

# Competenze e valori condivisi. Magenta Immobili, l'esperienza che diventa metodo

Venticinque anni di esperienza nel settore e un'azienda strutturata in grado di rispondere alle attuali richieste e criticità. Magenta Immobili interpreta la propria eredità culturale, in ambito immobiliare, come patrimonio condiviso e condivisibile, una maturità ricca e articolata che si muove ogni giorno secondo i principi della fiducia intesa come il vero capitale di un'azienda.

"Il filo conduttore non è il tipo di immobile.  
È il modo in cui scegliamo di rappresentarlo.  
Con fiducia, con metodo.  
Il Metodo Magenta"

A cura della **Redazione**, immagini di **Roberto Cavalli**





#### Intervista a Cristiano Cavalieri

#### Come nasce Magenta Immobili e su quali expertise ha fondato la sua visione d'impresa?

Magenta Immobili nasce da una semplice considerazione: dopo oltre venticinque anni di esperienza mi sono chiesto quale fosse il vero valore che, un professionista, potesse lasciare ai propri clienti e alle persone con cui lavora. L'esperienza è fondamentale, ma rimane un patrimonio personale se non viene condivisa. Ho sentito quindi l'esigenza di trasformare tutto ciò che avevo imparato sul campo in un modello organizzato, capace di crescere insieme alle persone che fanno parte dell'azienda. È così che nasce Magenta Immobili. Non come un progetto costruito intorno a un singolo ruolo, ma come un'azienda in cui competenze, responsabilità e valori vengono condivisi. Ogni persona contribuisce con la propria professionalità all'interno di un sistema che mette al centro il cliente e non l'ego del singolo. Stiamo costruendo un manuale operativo perché crediamo che la qualità debba essere replicabile. Le persone possono cambiare, crescere, specializzarsi, ma il livello del servizio deve restare sempre lo stesso. La nostra idea di impresa è questa: unire competenza tecnica, organizzazione e cultura del lavoro per creare un'esperienza che ispiri fiducia prima ancora di generare risultati.

#### Oggi come oggi una delle skills principali che pervade il vostro settore è la continua ricerca di fiducia. Oggi quanto conta l'aspetto etico legato al sostegno del cliente ma anche alla "salute" di un immobile?

La fiducia è il vero capitale di un'azienda immobiliare. Le case si vendono, ma la fiducia si conquista lentamente e si può perdere in un attimo. Per questo motivo l'etica, per noi, non è un principio teorico: è un criterio operativo. Significa consigliare un prezzo sostenibile anche quando sarebbe più facile prometterne uno irrealistico. Significa interrompere una trattativa se emergono criticità che potrebbero danneggiare una delle parti coinvolte. Significa affrontare ogni situazione con trasparenza, anche quando richiede conversazioni difficili.

Lo stesso vale per la salute dell'immobile. Un immobile non deve essere soltanto bello da vedere: deve essere regolare sotto il profilo urbanistico, catastale e documentale. È una tutela per chi vende, ma soprattutto per chi acquista. Noi preferiamo investire tempo all'inizio del percorso per evitare problemi alla fine. È una scelta che richiede più lavoro, ma che restituisce serenità a tutti gli attori coinvolti. Quando il cliente comprende che ogni decisione viene presa nel suo interesse, la fiducia nasce in modo naturale.

#### Ha fondato il "SistemaVendicasa". Ce ne parla?

"SistemaVendicasa" è la sintesi del nostro modo di lavorare. Negli anni ci siamo resi conto che le vendite di maggior successo non erano quelle affidate all'intuizione, ma quelle costruite seguendo un percorso preciso. Abbiamo quindi trasformato l'esperienza in metodo. Ogni vendita attraversa fasi ben definite: studio del mercato, verifica dell'immobile, preparazione della documentazione, valorizzazione, comunicazione, gestione degli appuntamenti, negoziazione e assistenza fino alla conclusione dell'operazione. Ogni fase prepara quella successiva. Questo ci permette di evitare l'improvvisazione, aumentare la qualità delle decisioni e offrire al cliente un percorso chiaro, nel quale ogni scelta nasce da una motivazione precisa.

#### Esiste un filo conduttore che lega tutti i vostri immobili in vetrina?

Sì, ed è il rispetto per la storia che ogni immobile rappresenta. Noi non vediamo una casa come un semplice prodotto da vendere. Ogni immobile racconta una famiglia, un investimento, un cambiamento di vita. Per questo ogni incarico viene affrontato come un progetto unico. Studiamo il mercato di riferimento, individuiamo il pubblico più adatto, costruiamo una comunicazione coerente con il valore dell'immobile e ne valorizziamo le caratteristiche senza mai creare aspettative illusorie. Il filo conduttore non è il tipo di immobile. È il modo in cui scegliamo di rappresentarlo.

