

Mer. Giu 24th, 2020

What-u[®]

NEED TO KNOW

HOME ATTUALITÀ ITALIA ▾ ESTERO ▾ ECONOMIA ▾ PROS AND CONS MODA ▾
ENTERTAINMENT ▾ BELLEZZA E SALUTE ARTE VIAGGI

ATTUALITÀ MERCATO IMMOBILIARE PEOPLE STILI

ARRIVANO I LAST MINUTE DEL MONDO IMMOBILIARE: ECCO QUALI SONO LE NUOVE TENDENZE ABITATIVE

GIU 23, 2020 case, case nuove, last minute Remax, mercato immobiliare, offerte mercato immobiliare, soluzioni abitative



di Marta Nobili

Acquistare casa è una delle decisioni più difficili soprattutto ora che dopo la prima ondata di Covid-19 che ha bloccato tutte le attività, penalizzando anche quelle legate al settore immobiliare. Proprio per questo motivo **RE/MAX**, il network immobiliare in franchising che spesso si contraddistingue per sue scelte innovative, **torna on air con la campagna 'Last Minute Casa'**, quest'anno proposta dal 27 giugno al 18 luglio in un'inedita Digital Edition. Un'iniziativa, unica sul mercato, ha come obiettivo quello di proporre, per un periodo circoscritto, **immobili ad uso residenziale ad un prezzo 'last minute' unico e irripetibile**, stabilito con la consulenza dell'intermediario RE/MAX sulla base della sua consolidata esperienza.

130.027 click

Scrivi a What-u

FOLLOW US



ISCRIVITI A WHAT-U

Inserisci il tuo indirizzo e-mail per iscriverti a WHAT-U, e ricevere via e-mail le notifiche di nuovi post.

Indirizzo e-mail

Iscriviti

CLASSIFICA ARTICOLI E

SILVIO SARDI: "MI SPOSO IL 22 DICEMBRE CON MANUELA. CON LORY? NON ERA VERO AMORE. CON DEVIN HO FALLITO E HO TUTTORA IL TIMORE DI FERIRLO"

DAMIAN HURLEY FIGLIO DI ELIZABETH, RENDE OMAGGIO ALLO SPILLONE VERSACE



Dario Castiglia, CEO & Founder di RE/MAX Italia

“Questa straordinaria promozione vuole essere una spinta per chi cerca casa a cogliere al volo l’occasione di acquisto durante le tre settimane in cui l’immobile è proposto a un prezzo particolarmente vantaggioso”, spiega **Dario Castiglia, CEO & Founder di RE/MAX Italia**, che aggiunge che superato questo periodo il prezzo delle case inserite nel paniere delle offerte last minute, tornerà ad essere quello di sempre. Da quando RE/MAX ha dato vita a questo progetto nel 2016, l’interesse per questo tipo di iniziativa è cresciuto in maniera esponenziale di anno in anno. L’elemento motivante affinché l’acquirente si affretti a formulare la proposta di acquisto è rappresentato dal limite di tempo entro il quale è possibile comprare quella casa a quel prezzo. “Per l’edizione 2020 saranno numerosi gli immobili che abbiamo selezionato su tutto il territorio nazionale, con un’adesione crescente rispetto agli anni precedenti, dovuta all’attuale situazione di mercato post-Covid in cui sempre più gente ha fretta di mettere a segno la vendita”. In osservanza delle disposizioni vigenti in materia di distanziamento sociale e pubblica sicurezza, il ‘Last Minute Casa’ si svolgerà in **versione totalmente digitale**, avvalendosi di strumenti e supporti tecnologici come i virtual tour. Inoltre, durante il fine settimana del 4 e 5 luglio, proprio in concomitanza con ‘Last Minute Casa’, RE/MAX proporrà il primo **Virtual Open House Weekend**, che permetterà di visitare online numerosi immobili senza appuntamento guidati dagli agenti immobiliari. Saranno presenti anche gli esperti del credito di **24MAX**, società di mediazione creditizia del **Gruppo RE/MAX**, che in tempo reale forniranno ai clienti consulenza sulle soluzioni finanziarie per l’acquisto della casa.



STEVE BING, L'EX DELLA HURLEY MUORE (PARE SUICIDA) CADENDO DAL 27ESIMO PIANO DI UN GRATTACIELO DI LOS ANGELES

COMPRARE LA CASA DEI PROPRI SOGNI...IN LIGURIA

ELIZABETH HURLEY DOPO 6 SETTIMANE DI LOCKDOWN LANCIA LA SUA NUOVA LINEA MARE

PIÙ BELLI E PIÙ GIOVANI. WHAT-U INTERVISTA IL PROFESSOR SANTO RAFFAELE MERCURI, PRIMARIO DELL'UNITA' DI DERMATOLOGIA E COSMETOLOGIA ALL'OSPEDALE SAN RAFFAELE DI MILANO

COMPRARE LA NUDA PROPRIETÀ DI UNA CASA QUANTO CONVIENE?

