

## I BIG DATA, L'ASSET STRATEGICO PER IL FUTURO DEL MERCATO IMMOBILIARE

*RE/MAX Centro Studi debutta sul palcoscenico di Borsa Italiana*

**1 luglio 2020:** In occasione del primo evento fisico del Real Estate in Italia dopo il lockdown, **Dario Castiglia**, CEO & Founder di [RE/MAX Italia](https://www.remaxitalia.it), è stato tra i protagonisti di RE ITALY 2020, intervenendo alla tavola rotonda *"Il futuro dell'intermediazione immobiliare post Coronavirus"*, durante la quale i player dell'immobiliare hanno messo a fattor comune il proprio know how.

La Borsa di Milano, che ha ospitato l'evento organizzato da Monitorimmobiliare, Monitorisparmio e Borsa Italiana, è stata il palcoscenico che ha accolto il debutto ufficiale di **RE/MAX Centro Studi**. *"In un momento storico come questo, dove le variabili si sono moltiplicate e alcune di esse sono imponderabili, avere informazioni «real time» è diventato sempre più un asset strategico"*, ha spiegato Castiglia. *"In RE/MAX Centro studi convogliano le nostre expertise e soprattutto tutti i dati di mercato che siamo in grado di produrre ed elaborare grazie alla coesione e alla trasparenza che contraddistingue il nostro network, composto oggi da oltre 4.200 agenti fattivamente attivi sul territorio nazionale"*. I Big Data, dunque, secondo RE/MAX, rappresentano un vantaggio competitivo perché attraverso l'informazione in tempo reale è possibile comprendere e anticipare gli andamenti, il sentiment e le dinamiche del mercato.

RE/MAX Centro Studi si qualifica come Fonte Dati Certificata per informazioni qualitative e quantitative. Da un punto di vista quantitativo e di analisi, l'attività di elaborazione dati viene svolta avendo come fonte **MAXImizer**, il **gestionale proprietario RE/MAX**, aggiornato in tempo reale con tutti i flussi provenienti dalla rete. Queste informazioni vengono incrociate con analisi qualitative, frutto di survey periodiche. La più recente è stata condotta capillarmente da RE/MAX lo scorso aprile in pieno lockdown. Dai risultati emergeva la previsione condivisa dalla maggioranza (63% degli intervistati) di una riduzione della domanda, affiancata da una probabile propensione alla ricerca di case più grandi, dotate di spazi esterni (87%). I dati elaborati da MAXImizer sul transato da inizio anno al 22 giugno 2020 confermano un andamento a "check mark": una partenza più che positiva fino al lockdown, durante il quale si evidenzia un plateau drasticamente ridotto ma non azzerato, come ha sottolineato Castiglia, per poi ripartire dopo il 4 maggio. *"C'è una forte tenuta del mercato confermata da diversi fattori"*, ha affermato il Presidente di RE/MAX Italia. *"Dai nostri dati emergono scontistiche assolutamente in linea con le tendenze del settore (intorno al 10%). Non registriamo una riduzione dei prezzi, né tantomeno una corsa al prezzo stracciato"*. Secondo RE/MAX Centro Studi, inoltre, il tempo medio di vendita si attesta in linea con i livelli registrati nel 2019.

Va da sé che i Big Data di cui parla RE/MAX siano il frutto della **digitalizzazione di una professione**, quella dell'intermediazione immobiliare, che, adottando le nuove tecnologie, crea efficienze per gli agenti e i loro clienti. *"Il nostro orientamento all'innovazione ci pone all'avanguardia nell'utilizzo*

delle tecnologie. Un percorso iniziato da tempo, che la crisi sanitaria ha notevolmente accelerato”, ha sottolineato Castiglia. *“Il tutto generando numerosi vantaggi lungo tutta la filiera, fino ad arrivare ad una **customer experience sempre più confortevole**”.*

A ulteriore conferma del forte orientamento all’innovazione tecnologica di RE/MAX Italia, quest’anno il Gruppo ha organizzato la tradizionale **Convention Nazionale** in un’inedita *Digital Edition*, che ha visto collegati online più di 3.000 agenti del network **motivati a scrivere nuove pagine dell’intermediazione immobiliare**.

Durante il suo intervento a RE ITALY Castiglia ha inoltre offerto un focus sulle città di **Milano e Bergamo**, particolarmente colpite dalla pandemia. Da gennaio ad oggi a Milano e provincia si registra una costante **diminuzione della domanda di monolocali**, passata dal 30% di vendite sul totale a gennaio al 15% di vendite di giugno. E se la **domanda di bilocali è tornata velocemente a livelli pre Covid**, resta alta quella di **trilocali** (con una media del 30% da gennaio ad oggi), aumentata in fase di Covid. In crescita anche la richiesta di **quadrilocali**, passata dal 7% di gennaio al 14% di giugno. **Anche a Bergamo e provincia** in fase di Covid **è cresciuto l’interesse per i trilocali**, mentre in fase post Covid la domanda di bilocali sta tornando sui livelli precedenti. A partire da maggio **si registra sia a Milano sia a Bergamo un aumento della percentuale di vendite in città** rispetto alla provincia: i dati di giugno relativi agli immobili transati evidenziano una crescita dal 40 al 58% nella città di Milano, e dal 16 al 29% nella città di Bergamo, rispetto al totale delle rispettive province.

## 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](mailto:info@pinkommunication.it)

M. 340 1044227