

# NUOVA ERA LIFE STYLE

COPIA  
GRATUITA



scarica o consulta  
gratis  
la versione digitale

## PASSIONE FERRARI

di Raffaella Bilotta



Con **Easy Money** di **Scegliamocasa.it**  
avrà a disposizione **GRATIS**  
un **consulente finanziario**  
dalla prima consulenza  
al rogito.

**Easy  
Money**

**Fabio Grande**  
**Agente Immobiliare**



## SOMMARIO

### **EASY MONEY : COMPRARE CASA ORA E' PIU' FACILE**

Un Consulente Finanziario GRATIS dalla prima consulenza al rogito \_\_\_\_\_ pag.02

### **IVAN RIZZUTO – ESPERTO DI MARKETING**

Relationship Marketing come strategia d'impresa \_\_\_\_\_ pag 04

### **SPECIALE : QUOTAZIONI IMMOBILIARI CATANZARO**

Quartiere per Quartiere \_\_\_\_\_ pag 05

### **PASSIONE FERRARI**

Raffaella Bilotta racconta il mondo Ferrari \_\_\_\_\_ pag 06

### **SCENARI IMMOBILIARI PER IL 2026**

Mercato Italia e Calabria – Speciale Quotazioni Calabria \_\_\_\_\_ pag 07

### **SCEGLIAMOCASA.IT – PROPOSTE IMMOBILIARI**

Una selezione di proposte immobiliari dal portale [www.scegliamocasa.it](http://www.scegliamocasa.it) \_\_\_\_\_ pag. 09

L'editoriale di oggi la redazione vuole dedicarlo a **Francesco Passafaro, Stefano Perricelli** e tutti i soci e lo staf del **Teatro Comunale di Catanzaro**.

Con resilienza e costanza questi ragazzi, non solo sono riusciti a rimettere nei circuiti che contano la città di Catanzaro, recuperandone una tradizione ed una passione culturale legata al teatro ben radicata nella sua storia, quanto attraverso la scuola di teatro, dagli stessi fondatori, "TEATROLAB" continuano a diffonderla tra i giovani, i giovanissimi e gli "ancora giovani dentro e nel cuore" di Catanzaro.

Appassionati di tutte le età trovano infatti spazio per approfondire e vivere in prima persona l'esaltante esperienza del teatro, estrapolandosi in una dimensione che appropriatamente i fondatori definiscono "DUE ORE FUORI DAL MONDO", le due ore di lezione in cui la routine quotidiana

lascia spazio ad una parentesi in cui diventa protagonista la fantasia e tutto diventa, almeno per due ore perfetto.

In particolare per i giovanissimi è stato creato un luogo di crescita e maturazione insieme individuale e collettivo, dove s'impara anche a socializzare nel rispetto degli altri oltre che di se stessi.

Complimenti ragazzi, queste sono le iniziative che valorizzano il territorio arricchendone l'intero tessuto sociale.

E' possibile scaricare la versione digitale di Nuova Era Lifestyle in pdf inquadrando il QR-code in copertina oppure digitando l'indirizzo [www.nuovaeralifestyle.it](http://www.nuovaeralifestyle.it) sul vostro dispositivo preferito per andare on-line.



## EASY MONEY

# COMPRARE CASA ORA E' PIU' FACILE

Grazie alla nuova convenzione stipulata tra il gruppo scegliamocasa.it ed i migliori gruppi di mediazione creditizia in Italia, oggi è possibile avere il supporto di un consulente finanziario specializzato in modalità assolutamente gratuita.

Questo vuol dire che ci si affaccia sul mercato alla ricerca di una nuova casa, anche senza aver ancora trovato l'immobile dei propri sogni, può rintracciare il suo consulente scegliamocasa.it di fiducia e richiedere l'attivazione gratuita del servizio **EASY MONEY** By scegliamocasa.it .

In sostanza il consulente immobiliare presenta ai potenziali acquirenti un consulente finanziario dedicato, che dalla prima consulenza in poi, li seguirà per definire, in base alle esigenze specifiche (rata sostenibile, capienza economica, garanzie ecc.), il budget di spesa ideale ed il percorso finanziario verso l'istituto di Credito più in linea con le esigenze reali.

I vantaggi di questo servizio sono evidenti : avere un'idea chiara della propria capacità di spesa, calcolata sulla base di un'adeguata sostenibilità familiare, facilitare la ricerca dell'immobile ideale, la serenità di fare una proposta d'acquisto e la forza di una negoziazione avvantaggiata dalla consapevolezza della certezza del finanziamento :

- Più sicurezza nelle decisioni
- Più potere d'acquisto
- Maggiore velocità nella conclusione

Il consulente finanziario dedicato è un broker autonomo abilitato a lavorare con tutti gli Istituti di Credito , per cui non farà gli interessi della banca come un consulente dipendente, e negozierà le migliori condizioni sempre a vantaggio dei committenti acquirenti.