CRISI ESISTENZIALE? ECCO COME USCIRNE

CLARISSA BURT: LA MIA NUOVA VITA

COME COMPRARE LA CASA GIUSTA A VIENNA E FARE UN BUON AFFARE

CERCA



CATEGORIE

Arte

Attualità

Bellezza e salute

Economia

Imprenditori

Marketing

Mercato immobiliare

Entertainment

Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tecnocasa

L'emergenza COVID-19 ci ha portato a trascorrere molto tempo nelle nostre abitazioni, avendo modo di comprenderne pregi e difetti. "Ed è molto probabilmente quest'ultimo aspetto", afferma **Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa**, "conduca alla definizione di una domanda abitativa di tipo migliorativo, orientata verso immobili di qualità. Tra le richieste maggiormente registrate dalle agenzie affiliate Tecnocasa e Tecnorete", prosegue Megliola, "c'è soprattutto la necessità di uno spazio esterno: un balcone meglio ancora se abitabile, stesso discorso per il terrazzo, un giardino quando possibile. Ora sono molto più ricercate le case luminose e anche più spaziose in modo da ricavare "un angolo" per lo smart working. Altro aspetto considerato è la possibilità di avere una buona connettività". Per questi motivi La Ducale SpA, società di sviluppo immobiliare del Gruppo Tecnocasa, i cui progetti di nuove costruzioni vedono da sempre al centro il cliente ed i suoi bisogni abitativi, ha sviluppato nuove idee. "Le nostre prossime realizzazioni", spiega **Daniele Veneri, Ing. La Ducale SpA**, "subiranno dei cambiamenti alla luce dell'effetto che il Covid-19 ha avuto sul nostro modo di vivere la casa. Di conseguenza stiamo già iniziando a progettare gli immobili con una nuova ottica, tenendo conto ancora di più della qualità e del benessere di chi ci abita, ci lavora e ci trascorre buona parte del tempo. Lo smart working, oggi largamente diffuso, ha dimostrato che le nostre abitazioni nella maggior parte dei casi non hanno **spazi idonei per lavorare** e neanche adeguate coperture in termini di connessione. Di conseguenza rivisiteremo l'organizzazione degli spazi interni affinché possano essere funzionali anche per la professione, indipendentemente dalle dimensioni e già a partire dal bilocale. I futuri appartamenti", aggiunge Veneri, "avranno anche il **cablaggio wifi** per migliorare il più possibile il segnale all'interno delle mura di casa. Altro elemento considerato è stato l'introduzione di un piccolo **vano all'ingresso**, oggi ormai scomparso, in cui poter riporre scarpe, indumenti ed oggetti che portati all'interno potrebbero essere veicolo di potenziale contagio. Soffermandoci sugli spazi esterni", prosegue Veneri, "siamo sempre più convinti che ogni unità abitativa debba avere uno o più **balconi vivibili**, anche di 2 metri di profondità, che permettano la convivialità e il relax di tutta la famiglia, bambini compresi. Dal punto di vista condominiale, invece", conclude Veneri, "risulta sempre più importante avere uno spazio in cui poter svolgere il cosiddetto **"co-working"** con idonee protezioni e distanziamenti e con una connessione wifi e fisica dedicata. Tutto ciò andrà a plasmare la fase di progettazione immobiliare e ci aspettiamo un riscontro positivo da parte della clientela residenziale".



Marco Speretta, direttore generale Gruppo Gabetti

Gabetti

"Durante il lockdown abbiamo ideato e messo a disposizione dei nostri affiliati una serie di servizi digitali, interattivi e di comunicazione tailor-made che adesso proseguono nella fase 2 con la riapertura delle agenzie. In questo periodo non solo non ci siamo fermati, ma abbiamo continuato a guardare avanti, delineando gli scenari futuri con un forte impulso alla definizione delle reti e dei consulenti immobiliari 4.0", racconta **Marco Speretta, direttore generale Gruppo Gabetti**. "Dai virtual office e virtual tour alla

