

Roberto Vagaggini dell'agenzia Vagaggini Real Estate: “La Toscana è tra le mete di lusso più ambite”

“

LUXFORSALE PERCHE' ...

... La ricerca di un brand conosciuto come Luxforsale in sinergia con il marchio Vagaggini Real Estate sono certo darà i risultati ambiti da entrambi

ROBERTO VAGAGGINI
AGENZIA CERTIFICATA
LUXFORSALE SIENA

“



LUXFORSALE

I protagonisti

Il mercato immobiliare di lusso va monitorato costantemente per avere un'idea complessiva a livello nazionale. Ogni regione italiana presenta comunque sia criticità che punti di forza: per questo serve avere il “polso” della situazione attraverso la viva voce di chi, ogni giorno, si adopera in questo campo gestendo un'agenzia certificata Luxforsale.

Abbiamo chiesto a Roberto Vagaggini, titolare dell'agenzia Vagaggini Real Estate, di rispondere ad alcune domande, in modo da poter fornire ai lettori del sito Luxforsale una panoramica della situazione del mercato immobiliare di lusso in una zona ad alto interesse come la Toscana.

R: Salve sig. Roberto, e grazie per la disponibilità. Ci piacerebbe conoscere il trend attuale del mercato immobiliare di lusso nella zona di riferimento della Sua Agenzia certificata Luxforsale.

RV: Le vendite che le nostre agenzie hanno concluso nel settore di riferimento lusso, riguardano immobili di particolare pregio storico e architettonico sia in centro città che nel territorio circostante. Il trend è positivo e la voglia di acquistare c'è.

R: In base alla sua esperienza nel settore, quali sono gli immobili più ricercati?

RV: Attualmente nel segmento lusso stiamo ricevendo richieste sia da clienti italiani che internazionali. Le opzioni più ambite sono gli oggetti il più possibile indipendenti, con parchi privati e in stile tipico toscano. Le location più esclusive e desiderate sono: Siena, Campagna Senese, Chianti, Val D'Orcia, Crete Senesi.

R: Da dove arrivano i principali acquirenti della Sua agenzia?

RV: La nostra clientela è variegata. Tendenzialmente sono: Nord Europei, Russi, Americani e infine non ultimi noi Italiani.

R: Quali sono le principali necessità dell'acquirente e del venditore di immobili di lusso, in generale, secondo il Suo parere?

RV: Personalmente con i miei oltre venti anni di esperienza sempre sul territorio, rilevo necessità simili sia di chi vende immobili di lusso ma allo stesso modo degli acquirenti. Tutti richiedono un servizio adeguato e accurato a 360 gradi che non si limita soltanto alla conclusione della compravendita, ma si completa con consigli e gestione: tecnica, fiscale, legale e notarile. Il tutto coadiuvato in modo orchestrale.

R: Perché ha voluto che la Sua Agenzia fosse certificata Luxforsale?

RV: La ricerca di un brand conosciuto come Luxforsale in sinergia con il marchio Vagaggini Real Estate sono certo darà i risultati ambiti da entrambi. Per questo ho scelto di far diventare le mie agenzie certificate Luxforsale con esclusiva di zona.

Per le nostre proposte clicca qui  **LUXFORSALE**