

LA CASA OGGI E DOMANI

I nuovi scenari per chi vuole vendere e comprare casa nell'era del COVID-19

Milano, 28 marzo 2020: **#iorestoacasa** ha molti risvolti sociodemografici, tra cui la **riscoperta dell'abitazione quale luogo sicuro** dove proteggere se stessi e la famiglia, nel calore dei ricordi di vita vissuta. Una comfort zone che in queste settimane di emergenza gli italiani stanno imparando ad apprezzare gioco forza, riorganizzando gli spazi per creare aree di stoccaggio, zone riservate allo smart working, angoli dedicati allo svago dei bambini, al fitness per gli adulti e alla nuova socialità 4.0. **Nuovi modelli abitativi** che stanno prendendo forma non solo in Italia ma in tutto il mondo, come conferma **Dario Castiglia, CEO & Founder di [RE/MAX Italia](#)**. *"Dall'osservatorio su scala mondiale del nostro network immobiliare in franchising con filiali in oltre 100 Paesi, abbiamo una visione globale dei nuovi trend che si stanno delineando, sia per i professionisti del real estate ma soprattutto per i consumatori che stanno pensando a **nuove formule dell'abitare**".* Riflessioni che rimarranno ben impresse e che impatteranno sulle scelte di acquisto e di vendita delle case nei prossimi anni. Opinione condivisa anche da **Francesca Zirnstein, DG di Scenari Immobiliari**, istituto indipendente di studi e ricerche, che [intervistata ieri](#) ha confermato che le nuove abitudini sviluppate in questo periodo potrebbero modellare le scelte residenziali di domani. Tra le nuove esigenze che emergeranno dopo la quarantena, si può ipotizzare **una maggiore richiesta di case con stanze in più e spazi esterni fruibili**.

Del resto è noto come ogni crisi modifichi i paradigmi, svelando nuovi scenari che suggeriscono cambiamenti, soprattutto in termini di comportamenti da adottare. Ed è quello che sicuramente succederà anche nel **mercato del "mattone"**, dove chi **dovrà o vorrà vendere e comprare avrà a disposizione nuovi strumenti tecnologici per limitare il contatto fisico** tra le persone e tra le persone e gli oggetti, cambiando inevitabilmente anche il rapporto tra agenti immobiliari e consumatori. Certamente il web sarà il primo step dove gli utenti privilegeranno annunci con foto dettagliate e professionali. Dopo una prima scrematura, ci si potrà affidare ad agenti immobiliari che dovranno acquisire sempre più il ruolo di **"property finder"**. Saranno loro a visitare le case con le dovute dotazioni, per poter poi presentare agli acquirenti una selezione mirata. Il mercato del real estate, dunque, sarà sempre più orientato alla **digital transformation** con l'utilizzo di tecnologie come i **virtual tour** e **sistemi immersivi come la realtà aumentata**. Soluzioni che network immobiliari strutturati stanno già implementando, come conferma Dario Castiglia: *"Tra le nuove modalità gli utenti possono già oggi utilizzare strumenti come **formulari editabili online e la firma a distanza**, molto utili anche per chi ad esempio deve compilare l'offerta per una casa lontana dal proprio domicilio"*.

Cosa può fare dunque chi vuole vendere o comprare casa in questo momento di sospensione? Sicuramente avviare una prima scrematura sulle piattaforme online, **attivando alert in base ai propri parametri di ricerca**. Nel frattempo i network immobiliari più tecnologici, attualmente operativi da casa secondo le normative, potranno aggiornare il proprio portfolio, arricchendo contenuti e descrizioni e facendo rete per aumentare l'offerta e accorciare le distanze.

E se [l'Osservatorio 2020 sul mercato immobiliare presentato pochi giorni fa da Nomisma](#) mostra due possibili scenari, uno soft e uno più hard, le indagini effettuate a livello internazionale da RE/MAX prediligono la visione light della recessione nell'immobiliare, pur sottolineando lo stato di

imprevedibilità in cui ci troviamo, come conferma il management: *“È necessario approcciare una situazione come quella che stiamo vivendo con una visione a lungo termine: la crisi non durerà per sempre, ma nel breve la vita non sarà come quella di prima. Dobbiamo percepire questa situazione come una fase di cambiamento alla quale siamo chiamati per ridisegnare il nostro modello organizzativo sociale ed economico”*. E questo vale per le imprese così come per i consumatori, che acquistando un nuovo immobile potranno richiedere alle agenzie **la sanificazione delle abitazioni inclusa nel prezzo**. Una nota positiva arriva da Nathan Yang, CEO di RE/MAX Shanghai, dove in questi giorni gli agenti hanno ricominciare ad effettuare visite fisiche agli immobili, a due mesi esatti dal lockdown.

RE/MAX PROFILO AZIENDALE

Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX approda in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante vision di Dario Castiglia, tutt'oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno RE/MAX rafforza sempre di più la sua presenza a livello mondiale, dove oggi è presente in oltre 115 Paesi con più di 8.000 agenzie in cui operano 130.000 consulenti immobiliari affiliati.

Premiata da Assofranchising nel 2018 e nel 2019 con l'Italian Franchising Award per essere stata la Rete in franchising con la maggior crescita in Italia e riconosciuta da Federfranchising come il Miglior MASTER FRANCHISEE in Italia, RE/MAX si conferma, sia per gli operatori del settore sia per il cliente, il miglior brand in franchising del settore immobiliare in cui lavorare e a cui affidarsi per comprare o vendere un immobile.

Sono i numeri a parlare per il network immobiliare. RE/MAX Italia ha chiuso il 2019 registrando un incremento del 23% del fatturato aggregato rispetto allo stesso all'anno precedente, superando gli oltre 81 milioni di euro. Il gruppo immobiliare in franchising, inoltre, ha registrato un aumento del 6% del numero di transazioni gestite da circa 450 agenzie RE/MAX operative sul territorio nazionale e dagli oltre 4.160 consulenti immobiliari affiliati, di cui 660 ingaggiati nel corso dell'anno.

Pinkommunication srl - Ufficio stampa RE/MAX Italia

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

info@pinkommunication.it

T. 02 89077160 – M. 340 1044227