuo. Non basta che il bene sia desiderabile: deve essere anche sostenibile.

E qui entra in gioco un elemento decisivo per molte famiglie, cioè la possibilità di accedere a una garanzia pubblica. Il Fondo Prima Casa continua infatti a prevedere garanzie sui mutui fino a 250.000 euro per l'acquisto dell'abitazione principale, confermando che il tema centrale del mercato non è solo la volontà di comprare, ma la concreta bancabilità dell'operazione.

"Nel 2026 non si compra più una casa perché costa il giusto, ma perché l'intera operazione economica regge."



Accanto al mutuo, pesa sempre di più il profilo fiscale. Le agevolazioni "prima casa" restano spesso la variabile che rende possibile oppure no un acquisto, soprattutto quando il budget è già appesantito da interessi, spese notarili, costi di agenzia e interventi iniziali sull'immobile. Anche per questo il fisco non è più un dettaglio da affrontare alla fine, ma una componente della decisione.

E c'è poi un tema che oggi conta moltissimo: il tempo fiscale. L'Agenzia delle Entrate ricorda che, se si acquista una nuova abitazione con i benefici prima casa pur possedendone già un'altra comprata con la stessa agevolazione, il termine per vendere il vecchio immobile è stato esteso da uno a due anni. È una modifica molto rilevante, perché rende

più gestibili le operazioni di cambio casa e riduce la pressione a vendere in fretta e male.

Per le agenzie immobiliari questo cambiamento è importante. Oggi il cliente non cerca solo una casa bella o ben posizionata: cerca un acquisto sostenibile. Vuole capire se la rata sarà compatibile con il reddito, se potrà beneficiare delle agevolazioni, se riuscirà a vendere il vecchio immobile nei tempi corretti e se il

costo complessivo resterà sotto controllo.

Ecco allora il punto: nel 2026 il prezzo resta essenziale, ma non è più sufficiente. A decidere davvero sono il mutuo, le imposte e i tempi fiscali. Ed è proprio qui che il mercato immobiliare incontra, sempre di più, la competenza del commercialista (oppure – dell'agenzia immobiliare).



Affitti brevi nel 2026: da rendita semplice a piccola impresa. Dove passa oggi il vero confine fiscale

“Buongiorno Dottore, ho ereditato qualche soldo dai miei genitori e ho pensato di fare come fanno in tanti, acquistare qualche piccolo appartamento e affittarlo. Ho stimato che guadagnerò più che con la Borsa, cosa ne dice?”

ALT! Per qualche anno gli affitti brevi sono sembrati la formula perfetta del mattone contemporaneo: pochi vincoli, buoni rendimenti, grande flessibilità. Oggi, però, il quadro è cambiato. E il cambiamento più interessante non riguarda solo quanto si incassa, ma come il Fisco guarda quell'incasso.

“Non ho capito.”

Nel 2026, la domanda non è più soltanto se convenga affittare per pochi giorni invece che per lunghi periodi. La domanda vera è un'altra: quando un'attività resta una semplice gestione privata del patrimonio e quando, invece, comincia ad assumere il profilo di una vera attività economica. La guida aggiornata dell'Agenzia delle Entrate sulle locazioni brevi recepisce le novità della legge di bilancio 2026 e segnala un perimetro più ristretto della gestione “semplice”.

Il punto centrale è questo: dal periodo d'imposta 2026 la disciplina fiscale delle locazioni brevi si applica se nell'anno sono destinati a tale uso non più di due appartamenti. È una soglia molto significativa, perché abbassa il confine tra piccolo proprietario e gestione organizzata, rendendo molto più vicino il passaggio verso una dimensione imprenditoriale.

Anche sul fronte della cedolare secca il messaggio è chiaro. L'aliquota ordinaria per le locazioni brevi è pari al 26%, ma resta il 21% per i redditi riferiti ai contratti di una sola unità immobiliare per ciascun periodo d'imposta,

a scelta del contribuente. In pratica, il sistema fiscale continua a tollerare il piccolo investimento, ma segnala con sempre meno ambiguità che la moltiplicazione degli immobili porta il contribuente in una zona diversa, più strutturata e meno “domestica”.

Accanto alla tassazione, pesa poi sempre di più la compliance amministrativa. Il Ministero del Turismo

colloca ormai il Codice Identificativo Nazionale (CIN) dentro la Banca Dati Strutture Ricettive come strumento strutturale del settore, e le FAQ dedicate richiamano espressamente la disciplina delle locazioni turistiche, delle locazioni

brevi e del CIN prevista dall'art. 13-ter del D.L. 145/2023.

“Quindi? Cosa devo fare?”

Per chi lavora nell'intermediazione immobiliare, il punto è molto concreto. Il proprietario oggi non chiede più solo “quanto posso guadagnare?”, ma sempre più spesso domanda: posso ancora trattarlo come reddito privato oppure sto entrando in un terreno da vera attività? Ed è una domanda sensata, perché nel mercato attuale non conta solo il rendimento lordo: contano il numero degli immobili, il regime fiscale applicabile, gli adempimenti formali e il livello complessivo di organizzazione.

In fondo, il mercato degli affitti brevi sta semplicemente diventando adulto. L'epoca della rendita facile, quasi spontanea, lascia spazio a una gestione più consapevole, nella quale redditività, regolarità e inquadramento fiscale devono stare insieme. E forse è proprio questa la vera novità del 2026: negli affitti brevi non basta più possedere un immobile ben posizionato. Bisogna capire, prima ancora di pubblicare un annuncio, che tipo di attività si sta davvero esercitando.

“Nel 2026, la vera domanda non è più quanto si guadagna con gli affitti brevi, ma se si sta ancora gestendo un patrimonio privato o si è già entrati in una vera attività economica.”

Giorgia Coluccia

Psicologa clinica,
psicoterapeuta ad
indirizzo psicodinamico
integrato specializzata
in valutazione, sostegno
e lavoro terapeutico con
adulti adolescenti coppie e
famiglie.

La casa che cerchiamo, la persona a cui ci affidiamo

La prima tappa di questo viaggio ci ha permesso di scoprire che il significato che diamo alle cose ha sempre origine nel racconto che facciamo di noi stessi, che quel racconto ha sempre un prima e un dopo e che non siamo soli.

Non necessariamente almeno. Perché possiamo decidere di affidare il desiderio che ci abita, che immaginiamo e costruiamo tra le nostre aspettative ad una terza persona, una presenza discreta ma decisiva. Una figura che, almeno all'apparenza, si occupa di metri quadri, contratti, zone e planimetrie. Un testimone, una guida. O qualcosa di più?

In realtà, nel momento in cui iniziamo a cercare casa, entriamo di fatto in relazione con un desiderio, con uno spazio e con una persona: il nostro agente immobiliare.

È una relazione particolare, spesso privata del valore reale che possiede, eppure così significativa. Perché in essa accade qualcosa di profondamente umano: affidiamo a qualcuno il compito di aiutarci a dare forma e realtà a un cambiamento che esiste solo nella nostra mente e che, a volte, non sappiamo neppure definire con precisione.

Parliamo di stanze, ma stiamo raccontando il desiderio di aprire nuove porte e chiuderne altre. Parliamo di quartieri, ma stiamo cercando appartenenza. Parliamo di budget, ma ci stiamo confrontando con limiti, possibilità e paure.

L'agente immobiliare diventa così, senza troppe dichiarazioni, una sorta di traduttore. Qualcuno che prova a trasformare ciò che sentiamo in qualcosa di concreto, abitabile, reale. Ma attenzione: c'è un legame etimologico molto interessante tra tradurre e tradire: entrambe

“L'agente immobiliare diventa, senza troppe dichiarazioni, una sorta di traduttore: qualcuno che prova a trasformare ciò che sentiamo in qualcosa di concreto, abitabile, reale.”

le parole derivano dal latino “tradere”, che significa “consegnare”, “trasmettere”, senza però poter trasferire un significato in modo perfettamente identico alla sua forma originale. Dunque, ogni traduzione comporta una piccola infedeltà: il prezzo inevitabile di un passaggio tra due mondi diversi se vogliamo, ma anche l'occasione per conoscere di noi molto più di quanto immaginiamo. La relazione che instauriamo con il nostro traduttore diventa molto più di un semplice rapporto professionale. Deve fare i conti con la fiducia e questo sposta il rapporto su un terreno di significati, aspettative, bisogni, timori e talvolta anche proiezioni inconsapevoli.

Proviamo ad ascoltarci.

Diciamo di volere “più spazio”, “più luce”, “una zona migliore”. Ma cosa vogliamo trasmettere davvero?



Il bisogno di riprendere a respirare, di mettere la giusta distanza da ciò che ci sta stretto, di riuscire a contenere le parti di noi che si sono evolute diventa "vorrei più spazio". La necessità di ritornare all'essenziale in modo da avere uno sguardo più limpido e pulito da cui ripartire diventa "vorrei più luce". Sentirsi al sicuro, più in linea con i bisogni, i ruoli o la gestione dello stress diventa "vorrei una zona più tranquilla".

Ed è qui che la qualità della relazione fa la differenza.

Un agente immobiliare capace di creare un clima di fiducia permette al cliente di sentirsi visto, ascoltato, compreso anche oltre ciò che riesce a comunicare. Allo stesso tempo, un cliente che si fida si affida, offrendo all'agente la possibilità di orientare la ricerca in modo più autentico e mirato.

Certamente, come ogni relazione, anche questa può attraversare momenti di difficoltà ed impasse. L'ansia legata al cambiamento ad esempio può trasformarsi in indecisione, richieste contraddittorie o aspettative difficili da sostenere. La paura di sbagliare può portare il cliente a delegare completamente, oppure, al contrario, a voler controllare ogni dettaglio intramettendosi nel lavoro del professionista. E quando le proposte non rispecchiano le aspettative, può emergere frustrazione.

In questi momenti, è utile e necessario porsi una domanda tanto semplice quanto rivelatrice: cosa si nasconde dietro la mia ricerca? Sto comunicando in modo chiaro ciò che desidero, permettendo all'altro di comprendermi appieno? E dal lato opposto: come posso andare incontro al bisogno del mio cliente in modo da soddisfare il più possibile le sue esigenze?

Alla base di una relazione efficace tra cliente e agente deve esserci chiarezza d'intenti, comunicazione efficace, ascolto e disponibilità tali da permetterne la definizione

nel tempo, anche mediante piccole modifiche dei reciproci atteggiamenti. È un processo dinamico, in cui entrambe le parti hanno un ruolo attivo: da un lato la competenza e la guida, dall'altro la disponibilità a mettersi in gioco e la fede.

Affidarsi non significa rinunciare al controllo, ma scegliere consapevolmente di farsi accompagnare. Significa riconoscere che, in un momento di passaggio, avere accanto un esperto che conosce il percorso può fare la differenza.

"Non sempre cerchiamo una casa nuova. A volte stiamo solo cercando uno spazio che abbia finalmente la forma di ciò che siamo diventati."

Allo stesso tempo, mantenere uno spazio di ascolto interno ci permette di restare in contatto con ciò che per noi è davvero importante. Perché la casa che sceglieremo non sarà

solo un insieme di stanze, ma il luogo in cui prenderanno forma le nostre emozioni, le nostre relazioni e i nostri progetti futuri.

La terza tappa del nostro viaggio ci condurrà ad un tema delicato, ma essenziale. Sappiamo che ogni scelta conosce un prima e fantastica un dopo. Dunque cosa accade prima del desiderio di cambiare? Cosa accade quando la nostra casa smette, poco alla volta, di rappresentarci? Cosa accade quando ci accorgiamo di essere rimasti troppo a lungo in spazi che non ci somigliano più, per abitudine, per comodità, o semplicemente perché ci fanno sentire al sicuro?

Non sempre siamo disposti ad intuire ciò che ci sta cambiando dentro, prima ancora che avvenga fuori. E forse, a volte, il passaggio più importante non è cercare risposte altrove, in un "nuovo" che sia più giusto per noi, non prima di aver compreso perché il presente non ha più la forma in cui vogliamo abitare.

Alla prossima.





Le case si
vendono con
competenza.
Ma si
scelgono
sempre con
emozione.

Paola Ariazzi
Consulente immobiliare

Nel mondo immobiliare ci sono professionisti che si limitano a gestire trattative... e altri che vivono davvero questo lavoro.

Paola Ariazzi appartiene decisamente alla seconda categoria: precisa, appassionata, attenta ai dettagli, con quell'energia vivace che la porta a mettere sempre qualcosa di personale in tutto ciò che fa.



LA TUA
NUOVA CASA



*Benvenuti
A CASA*

Paola, partiamo da te. Chi sei oltre al lavoro?

Sono una persona curiosa amante dell'architettura, del design, ma soprattutto delle storie che i luoghi si portano dentro. Una casa non è mai solo una casa: è fatta di dettagli, atmosfere, ricordi ed emozioni. Nel mio tempo libero cerco sempre di alimentare queste passioni viaggiando, visitando mostre o semplicemente camminando per le città e quartieri con uno sguardo attento e analitico verso ciò che mi circonda. Sono convinta che questo mio bagaglio personale influenzi positivamente il mio modo di lavorare, ogni giorno, permettendomi di cogliere dettagli e sfumature che altrimenti passerebbero inosservati.

Arrivi dal mondo della moda. Come sei approdata all'immobiliare?

