



Home is more than a place,
it's a feeling and a lifestyle
— Matteo Baldo



« CHEZ NOUS, VOUS ACHETEZ DES ÉMOTIONS »

De Venise à Monaco, avec un seul objectif : devenir le leader du marché immobilier Monégasque. Parti d'une petite ville à côté de Venise, Matteo Baldo devient l'un des principaux acteurs du marché immobilier de luxe monégasque et de la Côte d'Azur.

L'origine du Baldo Realty Group prend ses racines au début des années 2000 dans un petit bureau à Fontvieille. Aujourd'hui, après environ 20 ans d'activité immobilière Matteo Baldo dirige un groupe de sociétés couvrant plusieurs secteurs d'activité : transactions immobilières, investissements immobiliers pour fonds européens et clientèle institutionnelle et rien de moins que le domaine de la construction et rénovation entre Monaco, la France et les Émirats Arabes Unis. Dans sa clientèle siègent les plus grosses fortunes d'Europe, du Moyen-Orient et des États-Unis qui se battent pour saisir les propriétés les plus exclusives de la Principauté dès qu'elles sont mises en vente. « A home is more than a place, it's a feeling and it's a lifestyle. » aime répéter Matteo Baldo

Les relations humaines ont toujours été la force et la philosophie du groupe afin de non seulement vendre une propriété immobilière mais également des émotions afin de satisfaire une clientèle toujours plus exigeante. La clé du succès de la maison réside non seulement dans la capacité commerciale de son fondateur Matteo Baldo mais également dans sa capacité à former les meilleurs talents qui constituent la force de son équipe contribuant à étendre les objectifs élevés du groupe.

MATTEO BALDO, "WITH US, YOU BUY A FEELING" : From a small town near Venice, Matteo Baldo has become one of the main players in the luxury real estate market in Monaco and the French Riviera. The origins of the Baldo Realty Group go back to the early 2000's in a small office in Fontvieille. Today, after

about 20 years of real estate activity, Matteo Baldo runs a group of companies covering several industries: real-estate brokerage, real-estate investment for European funds and institutional clients, and construction and renovation projects between Monaco, France and the United Arab Emirates. His clientele comprises of many ultra-high-net-worth-individuals in Europe, the Middle East and the United States who are fighting to get a hold of the most exclusive properties in the Principality as soon as they come up for sale. "A home is more than a place, it's a feeling and a lifestyle."

Human relationships have always been the strength and philosophy of the group in order to not only sell a property, but also an emotion to satisfy an ever more demanding clientele. The key to the success of the company lies not only in the commercial capacity of its founder Matteo Baldo, but also in his ability to discover the best talent who constitute to the strength of his team, contributing to the high objectives of the group.

1. Luxueux appartement au cœur du Carré d'Or, 4 pièces de 188 m² avec cave et parking. Ref. MB0200.

Prix : nous consulter.
2. Appartement de maître avec vue mer imprenable, 4 pièces de 178 m² avec cave et parking. La Rousse, Monaco. Ref. MB0101. 9.800.000 €. Matteo Baldo www.baldorealtygroup.com