Una consulenza di questo tipo ha in genere un costo, perché evidentemente il consulente finanziario è un professionista che dedica tempo prezioso ad ogni pratica ed ha diritto al dovuto compenso per la sua prestazione.

Con la convenzione **Easy Money** invece il tutto viene erogato gratuitamente, fino al rogito, a costo € 0,00. Questo è possibile grazie alla mole di lavoro che solo un gruppo come scegliamocasa.it riesce a muovere ed al rapporto esclusivo con i maggiori Intermediari finanziari.

**Ma l'acquirente è obbligato ad acquistare casa con scegliamocasa.it, la risposta è : "no" .**

Il servizio infatti è dinamico e non vincolante, solo la sua gratuità è legata all'acquisto tramite il gruppo; in sostanza la prima consulenza sarà gratuita per tutti i clienti in cerca di casa presentati dal gruppo scegliamocasa.it ma la fase successiva, dall'istruttoria della pratica all'erogazione finale sarà gratuita solo per gli acquisti finalizzati tramite l'Agenzia mentre avrà il costo normale per gli acquirenti che dovessero acquistare casa in maniera indipendente o tramite altre agenzie immobiliari esterne al circuito.





**LUCA  
PLACANICA**

CORSO MAZZINI 200  
CATANZARO

[www.lucaplacanica.it](http://www.lucaplacanica.it)

## ECONOMIA E MARKETING

# IL RELATIONSHIP MARKETING COME STRATEGIA D'IMPRESA COME ACQUISIRE E FIDELIZZARE NUOVI CLIENTI



Il relationship marketing è un nuovo ramo del marketing, capace di apportare alle imprese valore economico immediato attraverso l'acquisizione di nuovi clienti. È un'attività che, se pur strategica, è ancora oggi poco conosciuta da molti imprenditori, ma molto utilizzata dalle aziende del nord Italia che assumono manager specializzati o consulenti autorevoli in questo campo per sviluppare in modo professionale questa attività.

Ne parliamo con il Dott. Ivan Rizzuto, consulente marketing & Direzione aziendale, nominato nella classifica della nota rivista Forbes tra i 100 Direttori marketing & comunicazione più influenti in Italia. Rizzuto, con una esperienza di oltre 25 anni nel settore marketing, ci spiega come oggi l'attività di "marketing relazionale", sia una delle funzioni più richieste nel marketing dalle aziende che vogliono allargare rapidamente il proprio portafoglio clienti.

Il Relationship marketing – spiega Rizzuto – è una attività che sfrutta le relazioni, le partnership, le conoscenze e il business network di manager specializzati che si trasformano in una sorta di "ambasciatori dell'impresa" e creano interazioni qualificate a quegli imprenditori che desiderano incontrare clienti in target, in grado di apprezzare i valori dell'azienda, gli elementi di differenziazione e la qualità dell'offerta dei prodotti e dei servizi. Il meccanismo che consente di arrivare immediatamente al cuore dei clienti qualificati – continua Rizzuto – è favorito dalle competenze distintive (autorità, credibilità, professionalità e affidabilità) del manager e, soprattutto, della sua vasta e qualificata rete di conoscenze, presso le quali trasferisce i valori dell'azienda che rappresenta. L'azienda, di contro, deve assicurare la propria affidabilità con i fatti (prodotti, processi,

trasparenza) per non deludere le aspettative create dal lavoro del manager, il quale attiverà due attività principali per arrivare all'obiettivo: Il partnership marketing e il business network.

Con il primo, il professionista incaricato creerà una rete di relazioni con altri professionisti, istituzioni e imprenditori in grado di aiutarlo nel reperire nuovi contatti di potenziali clienti, utili allo sviluppo di qualsiasi attività d'impresa; con il secondo, il manager metterà a disposizione dell'imprenditore la propria rete di contatti qualificati per aumentare la rete di conoscenze dirette (di potenziali nuovi clienti) o indirette (di nuovi possibili partner in grado di presentarci nuovi potenziali clienti).