#### Oggi il mondo dell'intermediazione è profondamente cambiato. Qual è il ruolo di Magenta Immobili e come si traduce in risultati?

Credo che oggi la figura dell'agente immobiliare stia vivendo una trasformazione molto simile a quella che hanno vissuto altre categorie consulenziali. Fino a qualche anno fa si pensava che il nostro lavoro fosse semplicemente quello di mettere in contatto un venditore con un acquirente. Oggi questo non basta più. Le informazioni sono ovunque. I portali immobiliari permettono a chiunque di vedere migliaia di immobili. L'intelligenza artificiale è in grado di stimare un valore indicativo in pochi secondi. Se il nostro lavoro fosse ridotto unicamente a quello, probabilmente non avremmo più senso di esistere. Il vero valore nasce da ciò che accade prima, durante e dopo la vendita. In Magenta Immobili abbiamo costruito un modello organizzativo che non ruota attorno al singolo professionista ma al metodo stesso. Ogni immobile segue un percorso preciso, fatto di verifiche, analisi, procedure e controlli. Nulla viene lasciato al caso.

Partiamo da una valutazione basata sui dati reali del mercato, analizziamo la documentazione tecnica e urbanistica, individuiamo il pubblico più adatto per quello specifico immobile, costruiamo una strategia di comunicazione dedicata e accompagniamo entrambe le parti fino al rogito e anche oltre, perché il nostro rapporto con il cliente non termina con la firma. C'è un ulteriore aspetto a cui tengo particolarmente che mira a valorizzare il lavoro in team poiché il risultato non nasce mai dal lavoro di una sola persona. Nasce dalla qualità della squadra.

Per questo abbiamo scelto di investire nella formazione continua, nella specializzazione dei ruoli e, soprattutto, nella costruzione del nostro manuale operativo. È un progetto ancora in evoluzione, ma rappresenta il cuore del "Metodo Magenta": trasformare l'esperienza maturata in oltre venticinque anni in procedure condivise, affinché ogni cliente riceva lo stesso livello di attenzione, competenza e qualità, indipendentemente da chi lo possa seguire in un percorso di compra vendita immobiliare. Quando un metodo funziona, i risultati arrivano come conseguenza. Per noi un risultato non è semplicemente un rogito concluso. È un immobile venduto al corretto valore di mercato, nei tempi giusti, con un percorso sereno, senza sorprese e con due clienti che, una volta terminata la compravendita, sono convinti di aver fatto la scelta migliore. Questo è il nostro modo di interpretare l'intermediazione immobiliare: non come una vendita, ma come un processo di consulenza, tutela e creazione di valore. In fondo, noi non vendiamo solo case ma aiutiamo le persone a prendere una delle decisioni più importanti della loro vita, e crediamo che una responsabilità così grande meriti un metodo altrettanto solido.

#### Vendere al giusto prezzo e vendere in tempi brevi.

#### Qual è il fattore che fa la differenza?

Se dovessi rispondere con una sola parola direi preparazione. Molti pensano che il risultato dipenda dal prezzo o dall'abilità del venditore. Io credo invece che il risultato sia strettamente condizionato da tutto ciò che viene fatto prima ancora che l'immobile venga immesso sul mercato.



La differenza non la fa il cartello "Vendesi". La fa il lavoro "invisibile". Noi diciamo spesso che la vendita inizia molto prima del primo appuntamento. Nasce quando analizziamo il mercato, verifichiamo ogni documento, individuiamo il corretto posizionamento dell'immobile, studiamo il target di riferimento e costruiamo una strategia di valorizzazione. Ogni casa ha il suo acquirente ma deve essere presentata nel modo corretto.

Un altro elemento decisivo è il prezzo di partenza. Molto spesso si è portati a pensare che un prezzo troppo alto possa generare l'illusione di una trattativa. In realtà, nella maggior parte dei casi, succede il contrario: un immobile fuori mercato perde interesse proprio nel momento in cui riceve la massima visibilità, cioè nelle prime settimane. E quando il mercato smette di guardarlo, recuperare credibilità diventa molto più difficile. Il nostro obiettivo non è ottenere il prezzo più alto sulla carta, ma il miglior prezzo che il mercato sia disposto a riconoscere in quel momento, creando interesse e competizione tra gli acquirenti. È questo che permette di difendere realmente il valore dell'immobile.