Ho lavorato per diversi anni nel mondo della moda, un ambiente molto creativo che inizialmente mi rappresentava, ma nel tempo ho iniziato a sentire la mancanza di nuovi stimoli e di un coinvolgimento più autentico e "vero". È stato proprio questo bisogno di cambiamento che mi ha portata ad avvicinarmi al settore immobiliare, che ho percepito fin da subito come una sintesi ideale tra le mie passioni e il desiderio di svolgere un'attività dinamica, complessa ma mai monotona.

Ciò che mi affascina davvero in questo ambito lavorativo è il contatto diretto con le persone, le loro storie e dinamiche familiari

, progetti di vita importanti. È un percorso che richiede empatia, ma anche una determinazione necessaria a guidare il cliente con sicurezza in ogni fase della trattativa. Credo che l'immobiliare vada ben oltre la semplice "compravendita di un immobile" — è un percorso che richiede serietà, sensibilità e capacità di comprendere i loro bisogni.

C'è un valore a cui non rinunceresti mai nel lavoro?

La trasparenza assoluta, senza compromessi. Per me è un valore non negoziabile che orienta ogni mia singola scelta operativa e strategica. In un mercato delicato come quello immobiliare, dove le decisioni dei clienti hanno un impatto economico ed emotivo

importante sulle loro vite, essere chiari, corretti e coerenti non è un'opzione, ma un "dovere professionale".

Forse non è sempre la strada commerciale

più semplice o immediata, ma nel lungo periodo è l'unica strategia che ripaga, perché costruisce una reputazione solida e un rapporto di fiducia con i clienti.

"Una casa non è mai solo una casa. È fatta di dettagli, atmosfere, ricordi, abitudini, emozioni."

"Professionalità e personalità possono convivere. Anzi, spesso sono proprio autenticità ed energia a fare la differenza."

Oggi cosa distingue davvero un buon consulente immobiliare?

Oggi non basta più "vendere case". Un consulente immobiliare deve essere una figura completa: Un professionista poliedrico e altamente preparato.

Da un lato serve un'impeccabile competenza tecnica — che spazia dagli aspetti legali e fiscali alla profonda conoscenza analitica del mercato — dall'altro sono necessarie forti doti di negoziazione e di problem solving. Ma la vera differenza la fa la capacità di gestione della componente umana.

Il nostro ruolo è quello di essere un punto di riferimento solido, costantemente presente, capace di proteggere gli interessi del cliente con correttezza e pragmatismo.

E guardando avanti, come immagini il futuro del tuo lavoro?

Il mercato immobiliare sta vivendo una transizione rapida e importante, fortemente accelerata dall'innovazione tecnologica e dalla digitalizzazione. Io considero gli strumenti digitali e i nuovi canali di marketing come degli alleati straordinari. L'utilizzo quotidiano permette di ottimizzare i tempi, snellire la burocrazia e offrire un servizio mirato.

Tuttavia, sono fermamente convinta che nessuno strumento tecnologico potrà mai sostituire l'intuito, la capacità di mediazione e la sensibilità emotiva che si creano nel rapporto umano.

Il futuro della nostra professione è unicamente legato alla consulenza di alto livello. Il mio obiettivo è continuare

a investire nella formazione per garantire ai miei clienti un servizio che non sia solo efficace, ma anche eccellente e riconoscibile sul mercato.

Dopo tanti anni, qual è il motivo per cui scegli ancora REMAX?

Chi mi conosce sa che sono una donna determinata e che non si accontenta mai dei risultati facili. Ho bisogno di un contesto lavorativo stimolante, che sappia stare al passo con i tempi e con la mia dedizione. REMAX mi offre esattamente questo: un modello di business basato sull'autonomia imprenditoriale, ma supportato dalla forza e dall'affidabilità di un brand leader a livello mondiale.

In tutti questi anni non ho mai provato un senso di appiattimento anzi rimanere in REMAX per me significa scegliere la qualità e la possibilità di confrontarmi costantemente con i migliori standard del mercato.

Amo profondamente questo lavoro e trovo che la continua innovazione, ricerca ed etica, ad oggi, di questo network rispecchi perfettamente il mio modo rigoroso e diretto di fare impresa.

Lo spazio, prima dello scatto

Tra luce, geometrie e percezione, la fotografia d'interni non si limita a rappresentare l'architettura: la interpreta, la traduce, la rende esperienza visiva. In dialogo con il fotografo bresciano Paolo Ferraglio.

C'è una sottile linea che separa il vedere dal guardare, e nella fotografia d'interni quella linea diventa tutto.

Uno spazio prende forma attraverso materiali, volumi e funzioni, ma è solo quando viene osservato — e quindi interpretato — che acquista una nuova dimensione: quella della percezione. In questo passaggio la fotografia non è mai neutra, perché ogni inquadratura è una scelta, un punto di vista, un racconto.

Oggi, in un mondo in cui l'immagine rappresenta spesso il primo contatto con un ambiente, fotografare uno spazio significa anche determinarne il valore, l'attrattiva e la capacità di essere desiderato. Abbiamo incontrato Paolo Ferraglio, fotografo bresciano specializzato in interni, per capire cosa accade davvero dietro un'immagine: dove finisce la tecnica e dove inizia lo sguardo, come nasce l'equilibrio tra fedeltà e interpretazione e in che modo una fotografia possa trasformare uno spazio in un'esperienza.

La fotografia d'interni è spesso vista come uno strumento tecnico. Nel tuo lavoro, quanto è invece interpretazione personale?

La tecnica è indispensabile: è ciò che permette di lavorare con precisione e coerenza. Da sola, però, non basta a restituire davvero uno spazio. L'interpretazione è sempre presente, anche quando cerco di essere il più fedele possibile, perché ogni scelta, dal punto di ripresa al taglio dell'immagine, rappresenta già una lettura personale.

Cerco di mettermi nei panni di chi quello spazio lo ha progettato, comprendendone intenzioni ed equilibri. Non voglio mai sovrappormi al progetto, ma accompagnarlo, rendendolo più leggibile senza alterarne l'identità.

Quando entri per la prima volta in uno spazio, cosa cerchi davvero? C'è un elemento che guida sempre il tuo sguardo?

Prima ancora della fotografia, cerco di capire il progetto.

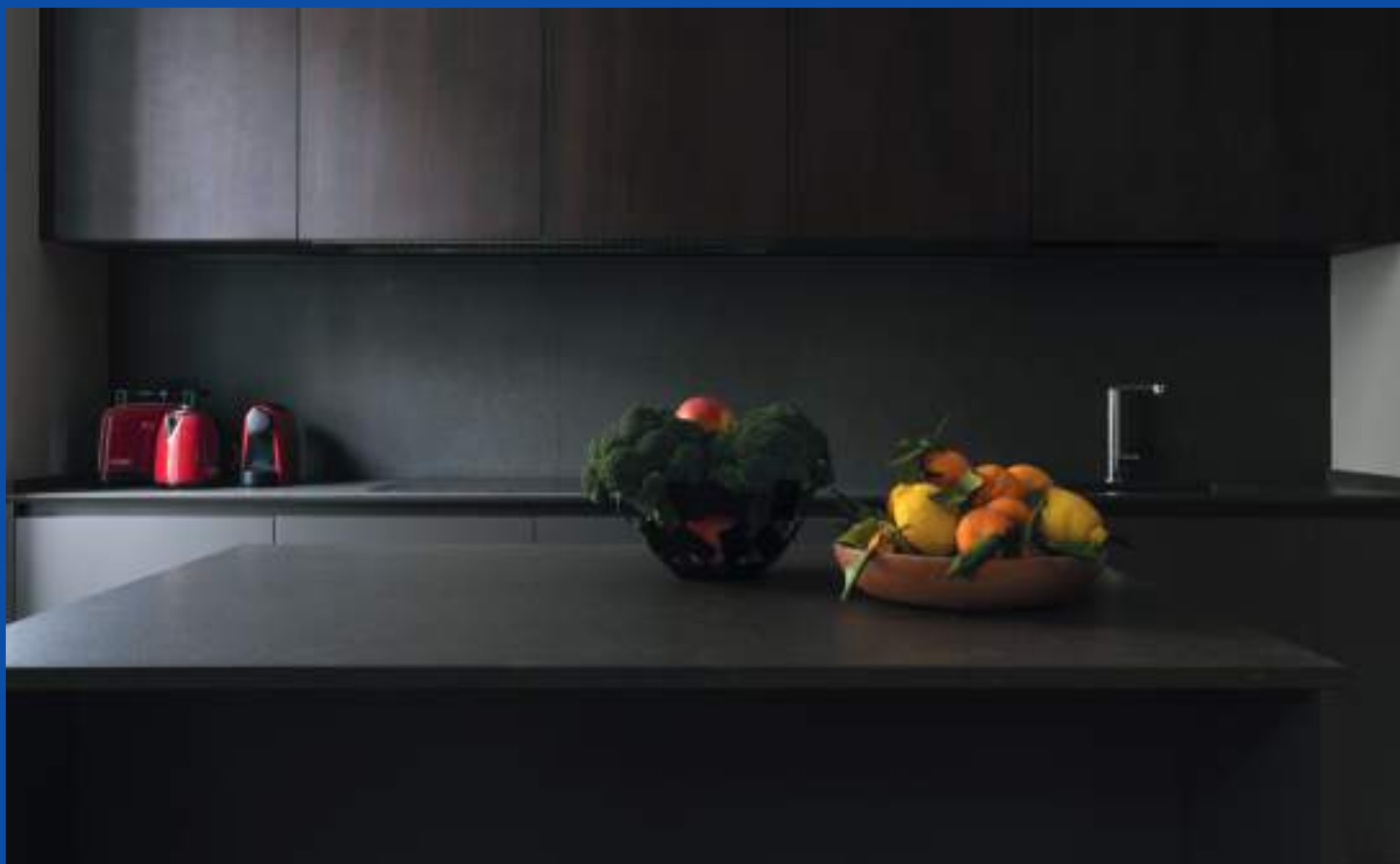
Osservo la luce e il modo in cui dialoga con arredi, colori e materiali. Mi interessano gli accostamenti tra superfici, tessuti, legni e finiture, perché raccontano molto della visione progettuale.

Le linee guidano naturalmente lo sguardo, ma spesso sono i dettagli — una texture, un incastro, una finitura — a dare carattere all'immagine. Più che l'effetto spettacolare, cerco un equilibrio che funzioni.

Ogni progetto architettonico nasce con un'intenzione precisa. Come riesci a tradurla in immagine senza tradirla?

Parto sempre dall'osservazione. Cerco di capire quale sia l'idea che sostiene il progetto e cosa renda quel luogo davvero unico.

Non aggiungo elementi estranei; piuttosto elimino ciò che distrae, lasciando emergere ciò che è già presente. Mi ritrovo molto nel principio del less is more: spesso è proprio il "meno" a dare forza e chiarezza all'immagine.

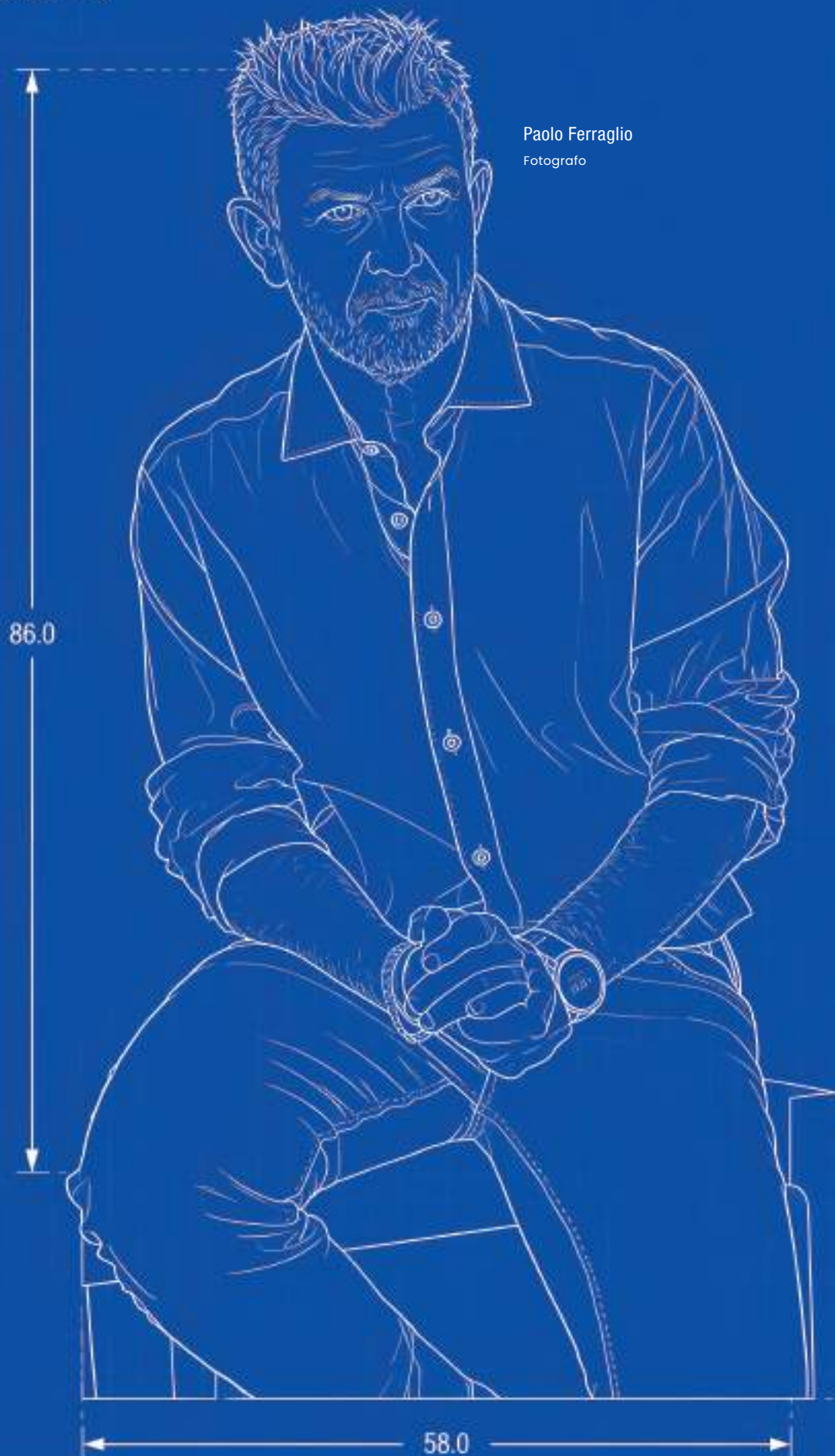


SOGGETTO PRINCIPALE

VISTE TECNICHE ORTOGRAFICHE

UNITÀ: cm
SCALA: 1:10

Paolo Ferraglio
Fotografo



NOTE TECNICHE

- SOGGETTO: UOMO SEDUTO
- POSA: 3/4 FRONTALE
- MANI: INTRECCIAE
- ESPRESSIONE: NEUTRA

Quanto conta la luce nella costruzione di una fotografia d'interni? È più una questione tecnica o un linguaggio espressivo?

