

b

EL BARRIO

*Ugenta*



UN PRODOTTO

INDUSTRIE EDILI<sup>®</sup> GRUPPO S.p.A.  
INDUSTRIE EDILI

CONCESSIONARIO ESCLUSIVO ALLA VENDITA

L'Arte di Abitare  
SERVIZI IMMOBILIARI



*Roberta*



Gli elaborati di progetto sono aggiornati a Giugno 2022 e potranno subire delle variazioni.  
Le immagini e gli schemi planimetrici sono indicativi e non rappresentano vincolo contrattuale.



E L B A R R I O



Industrie Edili nasce nel 2000 distinguendosi da subito sul mercato per l'approccio inedito e visionario al settore immobiliare.

L'intuizione fondamentale, che scaturisce dall'analisi del mercato immobiliare del periodo, porta ad individuare la necessità di introdurre un nuovo modello di sviluppo, capace di rimettere al centro le esigenze delle persone.

Nel 2000 il mercato dell'edilizia era formato principalmente da costruttori e piccole imprese edili che, con tecnici professionisti e architetti, sviluppavano e realizzavano un progetto, il quale veniva poi imposto al mercato.

Con questa modalità l'utente finale non aveva grandi possibilità di scelta, se non tra gli immobili già realizzati e disponibili sul mercato.

Industrie Edili decide da subito di ribaltare questo paradigma tradizionale dando nuovamente potere decisionale all'utente finale, il quale non si vede più imporre un progetto preesistente, ma partecipa attivamente al processo di definizione e progettazione del proprio immobile.

Una scelta lungimirante, quella di Industrie Edili che porterà ad una crescita costante del gruppo e della sua rete di filiali immobiliari, L'Arte di Abitare, concessionaria esclusiva degli immobili firmati Industrie Edili.



**L'Arte di Abitare &  
Gruppo Industrie Edili S.p.A.**

*Sede Direzionale*

## IL MERCATO IMMOBILIARE I DATI DEL 2019

---

L'acquisto della casa è uno degli avvenimenti più importanti nella vita di una famiglia. Tante e diverse sono le motivazioni che hanno spinto gli italiani, negli ultimi decenni, a divenire proprietari di un'abitazione: quella in cui si vive, quella utilizzata nelle vacanze o quella che, acquistata come investimento, servirà in futuro per i figli.

Ha veramente ragione chi continua a scommettere sul mattone? Ecco 4 buoni motivi per farlo e per continuare a farlo.

1

### DOMANDA IN CRESCITA

Oltre l'80% dei 22 milioni di famiglie italiane vive in una casa di proprietà. La domanda di abitazione nelle città tende a crescere concentrandosi sulle zone meglio servite e su prodotti di qualità. Le abitazioni che meglio rispondono alle esigenze degli acquirenti spariscono velocemente dal mercato proprio perché più appetibili.

2

### CAPITALE CHE SI RIVALUTA

La forte differenza tra design e prestazioni energetiche tra un immobile nuovo ed uno usato permette a quello nuovo di mantenere il suo valore nel tempo ed abbassare notevolmente il valore di quelli usati. Ecco perché molte persone stanno reinvestendo sul mattone puntando esclusivamente su prodotti di nuova costruzione.

3

### TASSI DEI MUTUI FAVOREVOLI

La forte diminuzione del costo dei mutui che si è verificata negli ultimi anni ha rilanciato il mercato immobiliare. Oggi la maggior parte degli istituti offre finanziamenti a tassi ai minimi storici. Lo scenario continua a presentarsi favorevole tenuto conto anche della deducibilità nella dichiarazione dei redditi degli interessi sul mutuo.

4

### INVESTIRE IN QUALITÀ DELLA VITA

Una famiglia su due compra casa perché quella attuale non la soddisfa. Tante possono essere le motivazioni di coloro che comprano non spinti da necessità primarie ma da necessità che la famiglia scopre man mano di avere: la stanza in più per il figlio, il secondo bagno, un quartiere con spazi verdi, una localizzazione più vicina al posto di lavoro. La definizione di migliore qualità della vita è molto ampia comprendendo tanti elementi difficilmente traducibili in termini economici.



## LA RETE COMMERCIALE IL FRANCHISING L' ARTE DI ABITARE

L' Arte di Abitare nasce con lo scopo di velocizzare le compravendite grazie ad un metodo operativo che gli permette di conoscere in maniera profonda il mercato immobiliare e raccogliere con precisione tutte le informazioni necessarie e anticipare i cambiamenti del mercato stesso.