Poi c'è un altro fattore che per noi è fondamentale: il lavoro di squadra. In Magenta Immobili non esiste il professionista che opera in perfetta autonomia poiché ognuno, con le proprie competenze specifiche, contribuisce al risultato finale. Le procedure condivise, la formazione continua e il manuale operativo che stiamo costruendo servono proprio a questo: fare in modo che ogni vendita segua uno standard elevato di qualità, indipendentemente da chi la gestisce. Concludendo posso affermare che vendere bene non significa semplicemente vendere in fretta. Significa trovare il giusto equilibrio tra valore economico, tempi di vendita e serenità del cliente. Quando questi tre elementi convivono, allora possiamo dire di aver fatto davvero un buon lavoro. Questo, per noi, è il Metodo Magenta.

#### Come viene gestito l'aspetto consulenziale nei confronti del cliente venditore?

La prima cosa che facciamo è cambiare prospettiva.



Noi non consideriamo il cliente un venditore e la casa un prodotto. Consideriamo quella casa parte di un progetto di vita.

Dietro ogni immobile c'è sempre un motivo: una famiglia che cresce, un trasferimento, una successione, una separazione, un nuovo investimento o semplicemente un cambiamento. Se non comprendiamo quel motivo, difficilmente potremo consigliare la strada migliore.

Per questo la nostra consulenza inizia con l'ascolto e non con la valutazione. Dedichiamo tempo a capire gli obiettivi del cliente, le sue priorità, le tempistiche, le eventuali criticità e non per ultimo, le sue aspettative. Solo dopo iniziamo a parlare di numeri.

Da lì costruiamo un percorso.

Analizziamo il mercato, verifichiamo tutta la documentazione, individuiamo eventuali aspetti da risolvere prima della vendita e definiamo insieme una strategia.

Ogni scelta viene condivisa e motivata, perché crediamo che un cliente informato sia un cliente sereno e più consapevole.

Ma la consulenza non finisce con la firma dell'incarico. Anzi, è proprio da quel momento che inizia il lavoro più importante. Il cliente viene costantemente aggiornato sull'andamento della commercializzazione, sul riscontro del mercato, sulle attività svolte e sulle eventuali strategie da correggere. Non lo lasciamo mai con il dubbio o nel limbo dell'attesa ma lo aggiorniamo costantemente.

Questo è un aspetto a cui teniamo molto: la comunicazione. Un cliente può anche accettare una difficoltà del mercato, ma non accetterà mai il silenzio.

Infine, c'è un elemento che distingue profondamente Magenta Immobili: il metodo. Abbiamo scelto di trasformare oltre venticinque anni di esperienza in procedure condivise, raccolte nel nostro manuale operativo, perché la qualità non può dipendere dall'intuito del singolo professionista. Deve essere il risultato di un sistema, di una squadra e di un processo che metta sempre il cliente al centro.

Per noi fare consulenza significa proprio questo: non dire al cliente quello che desidera sentirsi dire, ma accompagnarlo, con competenza e trasparenza, verso la decisione migliore. Perché una casa si può vendere in molti modi. Ma aiutare una persona a farlo con serenità, consapevolezza e fiducia è ciò che, ogni giorno, cerchiamo di fare in Magenta Immobili.

#### **Consulenza legale, assistenza notarile, gestione delle pratiche e consulenza a 360°. Perché oggi è così importante affidarsi a una struttura organizzata?**

Perché oggi una compravendita immobiliare è diventata molto più complessa rispetto al passato. Fino a qualche anno fa bastava trovare un acquirente e accompagnarlo fino al rogito. Oggi non è più così.

Una vendita coinvolge aspetti urbanistici, catastali, fiscali, legali, notarili, bancari e tecnici. Basta una piccola irregolarità, un documento mancante o una verifica fatta in ritardo per rallentare la trattativa o, nei casi peggiori, farla saltare. Per questo motivo credo sia cambiato profondamente anche il ruolo dell'agente immobiliare.

Non deve essere colui che pretende di sapere tutto, ma il professionista che sa convogliare tutte le competenze necessarie e coordinarle con un unico obiettivo: tutelare il cliente.

È proprio questo il modello che abbiamo scelto di costruire in Magenta Immobili. Abbiamo creato una rete di professionisti altamente qualificati: tecnici, architetti, geometri, notai, consulenti del credito, fiscalisti e legali che lavorano in sinergia con il nostro team. Ognuno porta la propria competenza specifica, ma tutti seguono la stessa filosofia: prevenire i problemi e non limitarsi a risolverli.

Questa è la vera consulenza a 360 gradi.

Il cliente non deve preoccuparsi di capire chi deve chiamare, quando farlo o quali verifiche siano necessarie. Ha un unico interlocutore che coordina l'intero percorso e si assume la responsabilità di far dialogare tutte le figure coinvolte.

Naturalmente questo aspetto richiede organizzazione, procedure condivise, strumenti di controllo, formazione continua e un metodo di lavoro chiaro.