La luce definisce tutto, quindi è impossibile separarla dal risultato finale.

Esiste certamente una componente tecnica, ma il vero lavoro consiste nel capire come utilizzarla per raccontare lo spazio. Prediligo la luce naturale, perché restituisce materiali e colori con maggiore fedeltà; quella artificiale può alterarne la percezione e per questo la utilizzo solo quando è davvero necessario.

Una luce perfetta dal punto di vista tecnico può risultare priva di emozione, mentre una più semplice è spesso capace di creare atmosfera. È questo che cerco.

Nel mondo immobiliare l'immagine è sempre più centrale. Secondo te, cosa distingue una fotografia che "mostra" una casa da una che la rende desiderabile?

Una fotografia descrittiva racconta gli ambienti in modo corretto.

Una fotografia efficace, invece, suggerisce la possibilità di viverli. Non deve ingannare, ma trasmettere equilibrio, profondità e sensazioni.

La differenza è tutta qui: non trasformare lo spazio, ma aiutare chi lo osserva a percepirne il vero potenziale.

Qual è l'errore più comune che vedi nelle fotografie di immobili, anche quando sono realizzate da professionisti?

L'errore più frequente è voler raccontare tutto in una sola immagine, spesso ricorrendo a grandangoli estremi. Così lo spazio perde respiro e le proporzioni si alterano.

Un altro limite è non rispettare la luce naturale, cercando di correggerla eccessivamente. E poi ci sono le linee prospettiche: quando non vengono controllate, l'immagine genera subito una sensazione di disequilibrio. A volte basta togliere, invece che aggiungere.

Ti è mai capitato di lavorare su uno spazio difficile o poco valorizzato? Quali scelte ti hanno permesso di cambiarne la percezione?

Succede spesso ed è forse la parte più stimolante del mio lavoro.

In questi casi rallento, osservo e lascio che sia lo spazio a suggerirmi il punto di vista migliore. Lavoro con la luce disponibile e mi concentro sui dettagli che possono cambiare la percezione dell'ambiente.

A volte basta spostarsi di pochi centimetri o aspettare la luce giusta. Più che migliorare uno spazio, cerco sempre il modo migliore per raccontarlo.

... lo sguardo umano resterà centrale, perché la capacità di leggere uno spazio e trovare il giusto equilibrio non è qualcosa che si può automatizzare completamente...

Quanto incide la preparazione dello spazio prima dello shooting (ordine, styling, dettagli) rispetto allo scatto stesso?

Moltissimo, direi quasi metà del lavoro.

Uno spazio ordinato permette di leggere meglio l'architettura e gli arredi. Non si tratta di costruire una scena artificiale, ma di eliminare tutto ciò che distrae.

Spesso sono proprio i piccoli dettagli — un oggetto fuori posto, una linea interrotta, un elemento visivamente invadente — a compromettere l'equilibrio dell'immagine. Lo scatto è soltanto l'ultima fase di un lavoro iniziato molto prima.



Se dovessi dare tre consigli pratici a chi deve presentare un immobile (agenti o privati), da dove dovrebbe partire?

Dal mettere ordine, perché uno spazio pulito cambia immediatamente la percezione. Poi eliminerei il superfluo: meno elementi ci sono, più l'ambiente comunica.

Infine presterei grande attenzione alla luce, scegliendo il momento migliore della giornata per fotografare. Sono accorgimenti semplici, ma fanno una differenza enorme.

Guardando al futuro: tra AI, virtual staging e nuove tecnologie, come pensi evolverà la fotografia d'interni?

Le nuove tecnologie renderanno il lavoro sempre più rapido e offriranno strumenti molto potenti, soprattutto nella presentazione degli immobili. Sarà possibile simulare, integrare e persino immaginare ambienti che ancora non esistono.

Lo sguardo umano, però, resterà centrale. La sensibilità necessaria per leggere uno spazio e trovare il giusto equilibrio non è qualcosa che si possa automatizzare completamente.

Una casa può essere fotografata in mille modi diversi. Secondo te, cosa rende un'immagine capace di restare nel tempo?

La semplicità.

Quando una fotografia non cerca di stupire a tutti i costi, ma rimane pulita, equilibrata e sincera, continua a funzionare anche dopo molti anni. Le immagini costruite sull'effetto, invece, invecchiano molto più velocemente. Alla fine è soprattutto una questione di misura.

Cosa ti affascina della fotografia di interni e cosa ti spinge a sceglierla?

La risposta più semplice è che le case stanno ferme... e non mi hanno mai detto: "Non mi piaccio in questa foto."

È una battuta, ma contiene anche una parte di verità. Lavorare con gli spazi significa avere il tempo di osservare, aspettare la luce giusta e costruire l'immagine senza fretta.

Più seriamente, mi affascina il fatto che ogni interno rappresenti un equilibrio tra funzione, estetica e vita. Fotografarlo significa trovare il punto in cui tutto questo convive con naturalezza.



Con quali tipologie di clienti lavori principalmente e in quali ambiti operano?

Collaboro soprattutto con studi di architettura, come Studio DODICI Architettura, che desiderano raccontare i propri progetti in modo rigoroso e fedele.

Lavoro anche con aziende del settore arredo, come Contini Arredamento, con general contractor, tra cui Kuotazio, specializzati nella progettazione di uffici e spazi collettivi, oltre che con studi di interior design, come Studio Moltrasio, e con agenzie immobiliari.

Pur operando in contesti diversi, l'obiettivo resta sempre lo stesso: valorizzare un ambiente senza alterarne l'identità, restituendone con sincerità la qualità progettuale.



Ettore Marchini

"L'arte di SUCCE



eve far edere qualcosa”

Ettore Marchina e il coraggio di trasformare gli spazi in esperienze

Ci sono persone che arrivano all'arte attraverso gli studi, la tradizione di famiglia o il collezionismo. Poi ci sono figure come Ettore Marchina, che nell'arte sono approdate quasi per una deviazione di percorso, spinte dalla curiosità, dalla necessità di cambiare prospettiva e, forse, da una profonda fame di vita.

Oggi Marchina è uno dei galleristi più conosciuti del panorama bresciano e l'anima di Gare 82, spazio che negli anni è diventato un punto di riferimento per artisti, architetti, collezionisti e imprenditori. Eppure la sua storia nasce molto lontano dalle gallerie.

«Io ero un imprenditore», racconta. «Avevo aziende che spostavano fabbriche nel mondo, carpenterie, officine meccaniche. Nel 2006 avevo più di tremila dipendenti.» Per molti anni la sua vita è stata quella dell'industria bresciana, fino alla nascita di In Time, l'agenzia per il lavoro poi confluita in Openjobmetis. Poi arrivano la malattia, la necessità di rallentare e, quasi nello stesso periodo, l'incontro con l'arte.

«Non avevo mai pensato di fare il gallerista. L'arte era una passione, nata grazie ad amici collezionisti che mi portavano tra fiere, aste e mostre internazionali. È lì che ho iniziato a guardare le opere con occhi diversi.»

Nel 2002 rileva la storica Galleria San Michele, nel centro di Brescia, riportando lentamente in vita uno spazio dalla storia intensa. Il vero punto di svolta, però, arriva qualche anno più tardi, quasi per caso.

«Avevo venduto tutto e mi ero preso il classico anno sabbatico. Ero persino andato a Santiago de Compostela. A un certo punto alcuni ragazzi mi chiesero di usare la galleria per una mostra di Terry Richardson. Io non sapevo nemmeno chi fosse.»

Quella mostra, provocatoria e fuori dagli schemi, si rivela un momento decisivo. La galleria si riempie, la città reagisce, nasce un confronto.

«Lì ho capito che l'arte poteva creare energia, movimento, discussione.»

Da allora sono passati oltre vent'anni, segnati da mostre, artisti internazionali, installazioni, collezioni private e collaborazioni con architetti e interior designer, fino alla nascita di Gare 82, ospitata oggi in uno spazio che conserva la stessa visione teatrale e scenografica del suo fondatore.

Anche il nome nasce da una storia personale. Marchina racconta di aver acquistato una vecchia casa cantoniera vicino alla ferrovia, trasformandola in un luogo dedicato all'arte, con un lungo vialetto, installazioni luminose e portali monumentali. Su uno dei muri compariva il numero ferroviario 82: da lì nasce Gare 82.



«Avevo creato un percorso verso la bellezza. Le persone dovevano vivere un'esperienza ancora prima di entrare.»

È forse questa la chiave del suo approccio: l'arte non come semplice elemento decorativo, ma come presenza capace di trasformare la percezione degli ambienti e di chi li vive.

«Una casa bellissima senza arte spesso resta incompleta. L'opera cambia l'atmosfera, cambia l'energia dello

spazio.»

Il rapporto tra arte e abitare contemporaneo è uno dei temi che lo appassionano maggiormente.

«L'altra sera sono stato nella casa di un importante imprenditore bresciano. Una villa stupenda, perfetta. Ma mancava qualcosa. Abbiamo inserito alcune opere e la casa ha preso vita.»

Non parla soltanto di quadri. Anzi, la sua preferenza va alla scultura.

«La differenza tra un quadro e una scultura è semplice: se entri in una stanza buia il quadro sparisce, la scultura invece la senti. Ha una presenza.»

Una visione profondamente materica dell'arte, lontana da una logica puramente finanziaria.

«Oggi tutti chiedono cosa comprare come investimento. Io rispondo sempre: compra quello che ti piace davvero. Con quell'opera ci vivrai ogni giorno.»

Non sorprende, quindi, che negli anni il suo lavoro si sia avvicinato sempre di più al mondo dell'interior design. Architetti e progettisti si rivolgono a lui per completare gli ambienti, creare dialoghi tra opere e architetture e dare personalità agli spazi.

«Molti architetti prendono le opere per gli shooting fotografici delle case. Poi il cliente vede quelle immagini e si innamora dell'atmosfera che riescono a creare.»

Spesso tutto nasce da un dettaglio: una scultura all'ingresso, un'opera vicino alla piscina, un elemento capace di catturare immediatamente lo sguardo.

«Il primo impatto è fondamentale. L'arte può diventare l'anima della casa.»

Lo stesso principio guida anche la sua vita privata. Nella propria abitazione custodisce centinaia di opere, fino ad aver costruito una sorta di museo personale.

«Io vengo da un piccolo paese, dove si era abituati ai classici paesaggi o alle nature morte. Quando le persone entrano a casa mia restano sorprese. Poi però capiscono che ogni opera racconta qualcosa di chi la sceglie.»

È questa, in fondo, la sua idea di collezionismo: non un gesto di ostentazione, ma una forma di racconto personale.

Un approccio perfettamente coerente con il suo carattere diretto e istintivo, capace di passare con naturalezza dai racconti dei campionati mondiali di downhill a una riflessione sul significato della bellezza. Forse è proprio questo a rendere Ettore Marchina una figura così particolare nel panorama artistico contemporaneo: non proviene dal mondo tradizionale delle gallerie, ma da quello dell'impresa, delle relazioni e dell'esperienza concreta.

Un gallerista che continua a ragionare da imprenditore, scegliendo però di mettere al centro emozioni, intuizioni e libertà.

«La casa perfetta non è quella impeccabile. È quella che racconta chi sei.»

Ed è forse qui che arte e abitare si incontrano davvero: non nell'estetica, ma nell'identità.







Gli immobili

Trasformiamo proprietà
in opportunità.

La vetrina esclusiva delle proprietà più interessanti del momento.

in vendita



Cellatica

Villa singola

1.590.000,00 €



Classe energetica: C



CAMPIANI – PRESTIGIOSA VILLA CON PISCINA E DEPENDANCE

Situata nella rinomata cornice dei Campiani di Cellatica, proponiamo in vendita una prestigiosa villa singola, completamente ristrutturata nel 2021 con finiture di altissimo pregio.

