

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](#), 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

M. 340 1044227