

SIGNATURE GROUP

C/ Mar Mediterrània 42, Polígono Son Bugaderes, Santa Ponsa · +34 871 570 524 · www.signature-estate.com

PROJECT MANAGEMENT



It's no secret that Mallorca's economy relies heavily on investment from northern Europe. More than every third property is acquired by foreigners. The dramatic global political situation also clearly speaks for Mallorca. Many of the property buyers are "big players" with appropriate financial resources, and they have discovered Mallorca for themselves. There's wealth on Mallorca, but what also exists amongst the droves of buyers treating property as a way to secure their future, is something less tangible. That something is sophistication. Signature Group perfectly mirrors the need for a refined brand of real estate development and project management, catering to high net worth individuals in a private atmosphere. On trend yet timeless; international yet an integral part of Mallorca. The image of the island is changing, which in turn also has a positive effect on the real estate market - because financially strong customers pay high prices. The typical profile of a Signature client is someone with funds to invest, but a lack of concern for ostentatious shows of status. What they want is total acumen in design and

No es ningún secreto el que la economía mallorquina dependa fuertemente de la inversión del norte de Europa. Más de un tercio de las viviendas es de propiedad extranjera. La dramática situación política global también es un argumento a favor de Mallorca. La mayoría de los compradores de vivienda son «actores principales» con recursos financieros adecuados, y han descubierto Mallorca por sí solos. Existe riqueza en Mallorca, pero lo que también existe entre el gran aluvión de compradores que ven la propiedad como una forma de asegurar su futuro, es algo menos tangible. Ese algo es la sofisticación. Signature Group refleja perfectamente la necesidad de una marca elegante de construcción de propiedades inmobiliarias y de gestión de proyectos, dirigida a personas de altos ingresos en una atmósfera privada. A la moda pero también atemporal; internacional pero también formando una parte integral de Mallorca. La imagen de la isla está cambiando, lo que a su vez se refleja positivamente en el mercado inmobiliario, ya que clientes financieramente sólidos están dispuestos a pagar precios elevados. El perfil típico de un cliente de Signature es alguien con fondos

Es ist kein Geheimnis, dass die Wirtschaft von Mallorca in hohem Maße auf Investitionen aus dem nördlichen Europa angewiesen ist. Mehr als jede dritte Immobilie wird von Ausländern aufgekauft. Dazu kommt die dramatische politische Weltlage, die ganz klar für Mallorca spricht. Viele der Immobilieninteressenten sind "Big Player" mit dem nötigen finanziellen Hintergrund – und die haben Mallorca für sich entdeckt. Wohlstand gibt es also auf Mallorca, aber unter den Scharen von Käufern, die Immobilien als Möglichkeit zur Zukunftssicherung betrachten, findet sich auch noch etwas anderes, weniger Greifbares – etwas wie ein gehobener Anspruch. Die Signature Group spiegelt die Nachfrage nach stilvoller Immobilienentwicklung und Projektmanagement im gehobenen Sektor perfekt wider und kümmert sich um vermögende Personen in persönlicher Atmosphäre. Voll im Trend und doch zeitlos, international und doch untrennbar mit Mallorca verbunden. Das Image der Insel wandelt sich, was wiederum positive Auswirkungen auf den Immobilienmarkt hat – denn finanzkräftige Käufer zahlen hohe Preise. Die typischen Kunden von Signature

technology trends, homes with not only style but heart, and a service to match that which they're accustomed to.

Signature, with the rich, broad input of a creative team ranging in age from 25 to 50, delivers a smooth experience of realising a custom-built home for refined and savvy customers.

"In order to deliver excellence, one must have a firm grasp on sophistication and refinement" says Thomas Midzielski, managing director of

“In order to deliver excellence, one must have a firm grasp on sophistication and refinement.”

Signature Group, who relishes the challenge of integrating cutting-edge construction methods into properties designed to stand the test of time. It's true that today's astute Swedish, French, Swiss, British or German buyer views their second home in Mallorca as an asset which will one day provide an attractive return. In the meantime, they want to enjoy it – and Signature is their well-stamped passport to finesse, seeking, in a high-turnover industry, lasting relationships with their clients. •



Thomas Midzielski

“Para entregar excelencia, uno debe tener un entendimiento firme de la sofisticación y de la sutileza.”

para invertir, pero que no se preocupa por mostrar ostensivamente su posición social. Lo que busca es una visión global de las tendencias de diseño y de tecnología, viviendas que no solo sean estilosas, sino que también tengan alma, y un servicio que encaje con el que está acostumbrado.

Signature, con la rica y amplia aportación de un equipo creativo de edades entre 25 y 50 años, entrega una experiencia sin complicaciones de la elaboración de una vivienda de construcción personalizada para clientes sofisticados y entendidos.

«Para entregar excelencia, uno debe tener un entendimiento firme de la sofisticación y de la sutileza», dice Thomas Midzielski, director general de Signature Group, que disfruta del desafío de integrar métodos de construcción de última generación en propiedades diseñadas a resistir la prueba del tiempo.

Bien es cierto que el astuto comprador actual sueco, francés, suizo, británico o alemán ve su segunda residencia en Mallorca como un activo que algún día podrá generarle un atractivo rendimiento. Por el momento, solo busca disfrutarla, y Signature es su mejor pasaporte a la elegancia, buscando, en una industria de alta rotación, relaciones duraderas con sus clientes. •

können die nötigen Geldmittel investieren, sind aber dennoch kaum an der Zurschaustellung ihres Status interessiert. Besonderen Wert legen sie auf den absoluten Durchblick bei Design- und Technologietrends. Sie wollen Wohnsitze mit Stil und mit Herz – und dazu einen ebensochen Service, ganz wie gewohnt.

Signature beschäftigt ein Team aus Mitarbeitern im Alter von 25 bis 50 Jahren, die jede Menge kreativer Ideen beisteuern und für eine reibungslose Umsetzung der maßgeschneiderten Projekte für die edle und versierte Kundschaft sorgen.

„Um Spitzenleistungen anzubieten, muss man einen ausgeprägten Sinn für anspruchsvollste Eleganz und Finesse mitbringen“, so Thomas Midzielski, Geschäftsführer der Signature Group. Er stellt sich mit Freuden der Herausforderung, modernste Bauweisen bei Immobilien anzuwenden, die gebaut wurden, um die Zeiten zu überdauern.

Gewiss betrachten die cleveren schwedischen, französischen, britischen, deutschen oder Schweizer Käufer von heute ihre Zweitwohnsitze auf Mallorca als Vermögenswerte, die eines Tages ansehnliche Renditen abwerfen werden. Doch bis dahin möchten sie sie genießen – und Signature ebnet den Weg zu deren anspruchsvoller Veredelung und möchte in dieser umsatztarken Branche dauerhafte Beziehungen zu seinen Kunden aufbauen. •

“Um Spitzenleistungen anzubieten, muss man einen ausgeprägten Sinn für anspruchsvollste Eleganz und Finesse mitbringen.”