Faccio marketing da Oltre 25 anni, afferma Rizzuto, ma negli ultimi cinque mi sto concentrando su questa attività con risultati straordinari e soprattutto concreti sin dai primi giorni di lavoro

Perché il Relationship Marketing sta prendendo piede, nonostante il contenuto di questa attività sembri a prima vista una duplicazione delle mansioni tipiche dell'imprenditore? Pur capendo l'importanza di sviluppare relazioni d'affari, sottolinea Rizzuto, gli imprenditori sono spesso "catturati" dall'operatività quotidiana, e finiscono per tralasciare l'attività di relazione che, invece, rappresenta un tassello fondamentale della strategia d'Impresa.

Il Relationship marketing, infatti, è forse lo strumento di marketing più potente oggi a disposizione delle imprese, e chi lo adotta sa che non esistono più limiti allo sviluppo di mercato, all'ingresso nei canali commerciali, alla notorietà del

## ECONOMIA E MARKETING

# IL RELATIONSHIP MARKETING COME STRATEGIA D'IMPRESA COME ACQUISIRE E FIDELIZZARE NUOVI CLIENTI

proprio brand e all'interazione con nuovi clienti, soprattutto quelli che prima si consideravano "inarrivabili".

Il Relationship Marketing è una strategia focalizzata sulla creazione di legami duraturi, fiducia e fidelizzazione con i clienti, passando dalle vendite singole al valore a lungo termine, promuovendo un coinvolgimento profondo, esperienze personalizzate e una comunicazione continua per aumentare il valore del ciclo di vita del cliente (CLV). Il relationship manager aiuta l'imprenditore a meglio comprendere le esigenze dei clienti e la raccolta di feedback attraverso contenuti personalizzati, e la creazione di una community, trasformando gli acquirenti in veri e propri "sostenitori" del marchio. Il lavoro del manager focalizza l'attenzione su alcuni aspetti chiave del marketing relazionale, quali il focus a lungo termine (fidelizzazione dei clienti rispetto alle vendite immediate), la centralità sul cliente (far sentire i clienti apprezzati e connessi al marchio; la comunicazione bidirezionale (incoraggiare il feedback e utilizzarlo per migliorare prodotti ed esperienze) e il legame emotivo (costruzione di esperienza di prodotto e riduzione del tasso di abbandono).

Adottando strategie e tattiche, il Relationship Marketing è in grado di far sì che i clienti rimangono più a lungo e acquistino più spesso, diventando "tifosi" del brand e amplificando la generazione di referral. Inoltre, i clienti più fidelizzati sono anche quelli più comprensivi in caso di interruzioni del servizio o variazioni di prezzo, a patto di riuscire a ottenere un canale di comunicazione diretto con l'azienda, pertanto, il relationship manager farà sì che la comunicazione aziendale possa costruire relazioni individuali con clienti passati e attuali: se i clienti possono parlare facilmente con un rappresentante aziendale senza dover effettuare una telefonata o inviare un'e-mail formale, saranno più disponibili a collaborare nella risoluzione dei problemi.



**Domus**

*Grand Hotel*

RENDE - CS



**CHINA  
BARBIERI**  
Antico Elisir del Dott. Barbieri

**ADN PLAY** ▶

Scarica subito ADN PLAY! Radio, Tv, News e un mondo di contenuti esclusivi per Te!

Scansiona il QR Code con il tuo smartphone per scaricare **ADN PLAY!**

IN TUTTA ITALIA CANALE 254 del DIGITALE TERRESTRE  
[www.adnplay.it](http://www.adnplay.it)

**fg** *service*

S.r.l.  
unipersonale

**FORNITURE  
OSPEDALIERE**  
[www.fgservicerc.it](http://www.fgservicerc.it)

# PASSIONE FERRARI

## A CURA DI RAFFAELLA BILOTTA

### Perché una Ferrari non è mai soltanto un'auto?

Nel panorama dell'automobile contemporanea, dove le prestazioni si somigliano e la tecnologia tende ad appiattire le differenze, Ferrari continua a rappresentare un'eccezione. Non perché costruisca semplicemente auto più veloci, ma perché crea significato. Una Ferrari non nasce per soddisfare un'esigenza di mobilità.

Nasce per incarnare una visione. Ogni Ferrari è il risultato di una scelta consapevole. Nulla è neutro, nulla è lasciato al caso. Il motore, il suono, la risposta dell'acceleratore raccontano un'idea precisa di guida. In un'epoca in cui l'efficienza tende a tradursi in silenzio e anonimato, Ferrari difende un principio controcorrente: l'auto deve essere percepita, non solo utilizzata. Il rumore non è un disturbo, ma un linguaggio. La vibrazione non è un difetto, bensì un messaggio.

Il motore Ferrari non è soltanto un concentrato di ingegneria avanzata: è il fulcro emotivo dell'esperienza.