Alla fine, il vero valore di un'azienda strutturata non è quella di vantarsi per il numero di collaboratori ma fare in modo che tutti lavorino nella stessa direzione, con gli stessi valori e con lo stesso livello di qualità.

Ed è qui che torna il concetto che per noi è fondamentale: il "Metodo Magenta".

Noi crediamo che una compravendita ben riuscita non sia quella in cui si arriva semplicemente al rogito, ma quella in cui il cliente percorre tutto il cammino con serenità, sapendo di avere al proprio fianco una squadra che anticipa i problemi, tutela i suoi interessi e gli permette di prendere decisioni consapevoli.

Perché quando una persona ci affida la vendita o l'acquisto della propria casa, non ci sta chiedendo solo di concludere un affare. Ci sta affidando un pezzo importante della propria vita. E una responsabilità così grande merita una struttura, un metodo e persone preparate che lavorino insieme, ogni giorno, per esserne all'altezza.

#### **Parlando del territorio, che momento stiamo affrontando?**

Viviamo un mercato più consapevole.

Le persone acquistano con maggiore attenzione e vendono con aspettative più realistiche.



Questo rende il mercato meno impulsivo ma decisamente più sano.

Brescia continua a distinguersi per vitalità economica e qualità della vita, caratteristiche che sostengono la domanda immobiliare. Il vero cambiamento riguarda il modo di affrontare il mercato. Oggi improvvisare costa molto più di qualche anno fa. Chi pianifica, analizza e si affida a professionisti preparati continua invece a conquistare risultati importanti.

#### **Come preparate un immobile candidato alla vendita? Parliamo di home staging...**

L'home staging rappresenta soltanto una parte della preparazione dell'immobile al mercato immobiliare. Noi preferiamo parlare di valorizzazione. Preparare un immobile significa renderlo pronto sotto ogni punto di vista: estetico, emozionale, tecnico e documentale. Ogni intervento viene calibrato in funzione dell'immobile e del pubblico a cui si rivolge. A volte bastano piccoli dettagli. Altre volte serve un progetto più articolato. L'obiettivo, però, rimane sempre lo stesso: fare in modo che il potenziale acquirente percepisca immediatamente il valore della casa e che la trattativa possa svilupparsi senza ostacoli.

#### **Infine, parlando di obiettivi, come osserva il settore e come immagina i prossimi dieci anni?**

Credo che nei prossimi dieci anni cambierà molto il modo di fare intermediazione immobiliare, ma non cambierà il motivo per cui le persone continueranno ad affidarsi a un professionista. La tecnologia avrà un ruolo sempre più importante. L'intelligenza artificiale, i big data e gli strumenti digitali renderanno più veloci tante attività: dalle valutazioni preliminari all'analisi del mercato, fino alla gestione di molti processi amministrativi.

Ma proprio perché la tecnologia renderà accessibili informazioni che oggi sembrano complesse emergerà ancora di più il valore della componente umana.

Le persone non sceglieranno un agente immobiliare perché apre una porta o pubblica un annuncio.

Sceglieranno un professionista perché sa interpretare i dati, anticipare i problemi, prendere decisioni, negoziare con equilibrio e accompagnarle in uno dei momenti più importanti della loro vita.

Io immagino un settore sempre più evoluto, all'interno del quale saranno le aziende strutturate a dominare il mercato e non i singoli professionisti.

Realità performanti che investono nelle persone, nella formazione, nella specializzazione dei ruoli e in procedure condivise. È esattamente la direzione che abbiamo scelto in Magenta Immobili.

Penso che il futuro premierà chi saprà unire due elementi che spesso vengono considerati opposti: innovazione e valori.

Noi continueremo a investire nella tecnologia, perché ci permette di essere più efficienti, ma non smetteremo mai di credere e crescere con etica, formazione continua, cultura del lavoro di squadra e evoluzione. Sono questi gli elementi che nessun algoritmo potrà sostituire.

Se dovessi immaginare Magenta Immobili tra dieci anni, non penso semplicemente a un'azienda più grande ma ad un'organizzazione capace di formare professionisti che condividano la stessa filosofia, lo stesso metodo e gli stessi valori, affinché ogni cliente possa vivere un'esperienza fondata sulla competenza, sulla trasparenza e sulla fiducia.

Perché, alla fine, le case continueranno a cambiare proprietario ma ciò che farà davvero la differenza sarà sempre il modo in cui accompagneremo le persone a quel cambiamento.

Ed è questo il nostro obiettivo: non essere semplicemente protagonisti dell'evoluzione del settore, ma contribuire a migliorarla, dimostrando che si può fare impresa senza rinunciare all'etica, alla qualità e alla centralità della persona.

Per me questo è il vero significato del Metodo Magenta.