La proprietà presenta ampi spazi sapientemente distribuiti e gode di una posizione dominante, tranquilla e baciata da un microclima unico che regala estati fresche e inverni miti.

La Residenza Principale

– Piano terra: la zona giorno, ampia e luminosa è composta da un grande salone con camino,



dalla zona pranzo che si affaccia sulla piscina e dalla moderna cucina a vista. Completano il piano un bagno di servizio finestrato, una stireria e una funzionale lavanderia con doccia, collegata internamente al box doppio in larghezza.

- Piano primo: un'elegante scala in marmo conduce alla zona notte caratterizzata dalla presenza di cinque camere da letto finemente arredate e rifinite servite da tre eleganti bagni (di cui uno en-suite per la master bedroom).

Il giardino, perfettamente piantumato e mantenuto, ospita una grande piscina riscaldata con zona solarium. La vita all'aperto è valorizzata da ampi porticati attrezzati per il relax e il gioco (zona ping-pong).

Una dimora perfetta per chi cerca comfort abitativo, efficienza moderna e un'estetica senza tempo in una delle zone più esclusive della provincia.



660 mq



6



6



Box doppio



Parco e piscina





Concesio

loc. Roncaglie

Villa singola

1.190.000,00 €



Classe energetica: A1



In località Roncaglie, la zona più riservata e prestigiosa di Concesio, proponiamo villa singola di recente costruzione, dalle caratteristiche uniche. L'abitazione, sviluppata su tre livelli, si apre al piano rialzato con un'ampia zona living con camino rettangolare a gas, dove soggiorno, cucina e zona pranzo si integrano beneficiando di una straordinaria luminosità grazie alle ampie vetrate affacciate sul verde esterno e all'illuminazione interna ed esterna, inclusa quella a LED della piscina a sfioro.

Completa il piano la parte adibita a studio/ufficio, con vista sul giardino, antibagno e bagno con sanitari e rubinetterie di alto livello.



Al piano primo e ultimo troviamo una zona relax affacciata sul soggiorno, due camere, un bagno con ampia doccia e doppio lavello, oltre a un'ampia suite padronale con vasca Antonio Lupi a vista, camino a gas con telecomando, bagno padronale con ampia doccia e cabina armadio con lucernario. Dalla camera si accede a un ampio e riservato terrazzo con vista.

Al piano interrato, caratterizzato da ampie vetrate che si aprono su una corte esclusiva, troviamo una sala cinema, una seconda stanza attualmente arredata con tavolo e sedie, una zona palestra con possibilità di trasformazione in spa, un bagno, una lavanderia, una cantinetta e un'ampia autorimessa che completa la proprietà. La parte esterna della villa è circondata dal verde, garantendo totale privacy, ed è dotata di una zona solarium e di un portico da cui si accede alla piscina a sfioro; a lato si trova una zona pranzo immersa nel verde, arricchita da piante di bambù.



390mq



4



3



ampia
autorimessa



Parco e
piscina





Iseo

loc. Pilzone

Villa singola

1.030.000,00 €



Classe energetica: G



Situata su un promontorio esclusivo, di sole 5 proprietà, proponiamo una villa singola che ridefinisce il concetto di "vista lago".

Una zona giorno luminosa con ampio living e camino, perfetta per accogliere gli ospiti. La cucina è separata e funzionale, affiancata da una pratica lavanderia e da un locale pluriuso con secondo camino, ideale come studio o stanza relax ed un ampio bagno finestrato con doccia.



Al primo piano, la camera padronale è una vera suite con terrazza solarium privata: il luogo perfetto per colazioni mozzafiato.

Completano il piano una seconda camera, una cabina armadio dedicata e un bagno finestrato con doccia.

La vita all'aperto è garantita da tre ampi porticati vivibili e un giardino privato curato.

Completano la proprietà una cantina ed un box singolo.

La posizione unica nel suo genere, le metrature e la distribuzione degli spazi di questo immobile lo rendono ideale a molteplici personalizzazioni e ad una ristrutturazione che ne esalti i dettagli.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



370mq



3



2



Box auto



Ampio giardino





Vestone

Villa singola

1.000.000,00€



592 mq



7



4



Autorimessa
multipla



Giardino
privato



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.

Classe energetica: D



Brescia

Rustico

1.000.000,00 €



400 mq



12 locali



Parco



In una delle zone panoramiche più esclusive e ricercate della città, proponiamo in vendita un'importante proprietà immobiliare situata in posizione dominante, capace di regalare una vista aperta e privilegiata sul paesaggio circostante. Una residenza di grande fascino che coniuga privacy, prestigio e un contesto naturale di assoluto valore. Il vero elemento distintivo di questa proprietà è lo straordinario affaccio scenografico sul castello, una vista rara e di grande impatto che rende questa soluzione davvero unica nel panorama immobiliare locale. Un valore aggiunto capace di conferire all'immobile un carattere esclusivo e un'elevata attrattività sia come residenza privata sia come investimento di rappresentanza.

Il fabbricato esistente, di circa 400 mq distribuiti su tre livelli fuori terra, offre ampi spazi e molteplici possibilità di valorizzazione, ristrutturazione o personalizzazione secondo le più moderne esigenze abitative. Il tutto è inserito in uno splendido parco privato di circa 6.000 mq, ricco di verde e perfettamente integrato con il contesto paesaggistico, ideale per chi desidera vivere in un'oasi di tranquillità senza rinunciare alla vicinanza ai principali servizi e al centro cittadino.

Classe energetica: G

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



Brescia

Bilocale

322.800,00 €



69 mq



1



1



Possibilità
posto auto



Terrazza

PALAZZINA CORSICA 345

In Via Corsica, a Brescia, prende forma una nuova ed esclusiva realizzazione residenziale in classe energetica A4, progettata per offrire comfort, efficienza e qualità abitativa ai massimi livelli.

L'intervento propone eleganti bilocali e trilocali dotati di spazi luminosi, ampie logge o terrazze private e finiture moderne, pensate per rispondere alle esigenze dell'abitare contemporaneo. Completano la proposta posti auto scoperti e coperti, cantine di pertinenza e predisposizione per la ricarica di veicoli elettrici.

La posizione strategica consente di vivere la città con tutti i servizi a portata di mano, mantenendo al tempo stesso la tranquillità di un contesto residenziale moderno e riservato.

Una soluzione ideale per chi cerca una casa efficiente, sostenibile e destinata a conservare il proprio valore nel tempo.

Consegna prevista: dicembre 2027.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



Classe energetica: A4



Brescia est

Porzione di villa

399.000,00 €



298 mq



4



4



Autorimessa

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



Ponacarale

Villa singola

599.000,00 €



495 mq



5



5



Box auto
triplo



Giardino
privato



Classe energetica: E

Villa singola di ampie metrature, ideale per chi cerca una soluzione versatile, comoda e perfetta per più nuclei familiari. L'immobile, costruito negli anni '80, è inserito in un lotto di circa 1.650 mq e si sviluppa in tre unità abitative completamente indipendenti, oltre a numerosi spazi accessori. Al piano terra un grande bilocale di circa 90 mq, caratterizzato da ambienti luminosi e da un generoso giardino privato con portico.

Al piano primo ammezzato troviamo un trilocale completo di terrazzo di circa 20 mq con vista aperta alla zona giorno.

Il piano secondo ospita un ampio pentalocale mansardato, recentemente ristrutturato, dotato di soggiorno, cucina separata, doppi servizi e terrazza.

La proprietà dispone di una spaziosa taverna, un garage triplo, due posti auto esterni, locale tecnico, lavanderia e un ulteriore spazio attualmente occupato dalla storica farmacia del paese, facilmente riadattabile a studio privato, area relax o ambiente multifunzionale.

Si tratta di una soluzione ricca di potenzialità, perfetta per famiglie che desiderano vivere vicine mantenendo la propria indipendenza o per chi è alla ricerca di una villa personalizzabile in base alle proprie esigenze.



Sarnico

Villetta bifamiliare

450.000,00 €



260 mq



3



4



Box auto
doppio



Giardino
privato

In zona residenziale esclusiva, a pochi passi dal centro e dai principali servizi, proponiamo una villa bifamiliare dalle ampie metrature, arricchita da una piscina privata e da un suggestivo scorcio di vista lago.

L'abitazione si sviluppa con una zona giorno accogliente composta da un ampio living, sala da pranzo, cucina abitabile e bagno di servizio.

La zona notte ospita tre camere da letto, tra cui una spaziosa master suite con bagno privato e terrazzo, oltre a un ulteriore bagno dotato di vasca.

Al piano interrato trovano spazio una taverna, la lavanderia, il locale tecnico e un doppio box auto, ambienti che garantiscono praticità e funzionalità nella gestione della casa.



L'immobile, che necessita di interventi di ristrutturazione, rappresenta un'interessante opportunità per chi desidera personalizzare gli spazi e valorizzare appieno il potenziale di una soluzione indipendente situata in una posizione privilegiata. Le immagini sono puramente indicative e non costituiscono vincolo contrattuale.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.

Classe energetica: G



Villa Carcina

Attico/mansarda

300.000,00 €



156 mq



3



2



Posto auto
doppio



Ampia
terrazza



Classe energetica: A3

Nel cuore del centro storico di Pregno di Villa Carcina una splendida abitazione situata all'interno di una corte signorile composta da poche unità abitative, attualmente in fase di completa ristrutturazione.

L'appartamento mansardato posto al secondo e ultimo piano, offre una luminosa zona giorno open space valorizzata da travi a vista, affascinanti pareti in pietra e uno spazio esterno esclusivo: una terrazza di oltre 27 mq, ideale per godersi piacevoli momenti di relax all'aperto. Nella stessa area giorno è presente anche un elegante bagno di servizio con doccia. La zona notte comprende due spaziose camere da letto e un ulteriore bagno, anch'esso dotato di doccia.

Completa la disposizione interna un ambiente aggiuntivo, perfetto come terza camera, nursery, studio o palestra, a seconda delle esigenze.

Tra le caratteristiche tecniche spiccano il riscaldamento autonomo a pavimento, l'elevata classe energetica e un comfort abitativo che unisce stile e funzionalità per soddisfare le necessità di tutta la famiglia.

A completamento della proprietà è incluso un doppio parcheggio di pertinenza esclusiva; inoltre, è disponibile per l'acquisto separato una doppia autorimessa al piano terra.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



Sulzano Pentalocale

440.000,00 €



270 mq



4



2



Balcone
vista lago



Classe energetica: E

Grande appartamento in palazzina fronte lago, al secondo e ultimo piano, con vista stupenda e ristrutturato internamente nel 2007 è in ottimo stato di manutenzione.

Il doppio ingresso da due vani scala differenti, uno privato e uno in comune con l'appartamento al primo piano, permette eventualmente di suddividere la proprietà in due abitazioni separate. La ristrutturazione accurata, la scelta di colori pastello e l'arredo presente conferiscono un sapore elegante ed accogliente, la posizione unica e la splendida vista lago contribuiscono ad aumentare il privilegio di poter abitare questi ambienti in cui godere di momenti di relax e spensieratezza. La zona giorno ospita il soggiorno con balcone affacciato sul lago e la cucina separata. Da questa si accede ad una prima zona notte composta da camera padronale con loggia vista lago, due bagni, uno con doccia e uno con vasca e ripostiglio. Oltrepassando questa zona si accede al secondo appartamento che è stato adattato in base alle esigenze degli attuali proprietari e suddiviso in una zona ingresso adibita a secondo salotto con camino e balcone, tre camere e un grande e comodo guardaroba.

Possibilità di recuperare il sottotetto di proprietà attualmente raggiungibile dal vano scala principale.

Al piano terra troviamo due utili cantine. Possibilità di acquisto box singolo con piccola cantina nelle immediate vicinanze.



Piamborno

Casa indipendente

1.600.000,00 €



Classe energetica: E



Signorile proprietà immobiliare composta da due eleganti unità indipendenti, immerse in un vigneto di oltre 7.000 mq.

L'immobile si sviluppa su più livelli e presenta al piano terra portico, atrio, ampia taverna e cantina.



Il piano primo ospita il soggiorno con cucina abitabile, uno studio, un ripostiglio e un bagno.

Al secondo piano si trovano quattro camere da letto e tre bagni, mentre al terzo piano è presente una mansarda. Completa la proprietà un'autorimessa di oltre 130 mq.

Nel prezzo è incluso un secondo lotto edificabile di 590 mq, con possibilità di ampliamento grazie alla cubatura residua sul lotto principale.

Finiture signorili con parquet, cotto e camini nelle camere. Fabbricato ristrutturato a fine anni '90, ideale per due famiglie o per attività ricettiva turistica.



670 mq



7



5



Autorimessa



Parco e vigneto





Manerba d/G

Villa singola

998.000,00 €



Classe energetica: G



Lido di Manerba del Garda - Villa singola con piscina inserita in un contesto riservato e circondata da un lotto di circa 2.400 mq, a pochi minuti a piedi dal lago.