Ogni unità è progettata per interagire con il guidatore, restituendo sensazioni riconoscibili, quasi intime. È per questo che una Ferrari può essere identificata a occhi chiusi: il suo suono è parte integrante della sua identità.

In Ferrari, la meccanica non è mai fredda: è volutamente umana.

### Il rosso Ferrari: un simbolo, non solo un'estetica

Il rosso Ferrari non è una semplice scelta cromatica: è un simbolo culturale.

Rappresenta appartenenza, esposizione e responsabilità.

Guidare una Ferrari significa accettare di essere osservati, interpretati e talvolta giudicati. Non è un'auto che si mimetizza nel traffico: è un'affermazione visiva e concettuale che richiede consapevolezza da parte di chi la guida. Per questo motivo, Ferrari non cerca di piacere a tutti. Non è inclusiva per vocazione, ma coerente per natura.

### Capace di far battere il cuore

Ferrari è una delle poche realtà capaci di utilizzare la tradizione come motore di evoluzione. Il passato non rappresenta un vincolo, ma una solida base da cui partire.

La Formula 1 non è solo una vetrina sportiva: è un laboratorio emotivo e tecnologico. Le soluzioni si evolvono, i materiali cambiano, l'elettrificazione avanza. Ma l'obiettivo rimane immutato: costruire auto capaci di far battere il cuore, prima ancora di convincere la mente.

Se una Ferrari non emoziona, semplicemente non è una vera Ferrari.

Una Ferrari non si possiede nel senso comune del termine, si instaura una relazione.

L'attesa, la personalizzazione e l'accesso non immediato fanno parte di un rituale preciso. Non per creare distanza, ma per attribuire valore. Perché ciò che arriva subito raramente lascia il segno.

Guidare una Ferrari significa entrare a far parte di una storia collettiva che precede e supera il singolo individuo. È un'esperienza che richiede rispetto, attenzione e piena consapevolezza.

Chi guida una Ferrari lo scopre presto: non cambia solo il modo di andare più veloce, ma anche il modo di percepire la guida.

Ogni curva si trasforma in un dialogo, ogni accelerazione in una scelta.

Una Ferrari è identità, linguaggio, memoria e ambizione.

È il punto d'incontro tra ingegneria e passione, tra controllo e istinto.

Un'auto che non si limita a portarti da un punto all'altro, ma ti ricorda perché ami guidare.

E chi lo comprende davvero non ha bisogno di spiegazioni.

Basta girare la chiave.



## SCENARI IMMOBILIARI PER IL 2026

### IL MERCATO IMMOBILIARE IN ITALIA ED IN CALABRIA

Il mercato immobiliare italiano ha attraversato un 2025 di profonda trasformazione, segnando il passaggio da una fase di incertezza post-inflazionistica a un periodo di consolidamento strategico. Se il 2025 è stato l'anno della resilienza, il 2026 si prospetta come l'anno del "rimbalzo strutturato", con la **Calabria** che emerge come una delle mete più interessanti per gli investimenti a lungo termine.

**Il 2025 è stato un Anno di Svolta** che si è concluso con segnali estremamente positivi. Dopo il rallentamento del 2023-2024, le compravendite in Italia sono tornate a crescere, spinte da una politica monetaria della BCE più accomodante e da una rinnovata fiducia delle famiglie.

La crescita nazionale delle **Compravendite** è stimata intorno al +9,2% nei primi nove mesi dell'anno.

**Investimenti** : Raggiunta la quota di 12,4 miliardi di euro, con il settore Retail e Hospitality in forte spolvero.

Il ritorno del **tasso fisso dei Mutui** sotto la soglia del 3,2% ha riaperto le porte del mercato ai giovani (Under 36).

La Calabria risulta **La Perla Sottovalutata** in questo scenario; la regione ha mostrato una vitalità sorprendente. Nel corso del 2025, ha registrato un incremento delle compravendite del +9,1%, posizionandosi come una delle aree più dinamiche del Mezzogiorno. Nonostante la crescita volumetrica, i prezzi al metro quadro rimangono estremamente competitivi rispetto alla media nazionale, rendendo la regione un terreno fertile per chi cerca rendimenti da locazione turistica o una seconda casa accessibile.

La provincia di **Crotone** detiene il primato per i canoni di affitto più alti, spinti da una carenza di offerta strutturata a fronte di una domanda stagionale e studentesca crescente.

Le previsioni per il 2026 delineano uno scenario di ulteriore espansione. Gli esperti di Scenari Immobiliari ipotizzano per l'Italia un fatturato in crescita del +8,4%, con il raggiungimento della soglia psicologica delle **800.000** compravendite annue.