Attraverso le ricerche di mercato, raccoglie e analizza i dati sui propri clienti che verranno inserite nel database de L' Arte di Abitare.

Il database è concepito in modo da velocizzare lo scambio di informazioni tra le concessionarie del Gruppo L' Arte di Abitare e la Divisione Sviluppo Immobiliare con la finalità di progettare e costruire abitazioni esclusive, firmate Gruppo Industrie Edili S.p.A., secondo le esigenze dei clienti compratori.

Grazie a questo processo di analisi e produzione, le concessionarie del Gruppo L' Arte di Abitare dispongono di prodotti in esclusiva sviluppati secondo le esigenze del mercato da collocare nelle proprie vetrine.

Questo tipo di prodotto esclusivo permette alle concessionarie di aumentare notevolmente il numero di clienti con cui entrare in contatto, le compravendite e le acquisizioni di immobili usati. Il compratore potrà affidare la sua casa attuale al concessionario L' Arte di Abitare occupandosi esclusivamente di scegliere la sua nuova abitazione e come arredarla, poichè L' Arte di Abitare si occuperà di portare a termine l'operazione.

L'innovativo sistema di vendita di concessionari L' Arte di Abitare dà la possibilità alle classiche agenzie immobiliari di sviluppare un nuovo modello di business, che non solo permette di raggiungere fatturati in forte crescita, ma ha reso possibile la vendita dell'80% del cantiere ancor prima della sua realizzazione.

## LE NOSTRE FILIALI



### VENETO

#### PROVINCIA DI PADOVA

Abano Terme  
Albignasego  
Casalserugo  
Cittadella  
Limena  
Monselice  
Noventa Padovana  
Padova Ovest  
Padova, Prato della Valle  
Padova Sud  
Perarolo di Vigonza  
Piazzola sul Brenta  
Piove di Sacco  
Selvazzano Dentro  
Tombelle di Saonara  
Vigodarzere

#### PROVINCIA DI VICENZA

Arzignano  
Bassano del Grappa  
Marostica  
Montebelluna  
Schioggera  
Sovizzo  
Thiene  
Vicenza Est  
Vicenza Ovest  
Vicenza Nord

#### PROVINCIA DI VENEZIA

Caorle  
Favaro Veneto  
Fiesolo, Piazza Drago  
Jesolo, Piazza Mazzini  
Marcon  
Martellago  
Mestre, Carpenedo  
Mestre, centro storico  
Mira  
Mirano  
Noale  
Oriago di Mira  
Pianiga  
San Donà di Piave  
Scorzè  
Sottomarina e Chioggia  
Spinea  
Venezia, centro storico

#### PROVINCIA DI TREVISO

Castelfranco Veneto  
Conegliano  
Mogliano Veneto  
Oderzo  
Silea  
Treviso Nord  
Treviso Sud  
Vittorio Veneto

#### PROVINCIA DI VERONA

Bussolengo  
Cavaion Veronese  
Lazise  
Peschiera del Garda  
San Giovanni Lupatoto  
Sommacampagna  
Villafranca Veronese  
Verona, Borgo Milano  
Verona, Borgo Venezia  
Verona, centro storico  
Verona, Ponte Crencano  
Verona, San Massimo  
Verona, San Zeno  
Verona Sud



### LOMBARDIA

#### PROVINCIA DI MILANO

Milano, San Babila

#### PROVINCIA DI BRESCIA

Desenzano del Garda



### EMILIA ROMAGNA

#### PROVINCIA DI BOLOGNA

Bologna,  
Calderara di Reno  
Quartiere Bolognina

#### PROVINCIA DI RIMINI

Rimini  
Cattolica



### SARDEGNA

#### PROVINCIA DI SASSARI

Porto Cervo

## MODELLO DI SVILUPPO IMMOBILIARE: FILIERA VERTICALE ED ECONOMIE DI SCALA

---

La filosofia alla base della strategia del gruppo è semplice: le scelte progettuali devono essere guidate dall'utente finale. Per questo motivo diventano necessarie e imprescindibili tutte quelle informazioni, determinate e profilate, che possano supportare un idoneo sviluppo del progetto in uno specifico territorio.

Queste informazioni, che riguardano il reale potere d'acquisto, la tipologia degli immobili e tutte quelle caratteristiche che il mercato ritiene importanti e desiderabili, vengono raccolte capillarmente sul territorio tramite il network L'Arte di Abitare, presente nel Nord Italia con 60 filiali. Il modello di sviluppo, unito alla sinergia tra Industrie Edili Holding e il network di filiali dell'Arte di Abitare, ha portato in breve tempo a una forte crescita del numero di filiali e all'immissione sul mercato di prodotti residenziali, sempre più vicini alle esigenze delle persone che li acquistavano.