La proprietà si sviluppa su due livelli. Al piano primo si trova la zona giorno di circa 60 mq, composta da ampio living, cucina semi-abitabile e bagno finestrato, con affaccio su portico fronte e retro per complessivi 60 mq, balconata laterale e piscina



a sfioro. Al piano terra, accessibile sia internamente sia dall'esterno, si sviluppa la zona notte con ingresso/atrio, due camere matrimoniali silenziose, tra cui la padronale con cabina armadio e bagno finestrato, una camera doppia e un ulteriore bagno finestrato. Completano la proprietà un box auto di circa 34 mq, una cantina/magazzino di circa 20 mq e un locale tecnico a servizio della piscina.

La villa, edificata negli anni '80, si presenta in buone condizioni; la piscina è stata realizzata alla fine degli anni '90.

Presenti impianto di irrigazione, illuminazione esterna crepuscolare a marchio Flos e cancello con apertura idraulica ad olio.



260 mq



3



3



Box auto



Parco e piscina





Brescia

Villa singola

1.075.000,00 €



Classe energetica: G



Nella zona collinare di Costalunga, proponiamo una villa singola di altissimo pregio, caratterizzata da un'architettura scenografica, spazi ampi e luminosi e una vista mozzafiato tra le più suggestive.

Il piano principale accoglie una spaziosa e luminosa zona living, dominata da un pozzo di luce a tutta altezza e da un grande camino con seduta circolare. Una ampia vetrata panoramica scorrevole garantisce luminosità costante e continuità visiva con



l'esterno. Completano il piano una spaziosa sala da pranzo, una ampia cucina abitabile e funzionale con camino e blocco cottura professionale e una camera di servizio con annesso un bagno/lavanderia.

Salendo la scala elicoidale di design si apre un affascinante soppalco affacciato sul living e si passa alla zona notte, composta da tre ampie camere da letto, ognuna servita da bagno en-suite. Due di esse godono di terrazzini privati.

All'ultimo livello si apre un terzo salotto panoramico, dominato da una straordinaria vetrata a forma di "vela" che regala una vista incomparabile su Brescia e sulla Pianura Padana, arricchito da un intimo terrazzino a tasca.

La villa è immersa in un parco privato di circa 2.800 mq, progettato da un famoso architetto paesaggista.

La proprietà dispone di due ingressi carrai indipendenti: uno diretto all'abitazione; uno dedicato all'accesso a garage e cantine.



480 mq



4



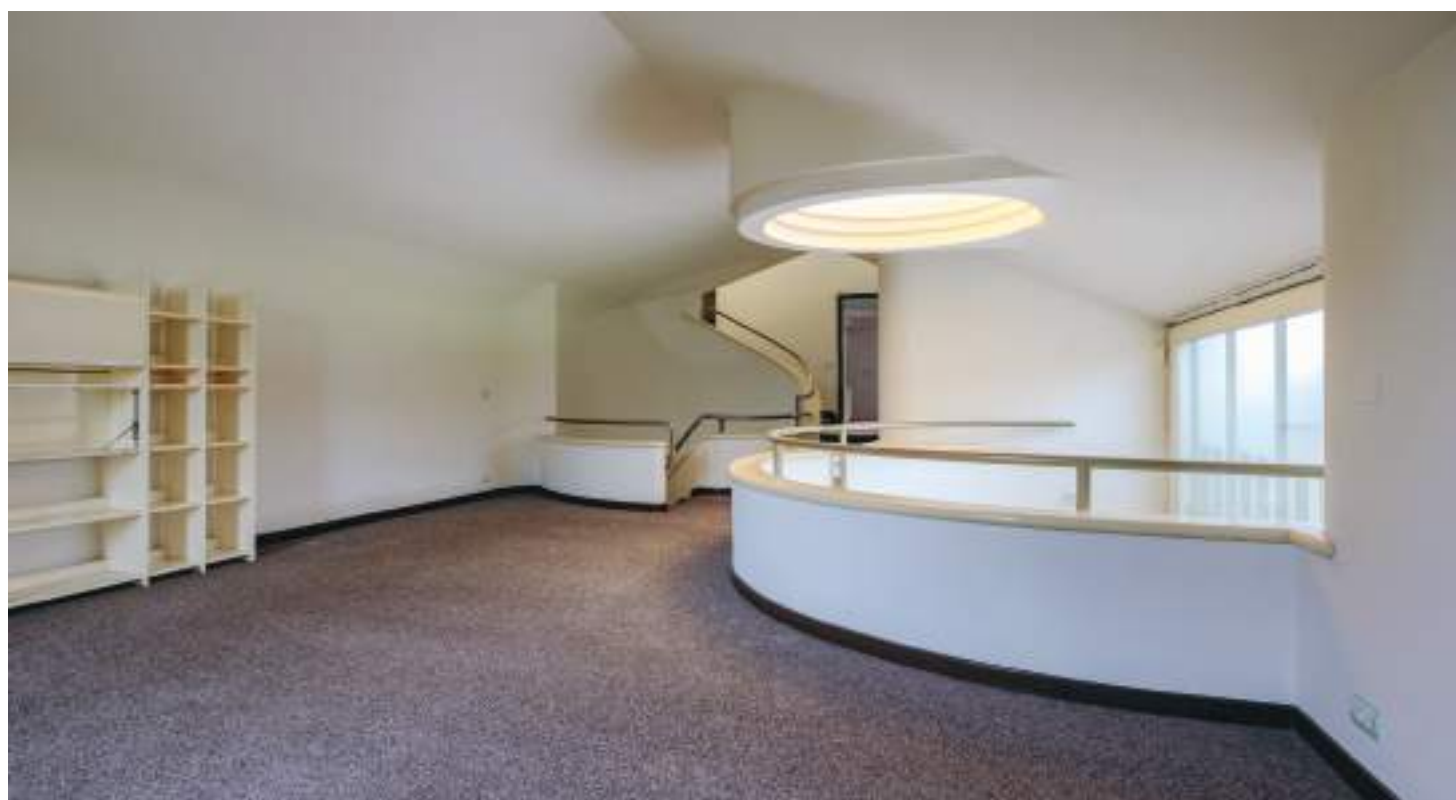
4



Box auto



Parco





Brescia

Villa singola

495.000,00 €



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





Concesio Pentalocale

430.000,00 €



211 mq



3



3



Portico e corte
esclusiva



Classe energetica: in assegnazione

Nel centro storico di San Vigilio di Concesio, attualmente in fase di completa ristrutturazione e consegnata chiavi in mano. L'appartamento, totalmente indipendente, si colloca al piano terra ed è composto da un'ampissima zona giorno, scandita da volte lunettate e collegata a un magnifico portico e a una corte esclusiva, ideale per godersi momenti di relax all'aperto, con la possibilità di avere più posti auto di proprietà. Sempre nella zona giorno, è presente un elegante bagno di servizio e un utile ripostiglio/dispensa. La zona notte comprende tre spaziose camere da letto, tutte di dimensioni matrimoniali, e due bagni. Completa l'immobile un'utilissima cantina adiacente al piano terra e un altro ripostiglio esterno, comodo per biciclette, moto, ecc. Tra le caratteristiche tecniche di questa soluzione spiccano il riscaldamento autonomo a pavimento alimentato da pompa di calore, un'elevata classe energetica e un comfort abitativo che unisce stile, eleganza e ampi spazi, per soddisfare le necessità di tutta la famiglia. Vi è anche la possibilità di acquistare separatamente un'autorimessa doppia di larghezza adeguata e un ampio terreno immerso nel verde, a pochi passi dall'abitazione, da utilizzare come orto, spazio barbecue, area solarium, ecc.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



Erbusco

Porzione di casa

599.000,00 €



292 mq



2



1



Posti auto



Giardino



Classe energetica: C

A Zocco di Ebrusco, con splendida vista su Monte Orfano, proponiamo in vendita porzione di cascina ottocentesca.

La casa è circondata su tre lati da un ampio giardino privato di oltre 700mq e distribuita al suo interno su tre livelli.

Al piano terra ci accoglie l'ingresso con ampia scala, il soggiorno con soffitto a volta, e la cucina con accesso diretto al porticato.

Al primo piano un'ampia camera di oltre 30 metri e dunque facilmente frazionabile, la camera matrimoniale, il bagno finestrato e un'ampia veranda, che potrebbe essere chiusa per sfruttarne al meglio le generose dimensioni tutto l'anno.

Al secondo piano è presente inoltre un solaio di circa 90mq attualmente a rustico.

La soluzione, al centro della Franciacorta, garantisce un importante ingresso indipendente e una rara silenziosità.

L'esterno in pietra ispira un fascino senza tempo e i generosi spazi esterni sono ideali per qualunque esigenza: c'è spazio per una piscina con patio, posti auto ecc.

Posizione ideale per godere del paesaggio naturale senza rinunciare ai servizi, e ottima per raggiungere comodamente la città e il lago.



Carzago Calvagese d/G Trilocali

299.000,00 €



80 mq



2



2



Posto auto



Giardino privato



Classe energetica: A4

Quattro raffinate soluzioni abitative inserite in un nuovo progetto residenziale ad altissima efficienza energetica. Interamente sviluppate al piano terra, rappresentano la scelta ideale per chi desidera indipendenza, assenza di barriere architettoniche e la comodità di spazi esterni privati. Design architettonico moderno e lineare, valorizzato da un tetto inclinato progettato per l'installazione di un impianto fotovoltaico di ultima generazione. Il progetto impiega il sistema costruttivo Climablock, che garantisce elevati livelli di isolamento termico e acustico, assicurando comfort abitativo e un significativo contenimento dei consumi energetici. Le finiture, prevedono materiali di ottima qualità, con la possibilità di personalizzare gli ambienti secondo il proprio gusto. L'ingresso introduce a una luminosa zona giorno open-space con soggiorno e cucina a vista, caratterizzata da ampie vetrate. Un disimpegno conduce alla zona notte, mentre i doppi servizi completano la distribuzione interna. All'esterno, la proprietà è arricchita da un giardino privato di dimensioni variabili tra i 100 e i 200 metri quadrati. All'interno della corte condominiale sono inoltre disponibili comodi posti auto riservati. Le soluzioni sono proposte a partire da € 299.000 fino a € 329.500, in base all'unità e all'esposizione.

I progetti sono già depositati e disponibili per la consultazione.



Brescia

Trilocale

364.800,00 €



77 mq



2



1



Possibilità
posto auto



Terrazza

PALAZZINA CORSICA 345

In Via Corsica, a Brescia, prende forma una nuova ed esclusiva realizzazione residenziale in classe energetica A4, progettata per offrire comfort, efficienza e qualità abitativa ai massimi livelli.

L'intervento propone eleganti bilocali e trilocali dotati di spazi luminosi, ampie logge o terrazze private e finiture moderne, pensate per rispondere alle esigenze dell'abitare contemporaneo. Completano la proposta posti auto scoperti e coperti, cantine di pertinenza e predisposizione per la ricarica di veicoli elettrici.

La posizione strategica consente di vivere la città con tutti i servizi a portata di mano, mantenendo al tempo stesso la tranquillità di un contesto residenziale moderno e riservato.

Una soluzione ideale per chi cerca una casa efficiente, sostenibile e destinata a conservare il proprio valore nel tempo.

Consegna prevista: dicembre 2027.

I render presenti nell'annuncio hanno uno scopo puramente illustrativo.



Classe energetica: A4



Cologne

Casa indipendente

1.590.000,00 €



Classe energetica: D



Situata in una posizione residenziale strategica e comoda a tutti i principali servizi, proponiamo in vendita una proprietà unica nel suo genere, capace di coniugare il fascino della storia con un potenziale architettonico straordinario.

Varcando la soglia, si viene immediatamente rapiti dall'eleganza delle finiture originali, perfettamente conservate: pavimentazione in pregiato cotto, affreschi autentici



dell'epoca, saloni monumentali dalle metrature generose, oltre ad una cantina a volte nel sotterraneo.

Il vero "fiore all'occhiello" della proprietà è l'esterno: un parco secolare di circa 10.000 mq, un'oasi di pace e privacy assoluta. Una proprietà che non è solo un immobile, ma un pezzo di storia.

Che si tratti di una dimora padronale, completa di alloggi per il custode e suite per gli ospiti, o di una location per eventi, questa proprietà si presta a molteplici destinazioni d'uso.

Ideale sia come investimento commerciale che come rifugio privato di lusso.



1.773 mq



20 locali



Parco secolare





DAL 1967 IL FUTURO
PRENDE FORMA.

Nanni Nember continua a essere il vostro punto di riferimento sull'innovazione e la tecnologia. Con la sua esperienza ed essere partner certificato BMW Classic. Nel nostro showroom scoprirete la gamma BMW e M&M, grazie all'esperienza di un team di professionisti sempre pronti a offrirvi consulenza e assistenza. E, in occasione di un vostro acquisto, potrete scegliere tra un'ampia gamma di migliori usi.

Concessionaria BMW e M&M
Nanni Nember
Via Valcamonica, 15 cap - Brescia - Tel. 030/376644
Via Morcello - Direzione del Centro (BS) - Tel. 030/376644
www.nanninember.it

BENVENUTI A CASA

HDconcept



www.hdconcept.it



La tua casa merita più di un semplice annuncio.

La visibilità giusta può fare la differenza.
HDConcept è la vetrina editoriale pensata
per dare al tuo immobile l'attenzione che merita.

Con HDConcept, la rivista di REMAX Home District,
la tua proprietà raggiunge un pubblico selezionato
attraverso una distribuzione esclusiva
e una presenza digitale consultabile ovunque.

Contattaci e scopri come pubblicare
il tuo immobile su HDConcept.