#### Perché investire in Calabria nel 2026?

Smart Working e "South Working": Città come Cosenza e Catanzaro attirano professionisti in cerca di qualità della vita e costi contenuti.

Il potenziamento dei collegamenti ferroviari e l'interesse per il Ponte sullo Stretto iniziano a influenzare le valutazioni nel reggino. Si registra un forte afflusso di capitali dall'Europa Centrale (Polonia e Germania), particolarmente focalizzati su località come Scalea e la Costa degli Dei.

Se la BCE dovesse tagliare i tassi in modo più aggressivo, potremmo assistere a un'impennata dei prezzi fino al +6% nelle aree costiere calabresi.

**Conclusioni** : Il 2026 si presenta come la finestra temporale ideale per acquistare in Calabria prima di una probabile fiammata dei prezzi dovuta alla saturazione dei mercati settentrionali. Con un rendimento da affitto che in alcune aree tocca l'8-10% annuo (grazie al turismo), il "mattoncino calabrese" non è mai stato così solido.

#### Variazione Prezzi (€/m<sup>2</sup>) su base annua - Prezzo Affitto (€/m<sup>2</sup>)

|                  |                   |           |
|------------------|-------------------|-----------|
| Cosenza:         | 1.079 €, "+2,08%" | "6,49 €"  |
| Vibo Valentia:   | 1.305 €, "+1,15%" | "5,95 €"  |
| Catanzaro:       | 985 €, "+0,90%"   | "6,20 €"  |
| Reggio Calabria: | 819 €, "-0,85%"   | "6,19 €"  |
| Crotone:         | 945 €, "+0,50%"   | "10,91 €" |



**Best  
Western®**



# Grand Hotel Catanzaro

Località Germaneto  
Catanzaro

Tel. 0961 954085

[www.grandhotelcatanzaro.it](http://www.grandhotelcatanzaro.it)

**PROPOSTE IMMOBILIARI IN EVIDENZA**

TUTTE LE ALTRE PROPOSTE LE TROVI SU [WWW.SCEGLIAMOCASA.IT](http://WWW.SCEGLIAMOCASA.IT)



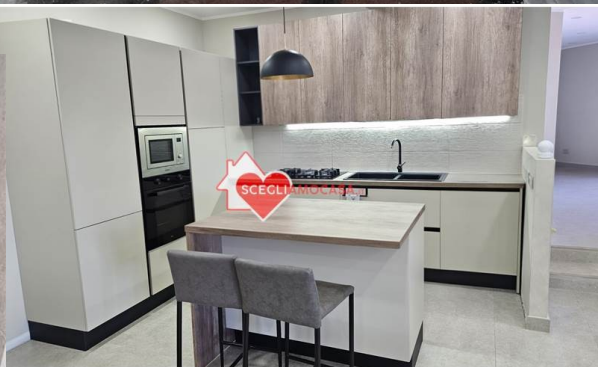
**CATANZARO – VIALE DE FILIPPIS  
ATTICO PANORAMICO RISTRUTTURATO**



2 Camere 2 Bagni 150 m<sup>2</sup>

Caratteristiche principali

|             |      |        |             |
|-------------|------|--------|-------------|
| Codice      | RG49 | Prezzo | 175.000 EUR |
| Classe      | A    | Locali | 4           |
| mq Terrazzo | 150  |        |             |



# Teatro LAB

2024-2025

*...2 ore fuori dal mondo!*



**RECITAZIONE  
DIZIONE  
ED. MIMICA**

**DANZA**

**CANTO**

**CINEMA**

**ETICA E DISCIPLINA  
TEATRALE**

**DIREZIONE ARTISTICA:  
FRANCESCO PASSAFARO**



Teatro LAB

**PROVINI APERTI!**

**CHIAMA LO 0961 741241 E PRENOTA LE TUE  
2 ORE FUORI DAL MONDO!**

**TEATROLAB: SCUOLA DI TEATRO PER ADULTI E BAMBINI IN COLLABORAZIONE CON TEATRO INCANTO**

**CINEMA TEATRO COMUNALE**  **E WORKART** 

**INFO@ILCOMUNALECZ.IT - WWW.TEATROLAB.EU**

# Devi vendere un immobile?

✓ MBA in Marketing  
c/o SDA Bocconi

✓ Articolo a me  
dedicato su Forbes



**Fabio Grande**

 **347 6552878**

[www.scegliamocasa.it](http://www.scegliamocasa.it)

Contattami per una valutazione gratuita!

[www.scegliamocasa.it](http://www.scegliamocasa.it)

