

Studio Ortigia Immobiliare

Una storia da oltre 28 anni



WWW. STUDIORTIGIAIMMOBILIARE.COM

NFO@STUDIORTIGIAIMMOBILIARE.IT

TEL: 0931 - 483336 351 - 6808361

P.IVA 02131890895

VIA DELLA MAESTRANZA, 43, SIRACUSA 96100 (SR)

Chi siamo

La nostra agenzia



Studio Ortigia Immobiliare: **da oltre 28 anni** un punto di riferimento a Siracusa.

Fondato nel 1998 da Angelo Aprile, lo **Studio Ortigia Immobiliare** è una realtà consolidata nel mercato siracusano, specializzata nella compravendita e locazione di immobili, con particolare attenzione alla splendida isola di Ortigia.

La sede, situata in Via della Maestranza, nel cuore del centro storico, rappresenta il punto di partenza ideale per scoprire il fascino unico di Siracusa, città riconosciuta Patrimonio dell'Umanità dall'UNESCO. Qui, si intrecciano storie millenarie e modernità si intrecciano, creando un contesto esclusivo e vivace, apprezzato sia dai residenti che dai visitatori.

Grazie alla profonda conoscenza del territorio e a un servizio orientato al cliente, lo Studio Ortigia Immobiliare si è affermato come leader di mercato. La **serietà, la trasparenza e l'attenzione ai dettagli** di Angelo Aprile e del suo team garantiscono un approccio professionale e personalizzato, capace di trasformare la ricerca di un immobile in una vera esperienza di vita.



“Accompagnare le persone in un’esperienza così delicata della loro vita, come vendere o acquistare casa, è una responsabilità che prendo molto sul serio. ”

“ Per questo, mi aggiorno costantemente su normative, andamento del mercato e strumenti digitali, affinchè ogni operazione si concluda nel modo migliore possibile: con soddisfazione, sicurezza e serenità. ”

Un percorso su misura, al tuo fianco

Vendere, acquistare o affittare casa non è mai solo una questione tecnica, è un'esperienza che coinvolge:



Per questo insieme al mio team lavoriamo su ogni singolo cliente, prestando ascolto a ogni esigenza e costruendo un **piano di azione** personalizzato: dalla valutazione dell'immobile basata su stima reale del mercato, alla definizione della strategia di vendita più adatta alle singole esigenze, alla compilazione dell'incarico, alla gestione burocratica, alla parte pubblicitaria fino al rogito notarile.

Servizi Immobiliari

La nostra mission e vision

- Valutazioni di mercato precise e aggiornate per vendite e locazioni
- Intermediazioni per immobili residenziali e commerciali
- Servizi video e fotografici professionali per annunci
- Redazione della contrattualistica e assistenza tecnico-legale
- Progetti di valorizzazione, frazionamenti e sviluppo immobiliare
- Supporto nella gestione di nuove costruzioni e cantieri
- Consulenza sull'allestimento e presentazione degli ambienti
- Studio possibilità investimenti immobiliari



PERCHÈ SCEGLIERCI

Affidati a noi

STUDIO ORTIGIA IMMOBILIARE

Affidarsi allo Studio Ortigia Immobiliare significa contare su un partner che conosce profondamente ogni angolo di Ortigia e Siracusa. Che si tratti di una prima casa, di una seconda residenza o di un investimento per affitti turistici, il nostro studio si distingue per la **capacità di guidare il cliente** con professionalità e passione in ogni fase del processo, garantendo soluzioni su misura e un'esperienza senza pari.



**Provvigione chiara,
solo a successo
raggiunto !**

- 4% + iva, sul prezzo di vendita
- Oppure, € 3.000,00 + iva, se il prezzo dell'immobile è inferiore a € 100.000,00



**Il nostro compenso per la
mediazione è dovuto
esclusivamente in caso di
conclusione dell'affare.
Nessuna sorpresa, nessun
costo anticipato.**

Prezzo giusto: La chiave per vendere bene!

“ La chiave per vendere bene è
il valore reale del mercato ”

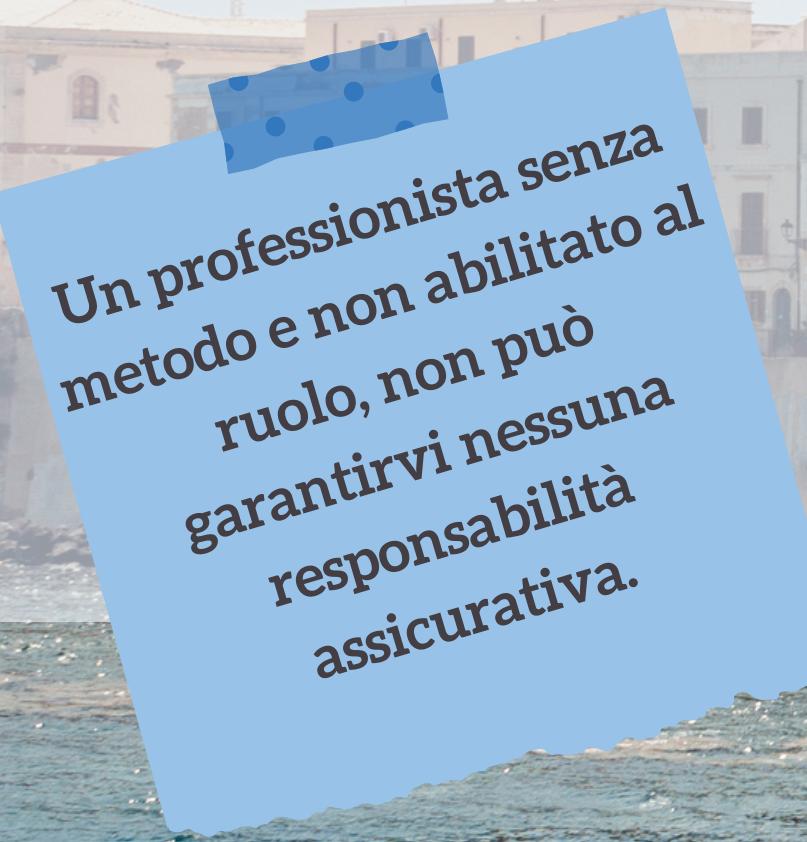
“ Il prezzo giusto è la base di
una vendita efficace ”



ERRORI DA EVITARE

- Fissare un prezzo irrealistico;
- Affidarsi a stime non aderenti al mercato reale;
- Trascurare la parte legale e documentale;
- Delegare la vendita a un professionista senza metodo;

- Affidare l'immobile a più agenzie senza un piano “esclusivo”;
- Accettare visite non filtrate;
- Presentare l'immobile senza attenzione all'aspetto visivo;
- Promozione superficiale e poco efficace.



Un professionista senza
metodo e non abilitato al
ruolo, non può
garantirvi nessuna
responsabilità
assicurativa.



Mercato immobiliare

tra aspettative e realtà

Oggi molte abitazioni valgono il 30 - 40% in meno rispetto al periodo pre - crisi. Il mercato, come sempre cambia. Per vendere bene oggi servono: dati concreti, competenze solide e strategie efficaci.

“Affidarsi a un professionista significa evitare errori, risparmiare tempo e valorizzare davvero il proprio immobile.”