Musica

Showbiz

Estero

Cronaca estera

Politica estera

Italia

Cronaca italiana

Politica italiana

Moda

Stili

People

Pros and Cons

Rubriche

Cucina

Sport

Viaggi

piattaforma che consente in modo digitale di fare acquisizioni, sono tutti strumenti strategici che potranno di fatto cambiare il modo di lavorare delle agenzie, anche quando si tornerà a pieno regime, facendo un passo in avanti verso il futuro della professione che dipenderà, inoltre, da un incremento dei servizi offerti in agenzia come mutui, assicurazioni, aste immobiliari e soprattutto riqualificazione degli immobili". Le reti sono un elemento centrale per il Gruppo. Abbiamo ampliato i nostri network di agenzie immobiliari con altre reti come Gabetti Tec (professionisti e imprese impegnate sul fronte della riqualificazione degli edifici e singoli appartamenti) e Gabetti Condomino, la più grande rete di amministrazione e gestione condominiale che gestisce oltre 7.000 condomini", aggiunge Speretta. "Infine fondamentale è la rete dei mediatori creditizi di Money che lavorano a supporto e in sinergia con gli altri network sulla parte finanziaria, insieme offriamo presso le nostre agenzie tutti i servizi legati all'immobiliare".

Lo smartworking ha fatto venire voglia di cambiare casa

"Se lo smart working entrerà definitivamente a far parte della vita degli italiani, come è presumibile, in tanti si interrogheranno su come passare al meglio quei 4 giorni (compreso il weekend) in cui poter rimanere a casa. Gli eventi che hanno caratterizzato gli ultimi mesi, hanno trasformato in molti casi la seconda casa in una seconda residenza, mettendone in luce le potenzialità che potrà avere nel prossimo futuro. La necessità di fruire per un tempo maggiore delle nostre abitazioni, che sono state e saranno appunto sempre di più adibite allo smart working, non solo determinerà nuove caratteristiche richieste nella casa principale in città, ma potrebbe appunto influire su una maggiore propensione all'utilizzo delle seconde case. Prevediamo quindi che, chi non ha la fortuna di avere una seconda casa, prenderà in seria considerazione l'idea di acquistarne una, e la Liguria sicuramente beneficerà di questa tendenza, lo stiamo già riscontrando. È poi plausibile pensare, a fronte delle forti perdite di tutte le Borse mondiali, che chi dispone di liquidità possa tornare a investire sui beni rifugio per antonomasia, a partire dall'immobiliare", ha aggiunto **Cristiano Tommasini, direttore Santandrea Genova e Santa Margherita Ligure**. "Il mercato immobiliare ligure turistico sta beneficiando moltissimo dell'effetto rimbalzo dato dal Coronavirus. Grazie all'incremento del turismo nazionale, si potrebbero compensare gli effetti del minore indotto dall'estero".



| | | |
|---|---|--|
| ARTICOLI CORRELATI ATTUALITÀ ITALIA MERCATO IMMOBILIARE PEOPLE PROS AND CONS STILI VACANZE? SOLD OUT GIÀ PER J GIU, 2020 | ATTUALITÀ CRONACA ITALIANA ITALIA PEOPLE PROS AND CONS SPORT ĐJOKOVIĆ E LA MOGLIE POSITIVI J GIU, 2020 | ATTUALITÀ ITALIA PEOPLE POLITICA ITALIANA PROS AND CONS OPPOSIZIONE AL PIT STOP IN J GIU, 2020 |
|---|---|--|

What-u.com

Decreto legge n. 63/2012 convertito con la legge 103/2012. Art. 3-bis (Semplificazioni per periodici web di piccole dimensioni): 1. Le testate periodiche realizzate unicamente su supporto informatico e diffuse unicamente per via telematica ovvero on line, i cui editori non abbiano fatto domanda di provvidenze, contributi o agevolazioni pubbliche e che conseguano ricavi annui da attività editoriale non superiori a 100.000 euro, non sono soggette agli obblighi stabiliti dall'articolo 5 della legge 8 febbraio 1948, n. 47, dall'articolo 1 della legge 5 agosto 1981, n. 416, e successive modificazioni, e dall'articolo 16 della legge 7 marzo 2001, n. 62, e ad esse non si applicano le disposizioni di cui alla delibera dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni n. 666/08/CONS del 26 novembre 2008, e successive modificazioni. 2. Ai fini del comma 1 per ricavi annui da attività editoriale si intendono i ricavi derivanti da abbonamenti e vendita in qualsiasi forma, ivi compresa l'offerta di singoli contenuti a pagamento, da pubblicità e sponsorizzazioni, da contratti e convenzioni con soggetti pubblici e privati. Provider-distributore: Aruba.it SpA (www.aruba.it) – piazza Garibaldi 8 / 52010 Soci (AR) Realizzazione: What-u Need to know