Inquadra il QR Code e sfoglia
tutti i numeri della rivista.





Cannes

Quadrilocale

Attico/mansarda



105 mq



3



2



Box auto
doppio



Terrazze

850.000,00 €



Classe energetica: C

Nel cuore della suggestiva Cannes, a soli 50 metri dal mare e a 400 metri dal celebre Palazzo del Festival, proponiamo uno splendido attico completamente arredato, inserito in un contesto signorile e riservato. L'appartamento, sviluppato in un'elegante soluzione quadrilocale, offre ben 105 mq calpestabili sapientemente distribuiti, con ambienti luminosi, funzionali e rifiniti con grande attenzione ai dettagli.

Situato al quinto ed ultimo piano, l'immobile gode di una piacevole vista sul mare e dispone di due ampie terrazze, perfette per pranzi all'aperto, momenti di relax o per godere dell'atmosfera unica della Riviera Francese. La zona giorno si distingue per gli spazi generosi e l'ottima vivibilità, mentre la zona notte offre il massimo comfort grazie alle tre camere da letto e ai doppi servizi.

Completa la proprietà un comodo box doppio al piano terra, un plus particolarmente raro e ricercato nel centro di Cannes. La posizione strategica rende questa soluzione ideale sia come prestigiosa residenza privata sia come investimento di alto livello. Oltre al rinomato Festival del Cinema, infatti, Cannes ospita ogni anno oltre quindici importanti eventi e manifestazioni internazionali che richiamano visitatori da tutto il mondo, garantendo un'elevata richiesta di locazioni di pregio e interessanti opportunità di rendimento.



Castel Rozzone

Villetta bifamiliare

455.000,00 €



222 mq



3



2



Box auto
ampio



Giardino
privato

In zona residenziale tranquilla ed al contempo comoda ai principali servizi, villa bifamiliare completamente ristrutturata nel 2016 e disposta su 4 livelli.

A piano terra si sviluppa la zona giorno con ampio living con balcone, cucina abitabile con balcone e bagno finestrato con doccia.

A primo piano la zona notte è composta da due camere da letto matrimoniali ed una singola tutte e tre dotate di balcone, e da un bagno finestrato con vasca.

A secondo piano troviamo il sottotetto vivibile con terrazza a tasca.

Nell'interrato una spaziosa cantina con locale tecnico attualmente adibito a lavanderia. Completano la soluzione un ampio box fuori terra con basculante elettrica e 600mq di giardino parzialmente pavimentato sui 3 lati.

Questo immobile è dotato di cappotto, infissi in alluminio, tapparelle elettriche, addolcitore, termostufa che ha permesso l'eliminazione del gas (impianto ancora presente), impianto fotovoltaico con 15 pannelli da 4,5kW e batterie di accumulo da 4,5kW, impianto d'allarme e d'irrigazione e predisposizione per aria condizionata.



Classe energetica: A1



Foresto Sparso

Villa singola

650.000,00 €



Classe energetica: E



In una zona residenziale tranquilla e panoramica, proponiamo una raffinata villa singola disposta interamente su un unico livello, ideale per chi cerca comodità ed indipendenza senza rinunciare allo stile.

L'abitazione si apre su una luminosa zona living open space, impreziosita da un camino che crea un'atmosfera calda ed accogliente. La sala da pranzo si affaccia direttamente su un ampio porticato vivibile, perfetto per cene all'aperto e momenti di relax ammirando



la vista. Completano la zona giorno la cucina a vista moderna e funzionale, una pratica lavanderia separata ed un bagno di servizio finestrato con doccia.

Un corridoio conduce alla zona notte composta da una camera matrimoniale con bagno privato dotato di vasca e un comodo ripostiglio attualmente ottimizzato come cabina armadio, una camera doppia ed una camera singola ideale anche come studio.

Nell'interrato troviamo un box doppio in larghezza e due posti auto coperti supplementari all'esterno dello stesso.

La villa è pronta per essere abitata e vanta finiture di alta qualità: riscaldamento a pavimento per un comfort termico ottimale, pannelli fotovoltaici da 4,5 kW, zanzariere su ogni infisso, impianto d'allarme e di irrigazione.



315 mq



3



3



Box auto
doppio



Giardino





Desio

Villa singola

793.000,00 €



Classe energetica: F



La proprietà, di carattere signorile, è circondata da un ampio giardino piantumato di circa 1.200 mq.

Il piano terra ospita un ampio soggiorno con cucina a vista, con pavimento originale in cotto, camino con inserto in ulivo e bagno finestrato in mosaico Bisazza con vasca. Completa il piano un secondo ambiente ideale come studio, sala TV o area lettura, con pavimento in marmo Rosa Portogallo.



La zona notte si sviluppa al primo piano e comprende quattro camere matrimoniali; due di esse godono di accesso diretto a un terrazzo con vista sul verde. Sullo stesso livello troviamo un bagno finestrato in onice con doccia e una stanza guardaroba. Tutta la zona notte è rifinita in parquet.

Al piano interrato sono presenti tavernetta, cantina, lavanderia e locale caldaia.

Completa la proprietà una dependance di circa 110 mq, precedentemente adibita ad autorimessa, composta da ampio soggiorno con camino, cucina separata, due camere, bagno finestrato con vasca e pratico ripostiglio/lavanderia.

Tra la villa e la dependance si sviluppa un ampio cortile pavimentato che consente il parcheggio e le manovre di più automobili, con eventuale possibilità di realizzare un pergolato o posti auto coperti.



440 mq



7



3



Parco





Piacenza

Villa
dimora storica

1.900.000,00 €



Classe energetica: G



Residenza di prestigio in Palazzo Testa, nel cuore di Piacenza
Nel prestigioso Palazzo Testa, nel centro storico di Piacenza, si trova un'elegante dimora rinascimentale di circa 700 mq, sapientemente restaurata sotto la supervisione della Soprintendenza.

La residenza conserva elementi architettonici di grande valore, come soffitti a cassettoni,



volte storiche e finiture di pregio in noce e travertino. Distribuita su tre livelli collegati da una raffinata scala e da ascensore interno, offre ampi saloni affrescati, suggestivi spazi conviviali e una caratteristica cantina con volte originali.

Completano la proprietà un box, due posti auto nel cortile privato e una selezione di arredi, lampadari e importanti opere d'arte.

Una dimora esclusiva che unisce storia, eleganza e funzionalità, ideale come residenza di rappresentanza a pochi chilometri da Milano.



755 mq



3



4



Box
e posti auto



Antico chiostro





Pisa

Villa singola

Quotazione
su richiesta €



Classe energetica: G



Villa Colonne – Arte, lusso e panorama nel cuore della Toscana
Immersa nelle colline di Crespina, tra Pisa, Lucca e la costa della Versilia, Villa Colonne è una prestigiosa dimora storica del 1895 realizzata dal pittore macchiaiolo Augusto Rey. Circondata da 25 ettari di boschi, 1.000 ulivi e un magnifico panorama sulla campagna toscana, la proprietà unisce fascino artistico, eleganza e comfort contemporaneo.



La villa principale offre ampi saloni affrescati, una spettacolare Sala delle Colonne vetrata, una raffinata area SPA con piscina interna, sauna e idromassaggio, oltre a una scenografica piscina a sfioro con vista sulla valle.

Completano il complesso tre edifici indipendenti, tra cui due ville storiche ricche di affreschi d'epoca. Una residenza esclusiva e senza tempo, ideale per chi desidera vivere l'autenticità toscana in un contesto di assoluto prestigio.



1000 mq



7



8



Parco, bosco
piscine





Viareggio

Casa indipendente

460.000,00 €



180 mq



4



2



Terrazza
e balconi

Family Living Viareggio – Due appartamenti, una sola opportunità

Nel ricercato quartiere Marco Polo di Viareggio, a soli 1,5 km dal mare e comodamente collegata alla Passeggiata tramite pista ciclabile, Family Living è una casa indipendente completamente ristrutturata, composta da due appartamenti autonomi distribuiti su due livelli.

Gli ambienti luminosi, la terrazza abitabile, il caminetto, i balconi e la funzionale distribuzione degli spazi la rendono ideale per due nuclei familiari, per una soluzione genitori-figli o per chi desidera abitare una parte dell'immobile e destinare l'altra a reddito. Una proprietà versatile e sempre più rara, che unisce indipendenza, comfort e vicinanza al mare nel cuore della Versilia.



Classe energetica: D



Lido di Camaiore Appartamento

398.000,00 €



111 mq



3



2



Balconi

Aura Versilia – Eleganza e comfort a pochi passi dal mare

A soli 900 metri dalla spiaggia di Lido di Camaiore, Aura Versilia è un appartamento completamente ristrutturato che unisce stile contemporaneo, luminosità e funzionalità. La spaziosa zona giorno open space, caratterizzata da doppia esposizione e accesso ai balconi, crea un ambiente accogliente e raffinato, ideale per vivere e condividere ogni momento della giornata.

La zona notte offre tre camere, due bagni moderni – di cui uno padronale – e spazi ben distribuiti che garantiscono comfort e privacy. Completano la proprietà ampi balconi con zona lavanderia e finiture di qualità.

Una soluzione pronta da abitare, perfetta come residenza principale, casa vacanze o investimento nel cuore della Versilia.



Classe energetica: E



Forte dei Marmi

Porzione di villa

3.000.000,00 €



Classe energetica: A1



Tecnologia, design e comfort si incontrano in questa prestigiosa villa contemporanea, pensata per offrire un'esperienza di soggiorno senza compromessi. La proprietà dispone di quattro camere da letto, tutte con bagno privato en suite, di cui tre matrimoniali e una configurabile con due letti singoli o matrimoniale, garantendo la massima flessibilità e privacy agli ospiti.

La zona notte, separata da una porta completamente insonorizzata, assicura tranquillità assoluta, mentre due camere godono di accesso diretto all'esterno tramite ampie



porte finestre. Ogni ambiente è climatizzato autonomamente e dotato di regolazione indipendente della temperatura, toppe, doppia tipologia di cuscini e finiture ricercate. L'intera abitazione è gestita da un avanzato sistema domotico che permette agli ospiti di personalizzare ogni ambiente e, se necessario, di ricevere assistenza da remoto. Pannelli fotovoltaici, colonnina per la ricarica gratuita delle auto elettriche e tecnologie integrate rendono la villa moderna, efficiente e sostenibile.

Completa la proprietà il posto auto privato.



140 mq



4



4



Posto auto





Forte dei Marmi Appartamento

2.200.000,00 €



Classe energetica: A1



A pochi passi dal mare, questo elegante appartamento rappresenta la soluzione ideale per chi desidera vivere Forte dei Marmi con il comfort di una struttura di alto livello e l'atmosfera esclusiva di una raffinata residenza privata. La posizione privilegiata permette di raggiungere in pochi minuti le spiagge, il centro cittadino, le boutique più prestigiose e i rinomati ristoranti che rendono questa località una delle mete più ricercate della Versilia.



Situato al secondo piano di un edificio servito da ascensore, l'appartamento si distingue per gli ambienti luminosi, gli spazi ben distribuiti e le finiture curate. La zona giorno, accogliente e funzionale, è pensata per offrire momenti di relax e convivialità, mentre la zona notte dispone di tre confortevoli camere da letto e due bagni moderni, progettati per garantire praticità e comfort sia alla famiglia sia agli ospiti.

Ogni ambiente è stato studiato per assicurare il massimo benessere in ogni stagione grazie all'impianto di climatizzazione indipendente, che consente di gestire la temperatura in modo efficiente e personalizzato. La proprietà è completata da un comodo posto auto privato scoperto, inserito in un'area videosorvegliata che garantisce ulteriore sicurezza e tranquillità.

Una residenza che coniuga eleganza, funzionalità e una posizione impareggiabile, perfetta sia come esclusiva casa per le vacanze sia come investimento di prestigio nel cuore di Forte dei Marmi.



115 mq



3



2



Posto auto
coperto





Nel mattone

Francesco Nuccio
Consulente immobiliare

contano

i numeri.

Ma senza

le persone

non vai da

nessuna parte.

Voglio essere il tuo agente immobiliare.

Francesco, torniamo indietro nel tempo: perché nel 2007 hai deciso di fare l'agente immobiliare?

Perché non sono mai stato capace di stare fermo, cercavo un lavoro dinamico, pieno di relazioni, adrenalina e possibilità di crescita vera, e il mondo immobiliare mi ha acceso subito qualcosa dentro.

Mi piaceva l'idea di costruirmi il mio percorso, senza limiti prestabiliti, se lavori bene, raccogli, se sbagli, impari, è un mestiere meritocratico, concreto, vivo.

E poi diciamolo: ogni casa ha una storia, e io, probabilmente, sono sempre stato attratto dalle storie delle persone.

Oggi, dopo quasi vent'anni, hai ancora lo stesso entusiasmo?

Forse anche di più, perché oggi non vendo solo immobili: accompagno persone in momenti importanti della loro vita. C'è chi compra la prima casa, chi cambia vita, chi investe, chi riparte dopo una separazione o realizza un sogno che aspettava da anni. Entrare in quei momenti con professionalità, ma anche con umanità, è ciò che ti resta davvero addosso. E poi il mercato cambia continuamente, bisogna stare sul pezzo, capire le evoluzioni, comunicare meglio, usare strumenti nuovi: è un lavoro che ti obbliga a evolvere, e questa cosa mi diverte ancora tantissimo.