### LA SVOLTA DEL 2009

---

Nel 2009, approfittando della congiuntura economica e della crisi del settore edile che ha visto un forte abbattimento dei prezzi dei terreni, Industrie Edili Holding acquisisce una serie di terreni e dà il via a numerose operazioni immobiliari diventando una vera e propria industria produttiva, con una filiera verticale basata sulle economie di scala per ottimizzare ogni processo.

## SERVIZI DEDICATI E CIRCOLO VIRTUOSO DELLA FILIERA

---

Seguendo la filosofia del gruppo, ogni acquisto deve risultare facile e senza pensieri per l'utente finale, per questo già nel 2009 viene ideato Divisione Mutui, un servizio professionale di consulenza finanziaria su misura, che affianca l'acquirente nelle diverse fasi di valutazione ed acquisto della casa.

La verticalità della filiera e il modello di sviluppo immobiliare portano a un concreto vantaggio competitivo di Industrie Edili Holding, che riesce a immettere sul mercato prodotti immobiliari sempre più aderenti alle aspettative e al portafoglio di chi li acquista. L'approccio preciso e sistematico alle informazioni fornite dalla rete commerciale L'Arte di Abitare, innesca un circolo virtuoso in cui vengono progettati e costruiti immobili corrispondenti alle richieste di chi è interessato ad acquistare casa in una specifica zona.

### LA SVOLTA GREEN

---



**EMISSIONI  
DI CO<sup>2</sup>**

Nel 2014 arriva la svolta green del gruppo, la progettazione punta sulla qualità costruttiva e l'efficienza energetica adottando esclusivamente fonti rinnovabili per l'approvvigionamento energetico nei propri progetti. L'evoluzione green porta allo sviluppo di building ad altissime prestazioni energetiche, dotati di involucri edilizi performanti a zero emissioni, il gas viene bandito in favore delle energie rinnovabili e l'attenzione all'ambiente diventa una priorità progettuale.

Il benessere delle persone è al centro di ogni scelta progettuale. La grande attenzione al benessere psicofisico si traduce nella ricerca di materiali e finiture che possano garantire la salubrità degli ambienti, la qualità dell'aria indoor e infine il comfort acustico e abitativo.



## DESIGN CREA VALORE

Industrie Edili analizza costantemente le tendenze del mercato, cercando di creare stili architettonici in linea con le moderne tendenze del lifestyle. La ricerca estetica è parte integrante della filosofia del gruppo, per cui lo spazio e l'architettura devono poter esprimere funzionalità, ma anche bellezza.

Un reparto interno, studia il design degli interventi, analizzando le esigenze dei futuri proprietari e sviluppando un progetto in cui nulla venga lasciato al caso. Dagli stili architettonici alla composizione degli spazi interni, tutto viene progettato per massimizzare la bellezza e la vivibilità degli ambienti.

La ricerca estetica approfondita porta a materiali pregiati e finiture capaci di valorizzare gli ambienti con grande eleganza, particolare cura è poi riservata allo studio del lighting design interno ed esterno, capace di enfatizzare l'architettura e darle valore.

La ricerca del bello è costante in ogni intervento, anche di piccole dimensioni, confermandosi un tratto distintivo e qualificante per Industrie Edili Holding.







1

8

11

2

7

5

4

6

10

2

9

3







#### PUNTI DI INTERESSE VICINI

- 1 SUPERMERCATO
- 2 SCUOLE
- 3 POLISPORTIVA
- 4 COMUNE
- 5 POSTE
- 6 AREA VERDE COMUNALE
- 7 BANCA
- 8 FARMACIA
- 9 BENZINAIO
- 10 TEATRO
- 11 ASSOCIAZIONE CALCIO VIGONZA



VILLA BIFAMILIARE





**VILLA BIFAMILIARE**





# VILLA TRIFAMILIARE





VILLA TRIFAMILIARE





VILLA TRIFAMILIARE





VILLA SINGOLA





VILLA SINGOLA





VILLA SINGOLA





# VILLA SINGOLA





VILLA SINGOLA





# VILLA SINGOLA





VILLA SINGOLA





VILLA BIFAMILIARE





**VILLA BIFAMILIARE**





VILLA BIFAMILIARE









VILLA BIFAMILIARE



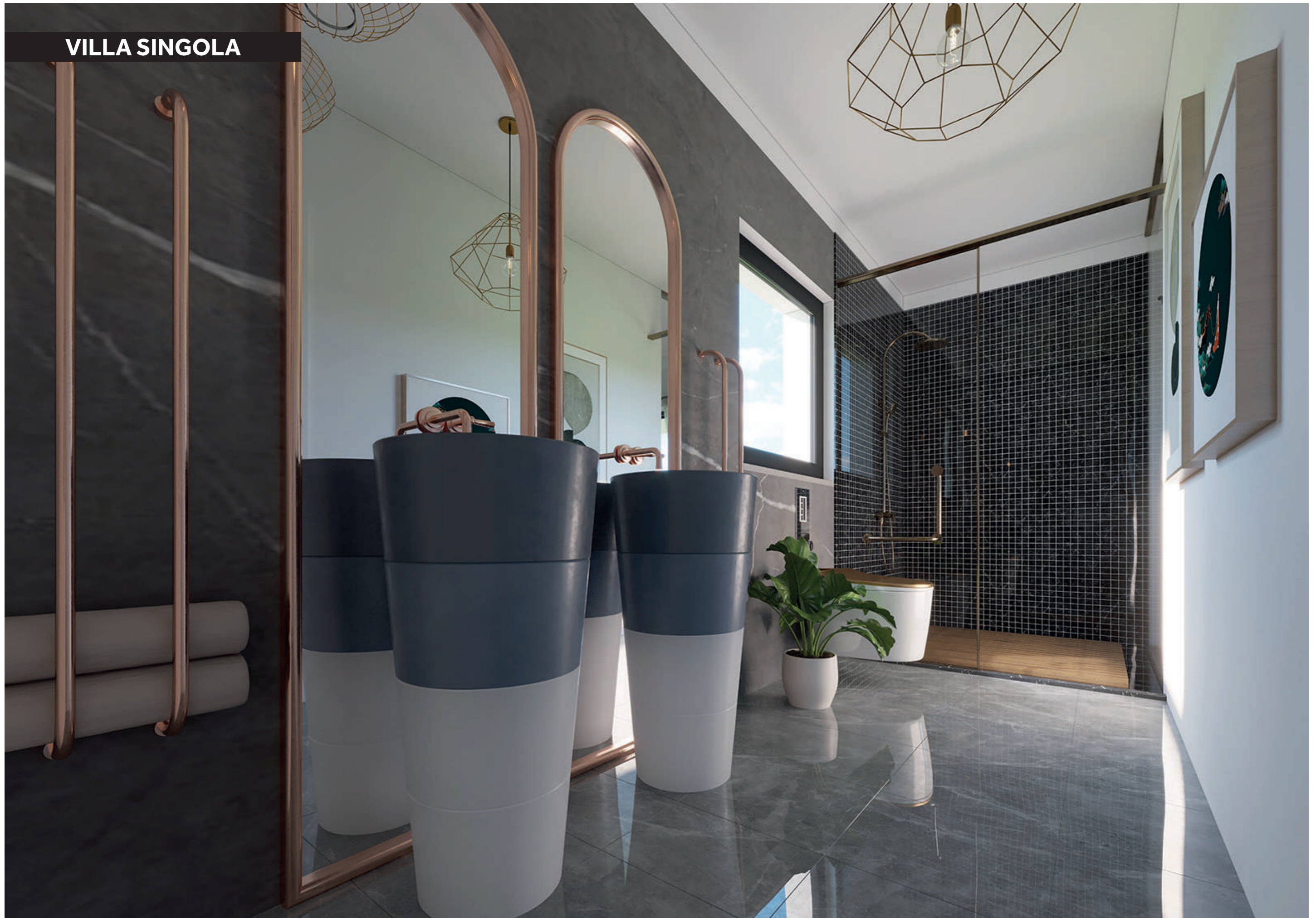


VILLA BIFAMILIARE





VILLA SINGOLA





VILLA SINGOLA





**VILLA QUADRIFAMILIARE**







Gli elaborati di progetto sono aggiornati a Giugno 2022 e potranno subire delle variazioni. Le immagini e gli schemi planimetrici sono indicativi e non rappresentano vincolo contrattuale.

LIMITE DI PROPRIETÀ  
— — — — —



## PLANIMETRIA GENERALE PIANO TERRA





*b*

EL BARRIO

*Vigonza*



UN PRODOTTO

 **GRUPPO** Sp.A.  
INDUSTRIE EDILI

CONCESSIONARIO ESCLUSIVO ALLA VENDITA

**L'Arte di Abitare**   
SERVIZI IMMOBILIARI