Sui social sei diventato quasi un personaggio. Video ironici, battute, energia continua... quanto conta oggi comunicare?

Conta tantissimo, perché oggi le persone scelgono anche chi sei, non solo cosa fai. Io ho deciso di metterci faccia, carattere e personalità, magari in modo un po' sopra le righe, sì, ma sempre autentico. I social mi servono per rompere l'immagine fredda del consulente immobiliare classico, perché questo lavoro è fatto di relazioni, empatia e fiducia. Se riesci a far sorridere qualcuno, a trasmettere energia positiva o semplicemente a farti ricordare, hai già creato una connessione. E poi, diciamolo, io mi diverto davvero.

Cosa diresti oggi a un ragazzo che vuole intraprendere questa carriera?

Gli direi che non è il lavoro "facile" che molti immaginano guardando Instagram. Dietro ci sono disciplina, sacrificio, gestione dello stress, studio continuo e una grandissima capacità relazionale. Devi saper ascoltare, negoziare e capire le persone prima ancora degli immobili. Però aggiungo anche una cosa: se hai fame, energia e voglia di crescere, questo lavoro può davvero cambiarti la vita. Qui non conta da dove parti, conta quanto sei disposto a costruire nel tempo.

Ha ancora senso investire oggi nel mercato immobiliare?

Sì, ma bisogna smettere di pensare che basti comprare qualsiasi appartamento e aspettare. Oggi serve strategia: bisogna leggere il mercato, capire le zone, valutarne i rendimenti e il potenziale futuro, facendo scelte intelligenti anziché impulsive. L'immobiliare resta uno degli asset più solidi, ma non è più il Far West degli anni passati: oggi competenza e capacità di analisi fanno davvero la differenza.

Qual è la tua forza quando segui un investimento?

Credo di avere occhio e di riuscire spesso a vedere il potenziale di un immobile prima degli altri. Ma, soprattutto, cerco di essere pragmatico: non vendo sogni irrealistici, preferisco proporre un investimento sostenibile e intelligente piuttosto che promettere guadagni facili. Il mio obiettivo è che il cliente mi richiami tra cinque anni e mi dica: «Avevi ragione».

Ultima domanda. Dopo tutti questi anni, cosa ti rappresenta davvero?

L'energia.

Perché questo lavoro, se lo fai davvero bene, non lo puoi fare a metà. Devi esserci, metterci testa, presenza, carattere e anche un po' di follia positiva. Ancora oggi, quando parte una nuova trattativa, sento la stessa adrenalina del primo giorno, e forse è proprio questo il bello.

“Questo lavoro non lo puoi fare a metà: devi metterci presenza, energia e carattere.”

“Se riesci a creare fiducia, hai già aperto la porta più importante.”



VIA FRATELLI LOMBARDI 1

**il lusso silenzioso che racconta storie,
tra Brescia e Forte dei Marmi**

Da una piccola boutique nel cuore di Brescia a una presenza consolidata anche a Forte dei Marmi. La storia di Via Fratelli Lombardi 1 è il racconto di una visione imprenditoriale fuori dagli schemi, nata da una semplice domanda: perché, nel Paese che ha insegnato al mondo il valore del Made in Italy, è così difficile trovare moda autentica, qualità vera e relazioni sincere?

Ne abbiamo parlato con Sara Zucchini, fondatrice di una realtà che ha saputo trasformare una passione personale in un progetto capace di distinguersi nel panorama del retail contemporaneo.



VIA FRATELLI LOMBARDI 1



Ci sono imprenditori che inseguono il mercato. Altri che inseguono un'idea. Sara Zucchini appartiene alla seconda categoria.

Via Fratelli Lombardi 1 non nasce per occupare uno spazio nel mercato della moda, ma per colmare un vuoto: quello di un modo diverso di intendere il rapporto tra abiti, qualità e persone.

Quando nel 2019 apre la prima boutique a Brescia non immagina ancora che quel progetto arriverà fino a Forte dei Marmi, conquistando una clientela proveniente da tutta Italia. Ha però una certezza: esiste un'alternativa alla moda veloce, ai marchi inseguiti per il logo e alle collezioni destinate a durare una sola stagione.

Una convinzione maturata, prima ancora che da imprenditrice, da cliente.

«Entravo nelle boutique e non riuscivo quasi mai a trovare qualcosa che mi rappresentasse davvero. Cercavo qualità autentica, manifattura italiana, capi che avessero una storia da raccontare e che non fossero semplicemente l'ennesimo prodotto standardizzato destinato a durare una stagione.»

Da quella sensazione di insoddisfazione prende forma un progetto che sceglie fin dall'inizio una direzione precisa. Non inseguire il marchio più riconoscibile o la tendenza del momento, ma costruire una selezione fatta di aziende, laboratori e artigiani italiani capaci di esprimere ricerca, autenticità e qualità.

La sfida del vero Made in Italy

In un settore profondamente trasformato dalla globalizzazione, Via Fratelli Lombardi 1 decide di riportare al centro il valore della filiera: corta, trasparente e rigorosamente italiana.

Dietro ogni capo selezionato da Sara e dal suo team ci sono piccoli produttori, laboratori e manifatture che spesso lavorano anche per alcuni dei più importanti marchi internazionali del lusso, pur rimanendo sconosciuti al grande pubblico.

«Abbiamo sempre cercato persone brave, non necessariamente famose. Ci interessa il valore reale del prodotto, non il nome stampato sull'etichetta.»

È una ricerca continua che attraversa tutta la penisola: dalle Marche alla Toscana, dal Veneto alla Lombardia, fino a realtà artigianali che tramandano il proprio sapere da generazioni.

In molti casi significa recuperare lavorazioni che rischierebbero di scomparire, valorizzando tecniche tradizionali reinterpretate in chiave contemporanea. Non si tratta soltanto di preservare un prodotto, ma una cultura manifatturiera che rappresenta uno dei patrimoni più preziosi del Made in Italy.

Il significato del quiet luxury

Negli ultimi anni il termine quiet luxury è diventato una delle espressioni più utilizzate nel linguaggio della moda. Per Via Fratelli Lombardi 1, però, non rappresenta una tendenza, ma il principio su cui il progetto è nato.

Per Sara il lusso non ha bisogno di essere esibito: deve essere riconosciuto.

La qualità si manifesta nella mano di un tessuto, nella precisione di una cucitura, nella scelta di un bottone in madreperla, nell'equilibrio di una vestibilità costruita con attenzione. Sono dettagli che non cercano di attirare lo sguardo, ma che raccontano il valore di un capo.

«Vogliamo che siano le donne a essere notate, non i loghi che indossano.»

Una frase che sintetizza perfettamente l'identità della boutique e descrive anche la sua clientela: donne indipendenti, consapevoli, abituate a viaggiare e sempre più interessate alla sostanza piuttosto che all'apparenza. Donne che acquistano meno, ma scelgono meglio, privilegiando qualità, autenticità e coerenza.



Controcorrente, anche nelle scelte commerciali

Fare impresa significa prendere decisioni che non sempre coincidono con ciò che il mercato considera più conveniente. Alcune delle scelte che hanno segnato il percorso di Via Fratelli Lombardi 1 vanno esattamente in questa direzione.

Una delle più significative riguarda il rapporto con sconti e saldi. In un settore che vive sempre più spesso di promozioni continue, la boutique ha scelto di sottrarsi a questa logica, preferendo costruire un rapporto basato sul valore reale del prodotto piuttosto che sull'urgenza dell'acquisto.

Una decisione che ha richiesto tempo, determinazione e anche qualche rinuncia.

«Abbiamo dovuto educare le persone a un concetto diverso di valore. Non è stato semplice. In alcuni casi abbiamo perso clienti e opportunità di vendita, ma abbiamo preferito rimanere coerenti con la nostra visione.»

Oggi quella scelta rappresenta uno degli elementi che più caratterizzano il marchio e ha contribuito a costruire un rapporto di fiducia destinato a durare nel tempo.

Quando la vendita diventa relazione

Se il prodotto è il punto di partenza, la relazione è ciò che rende davvero riconoscibile Via Fratelli Lombardi 1.

Entrando nelle boutique si percepisce immediatamente che l'obiettivo non è semplicemente vendere un abito, ma creare un'esperienza costruita sull'ascolto.

Per Sara la vendita assistita è una competenza che richiede sensibilità, attenzione e memoria.

«Oggi le persone non hanno bisogno di accumulare oggetti. Hanno bisogno di essere ascoltate. Hanno bisogno di sentirsi comprese.»

Per questo il lavoro quotidiano va ben oltre il suggerire una taglia o un abbinamento. Significa ricordare un nome, una passione, un viaggio raccontato qualche settimana prima, chiedere come sta una cliente e comprendere il momento che sta vivendo.

Sono dettagli apparentemente piccoli, ma capaci di trasformare un acquisto in una relazione.

In un mercato sempre più digitale e impersonale, Via Fratelli Lombardi 1 ha costruito la propria identità proprio su questa dimensione umana.

La prova del Covid

A rendere ancora più significativa questa storia è il momento in cui tutto prende forma.

La boutique apre infatti pochi mesi prima della pandemia, in un contesto che avrebbe potuto mettere in crisi qualsiasi nuova attività.

Accade invece il contrario.

Quando il mercato si ferma, Sara e il suo team scelgono di reagire: producono migliaia di mascherine, sostengono il territorio e mantengono vivo il rapporto con le clienti.

«Non è stata un'operazione economica. È stato semplicemente il modo che abbiamo trovato per essere utili alla nostra comunità in un momento complicato.»

Quell'esperienza consolida ulteriormente il legame con la clientela e rafforza un'immagine costruita su presenza, affidabilità e vicinanza.

Da Brescia alla Versilia

È proprio negli anni della pandemia che nasce un'altra intuizione.

Molte clienti trascorrono lunghi periodi a Forte dei Marmi e in Versilia. Sara inizia così a raggiungerle personalmente, portando selezioni di capi e continuando a offrire lo stesso servizio personalizzato che aveva costruito a Brescia.

Quelli che all'inizio sembrano semplici viaggi diventano presto qualcosa di più: appuntamenti, consegne e incontri si trasformano nell'occasione per comprendere che quel modello poteva funzionare anche lontano dalla città in cui era nato.

Da questa consapevolezza prende forma il secondo capitolo di Via Fratelli Lombardi 1.

L'apertura della boutique di Forte dei Marmi rappresenta un investimento importante, accompagnato dalle inevitabili complessità organizzative e finanziarie, ma sostenuto da una convinzione precisa: la stessa filosofia che aveva trovato spazio a Brescia poteva essere accolta anche in uno dei luoghi simbolo dell'eleganza italiana.

I risultati confermano rapidamente quell'intuizione.

La clientela della Versilia riconosce nella boutique un'alternativa autentica rispetto alle dinamiche più tradizionali del lusso, apprezzandone la ricerca, la qualità e l'approccio personale.

Una visione che guarda al futuro

Oggi Via Fratelli Lombardi 1 è molto più di una boutique.

È un progetto imprenditoriale capace di mettere in dialogo territori diversi, culture manifatturiere e persone accomunate dalla stessa idea di qualità. Un ponte tra Brescia e Forte dei Marmi, tra tradizione e innovazione, tra il sapere artigianale italiano e uno stile contemporaneo che rifiuta l'ostentazione.

La sua crescita dimostra che è possibile costruire un'impresa senza inseguire ogni cambiamento del mercato, restando fedeli a una visione precisa e coerente nel tempo.

In un'epoca dominata dalla velocità, Sara Zucchini ha scelto una strada diversa: rallentare, ascoltare, selezionare con cura e costruire relazioni prima ancora che vendite.

È una filosofia che attraversa ogni aspetto del progetto, dalla scelta dei produttori al rapporto con le clienti, fino al modo stesso di intendere il lusso: non come esibizione, ma come qualità destinata a durare.

Forse è proprio questa coerenza ad aver trasformato Via Fratelli Lombardi 1 in qualcosa di più di un negozio.

È un luogo dove il Made in Italy torna ad avere un volto, una storia e un valore riconoscibile; dove ogni capo nasce dall'incontro tra competenza artigianale e ricerca, e dove l'acquisto diventa il punto di partenza di una relazione costruita nel tempo.

«Il vero lusso non è possedere qualcosa che tutti possono vedere. È trovare qualcosa che ti rappresenta davvero.»

In fondo è questa l'idea che accompagna l'intero progetto: gli abiti cambiano con le stagioni, lo stile evolve, le tendenze passano. Quello che rimane è la capacità di riconoscersi in ciò che si sceglie di indossare.

Perché la qualità non è soltanto una caratteristica del prodotto. È, prima di tutto, un modo di guardare le cose.

La Formazione ha trovato Casa.

Corso di abilitazione per Agente Immobiliare: la professione cresce, la formazione si alza di livello.

Parte a Brescia, negli spazi di Home District, la prima classe del corso di abilitazione promosso da **LEGAL IN LAB** con il patrocinio di REMAX Italia. Un percorso formativo strutturato, qualificante e orientato alla pratica, pensato per preparare una nuova generazione di professionisti immobiliari competenti, consapevoli e realmente pronti ad affrontare il mercato.

IN CONVENZIONE CON LE AGENZIE REGIONALI ACCREDITATE



PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI
info@legalinlab.it

Sono iniziate da pochi giorni, negli spazi di Home District in via Milano a Brescia, le lezioni della prima classe del corso di abilitazione alla professione di agente immobiliare promosso da LEGAL IN LAB, realtà specializzata nella formazione giuridica e professionale applicata al settore immobiliare.

Il progetto nasce da una visione condivisa: contribuire alla crescita qualitativa del comparto attraverso percorsi formativi strutturati, concreti e strettamente collegati alla professione.

L'iniziativa rientra nell'accordo nazionale siglato con REMAX Italia, che sostiene il progetto con l'obiettivo di promuovere una cultura professionale sempre più qualificata e contrastare il fenomeno dell'abusivismo, ancora oggi una delle principali criticità del settore.

Negli ultimi anni il ruolo dell'agente immobiliare si è profondamente evoluto. Oggi non è più sufficiente possedere capacità commerciali: il mercato richiede competenze giuridiche, fiscali, tecniche e relazionali, unite alla capacità di interpretare le esigenze dei clienti e accompagnarli in una delle decisioni più importanti della loro vita.

Per esercitare la professione è infatti necessario conseguire l'abilitazione rilasciata dalla Camera di Commercio, previo superamento dell'esame previsto dalla normativa.

Per accompagnare i futuri professionisti verso questo traguardo, l'Academy propone un percorso completo che unisce oltre 150 ore di formazione teorica a 50 ore di esperienza pratica in agenzia, come previsto dalla normativa della Regione Lombardia.

Accanto alle materie giuridiche, fiscali, estimative e commerciali, il valore distintivo del progetto è proprio l'integrazione tra formazione e attività sul campo.

Home District, infatti, non si limita a mettere a disposizione i propri spazi, ma coinvolge direttamente il proprio team di consulenti immobiliari, offrendo agli studenti la possibilità di osservare il lavoro quotidiano dell'agenzia, confrontarsi con professionisti esperti e vivere da vicino le dinamiche di una trattativa immobiliare.

Un'esperienza che permette di sviluppare competenze difficilmente acquisibili attraverso la sola teoria: gestione delle relazioni, capacità di ascolto, organizzazione del lavoro e approccio alle diverse situazioni che caratterizzano ogni compravendita.



Prof. Avv. Francesco Pantaleo
Direttore Scientifico Corso
Area Legale

Per Home District questo progetto rappresenta una naturale estensione della propria filosofia aziendale, fondata sulla convinzione che il valore di un'organizzazione dipenda innanzitutto dalla preparazione delle persone. Investire nella formazione significa contribuire alla crescita di nuovi professionisti e offrire opportunità concrete a chi desidera costruire il proprio futuro nel settore immobiliare.

L'accordo tra REMAX Italia e LEGAL IN LAB guarda inoltre oltre questa prima esperienza bresciana. Il programma prevede infatti l'attivazione di nuovi corsi nelle principali città italiane, rivolti sia ai professionisti già presenti nel network

REMAX sia a candidati provenienti da altri percorsi lavorativi.

A rendere ancora più autorevole il percorso contribuisce il profilo dei docenti. Tra questi figura Francesco Pantaleo, avvocato e docente universitario presso l'Università Cattolica di Brescia, oltre che autore della rubrica giuridica di HD Concept. La sua attività professionale, sviluppata tra Bari, Roma e Città del Vaticano, porta all'interno dell'Academy un patrimonio di competenze di assoluto livello.

Per il modulo dedicato al diritto tributario è prevista inoltre la collaborazione del commercialista Gianpaolo Pulieri, professionista impegnato in importanti attività consulenziali nel Sud Italia, che guiderà gli studenti nell'approfondimento degli aspetti fiscali delle operazioni immobiliari.

La risposta del territorio è stata immediata. La prima classe conta già quindici partecipanti, accomunati dalla volontà di intraprendere una nuova carriera e dalla consapevolezza che il mercato immobiliare richiede oggi preparazione, aggiornamento continuo e una solida cultura professionale.

Un segnale che conferma il crescente interesse verso una professione sempre più orientata alla consulenza e alla competenza.

Più che un semplice corso, questa Academy rappresenta un investimento sul futuro del settore e sulla qualità del servizio offerto ai clienti.

Perché il valore di una compravendita non si misura soltanto nei metri quadrati di un immobile, ma soprattutto nella preparazione, nell'etica e nella professionalità di chi accompagna le persone nelle loro scelte.

Il valore di un territorio si costruisce anche a tavola

Quando gli si chiede come sia arrivato alla ristorazione, Mauro Begni sorride, prima l'idraulico, poi il rappresentante, quindi il responsabile commerciale: percorsi che, almeno all'apparenza, sembrano lontani anni luce dal mondo della cucina, ma che hanno contribuito a costruire il suo modo di fare impresa. È proprio da queste esperienze, infatti, che nasce il suo approccio imprenditoriale, basato sull'organizzazione, sulla pianificazione e sulla capacità di guardare oltre il presente. «Il ristorante oggi è un'azienda a tutti gli effetti», spiega, «Non esiste più il modello del ristorante di famiglia gestito come trent'anni fa: servono organizzazione, controllo, investimenti e una visione chiara del futuro.» Una visione concreta, maturata sul campo, che gli permette di affrontare la ristorazione con gli stessi strumenti manageriali utilizzati in qualsiasi altra impresa, senza perdere però quella passione che continua a rappresentarne il motore principale.

Oltre il semplice mangiare

Secondo Begni, il cambiamento più significativo degli ultimi anni riguarda proprio il ruolo che il ristorante ha assunto nella vita delle persone, «Non si viene più al ristorante semplicemente per mangiare», osserva, sottolineando come oggi l'esperienza gastronomica sia diventata un insieme di emozioni, atmosfera, servizio, racconto e scoperta.

In un'epoca in cui è possibile mangiare bene praticamente ovunque, il vero valore aggiunto non risiede soltanto nella qualità del piatto, ma nella capacità di creare un ricordo, di coinvolgere il cliente e di offrirgli un momento capace di andare oltre il semplice pasto. È per questo che El Muliner continua a investire non solo nella proposta gastronomica, ma anche nell'accoglienza, nell'ambiente e nella relazione con chi sceglie di sedersi ai suoi tavoli.

Il territorio come punto di forza

Se c'è una parola che ritorna spesso durante la conversazione con Mauro Begni è "territorio": pesce di lago, vini locali, oli e materie prime accuratamente

Ci sono luoghi che diventano parte dell'identità di un territorio. El Muliner è uno di questi. Da oltre sessant'anni racconta il lago d'Iseo attraverso la sua cucina, custodendo tradizioni che continuano a evolversi senza perdere autenticità. Oggi, sotto la guida di Mauro Begni, questo storico ristorante di Clusane unisce cultura gastronomica, ospitalità e visione imprenditoriale, offrendo ai propri ospiti un'esperienza che va ben oltre il semplice piacere della tavola, una storia che parla di cucina, certo, ma soprattutto di impresa, identità e capacità di innovare senza perdere le proprie radici.



selezionate rappresentano il punto di partenza di una filosofia che mette al centro l'identità del luogo.

«Chi arriva sul lago vuole trovare il lago, vuole bere i nostri vini e assaggiare la nostra cucina», racconta, sintetizzando un concetto tanto semplice quanto spesso sottovalutato. In un mercato sempre più globale, infatti, Begni è convinto che la vera forza competitiva risieda proprio nella capacità di valorizzare ciò che rende unico un territorio, trasformandolo in un elemento distintivo dell'esperienza.

Il lago d'Iseo, insieme alla Franciacorta e all'intero territorio bresciano, rappresenta una ricchezza straordinaria che merita di essere raccontata attraverso

la cucina, una scelta che trova conferma anche nei numeri: oggi circa il 30% della clientela proviene dall'estero, una percentuale destinata con ogni probabilità a crescere nei prossimi anni.

Tradizione e contaminazione

Valorizzare il territorio, tuttavia, non significa chiudersi all'innovazione, al contrario, El Muliner ha scelto di affiancare alle proprie radici una visione aperta al confronto, come dimostra l'ingresso di un cuoco coreano e la creazione di una brigata internazionale, nella quale convivono professionalità, culture e sensibilità differenti. «Abbiamo un team multietnico sia in cucina che in sala», racconta Begni, evidenziando come la ristorazione contemporanea richieda la capacità di far convivere tradizione e contaminazione. L'obiettivo non è modificare l'identità della cucina di lago, ma reinterpretarla attraverso nuove tecniche, nuove idee e punti di vista differenti, mantenendo intatta la sua autenticità.



L'importanza della comunicazione

Come ogni imprenditore moderno, Mauro Begni sa bene che la qualità, da sola, non è sufficiente. Da anni El Muliner investe nella comunicazione digitale e nella presenza sui social media, strumenti ormai indispensabili per raccontare il proprio lavoro e raggiungere nuovi clienti.

«Essere presenti è fondamentale, ma la comunicazione funziona davvero soltanto se il cliente trova nel piatto quello che gli hai promesso», afferma. Una riflessione che riassume perfettamente il rapporto tra marketing e qualità: le immagini possono catturare l'attenzione e suscitare curiosità, ma è soltanto l'esperienza reale a costruire reputazione, fiducia e fidelizzazione nel tempo.

Uno sguardo al futuro

Nonostante la solidità raggiunta, Mauro Begni non sembra intenzionato a fermarsi, tra i progetti in fase di valutazione c'è una possibile evoluzione del marchio El Muliner, una sorta di "Muliner 2.0" che potrebbe portare l'esperienza costruita a Clusane in nuovi contesti, pur mantenendo riservati i dettagli dell'iniziativa.

Una cosa, però, appare già evidente: la voglia di innovare è la stessa che ha accompagnato tutto il suo percorso professionale e oggi si accompagna a una maggiore consapevolezza maturata attraverso gli anni.

«La sfida non è aprire un altro locale, ma riuscire a trasmettere la stessa cultura, la stessa attenzione e la stessa esperienza.»

Ed è forse proprio questa la differenza più profonda tra chi gestisce semplicemente un ristorante e chi, invece, costruisce un progetto imprenditoriale destinato a durare nel tempo.

El Muliner

Clusane d'Iseo (BS)

Dal 1964 El Muliner rappresenta uno dei punti di riferimento della cucina di lago. Oggi, sotto la guida di Mauro Begni, continua a evolversi con una filosofia che unisce tradizione, accoglienza e innovazione, trasformando il patrimonio gastronomico del territorio in un'esperienza capace di raccontare il lago d'Iseo ben oltre ciò che arriva nel piatto.



Un territorio da gustare

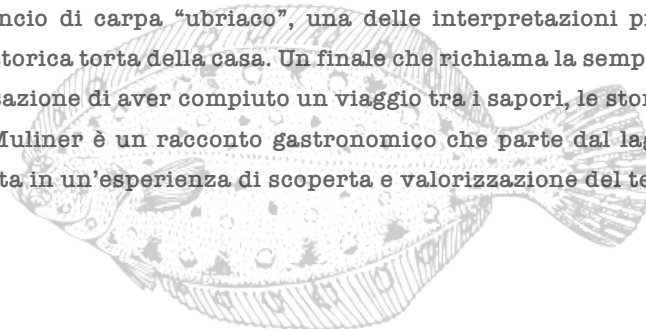


La cucina di El Muliner nasce dal lago e dalle sue tradizioni, ma guarda costantemente al presente. Il percorso proposto da Mauro Vegni è un equilibrio tra memoria gastronomica e ricerca contemporanea, dove ogni piatto diventa l'occasione per raccontare il territorio attraverso ingredienti, tecniche e interpretazioni diverse.

Il Gran Misto del Lago rappresenta l'essenza di questa filosofia: una sequenza di assaggi che valorizzano il patrimonio ittico del Sebino attraverso preparazioni che spaziano dalla tradizione alle contaminazioni più moderne. Dalla tinca alla trota affumicata, dal siluro al salmerino, ogni proposta offre una lettura diversa del lago e delle sue eccellenze.

Accanto agli antipasti trovano spazio piatti che custodiscono la memoria della cucina locale, come la zuppa del pescato del giorno al pomodoro e verdure o lo spaghetti con sardine essiccate, presidio Slow Food e simbolo della tradizione gastronomica del lago d'Iseo. Preparazioni che mantengono intatto il legame con il territorio, pur presentandosi con un linguaggio contemporaneo.

Il percorso prosegue con il trancio di carpa "ubriaco", una delle interpretazioni più rappresentative della cucina del Muliner, per concludersi con la storica torta della casa. Un finale che richiama la semplicità e l'autenticità della tradizione, lasciando al commensale la sensazione di aver compiuto un viaggio tra i sapori, le storie e l'identità di un territorio unico. Più che un menù, quello di El Muliner è un racconto gastronomico che parte dal lago d'Iseo e arriva direttamente alla tavola, trasformando ogni portata in un'esperienza di scoperta e valorizzazione del territorio.





Le vacanze finiscono. La libertà no.

Molti passano l'estate a sognare
un cambiamento.
Pochi decidono davvero
di costruirlo.

Home District cerca persone
ambiziose che vogliono
una carriera più libera.

Scopri il percorso professionale
di REMAX Home District.





Brescia
Via Milano, 43

☎ +39 030 42 063

@ homedistrict@remax.it

Brescia
Via Ambaraga, 79

Brescia
Via Mazzini, 28

Iseo (BS)
Via Campo, 32/d

Paratico (BS)
Via Mazzini, 1/s



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