

## RE/MAX Italia apre la stagione delle Conferenze Immobiliari

### Prima tappa Viterbo - Giovedì 29 gennaio - Conferenza Immobiliare ad ingresso gratuito

*Dario Castiglia, Presidente di RE/MAX Italia,  
analizza e affronta l'andamento del mercato immobiliare  
in Italia con un focus sul viterbese*

Si apre la stagione delle **Conferenze RE/MAX Italia** dedicate all'analisi dell'andamento del mercato, organizzate dal network RE/MAX e curate in prima persona da Dario Castiglia, Presidente e Amministratore di RE/MAX Italia.

**Incontri aperti al pubblico**, dedicati ad esperti e non del settore durante i quali è possibile aggiornarsi ed informarsi sull'attuale situazione del mattone, argomento di sicuro interesse per il pubblico italiano. Durante la conferenza, *un focus di riguardo sarà dedicato proprio al territorio*, con dati relativi alle compravendite e alle preferenze dei viterbesi in termini di tipologia d'acquisto e locazione.

La tappa di **Viterbo, giovedì 29 gennaio**, apre di fatto lo scenario del mercato immobiliare, grazie all'intervento di **Dario Castiglia** - Presidente del network immobiliare numero uno al mondo - che presenterà un'attenta analisi del settore, fornendo indicazioni e dati utili a dare una visione globale.

L'incontro, che si terrà presso l' HOTEL SALUS TERME, Str. provinciale Tuscanese 26/28 dalle ore 12.00 alle 14.00 - sarà l'occasione per affrontare diverse tematiche relative alle prospettive del mercato immobiliare per il 2015, i cambiamenti del potere d'acquisto e le previsioni per i tassi di interesse, con un focus mirato al futuro dell'accesso al credito.

In esame per la **città di Viterbo** come si è presenta la piazza nell'ultimo quadrimestre, dove l'andamento ha registrato un aumento dell'offerta a fronte di una domanda stabile.

Un'analisi che conferma questi trend anche per i prossimi sei mesi del 2015. Le compravendite sul territorio continuano, infatti, a mantenere una buona posizione con segnali di stabilità in termini di acquisto, grazie anche a una diminuzione dei prezzi, **il costo medio al mq** oscilla **tra i 1.200 e i 1.600 euro** a seconda della zona scelta. Le aree più rivalutate sono quelle di **Bagnaia, Muraldo ed Ellera**.

*A privilegiare l'acquisto* sono persone di età compresa **tra i 20 e i 50 anni**, si tratta principalmente di coppie e famiglie, la variabile inverte la tendenza sul target **over 50** che preferisce invece la locazione. Sensibili a questo indice anche i single che cercano casa soprattutto in affitto.

*Semiperiferia e periferia* le zone più richieste, su un range tra i **20 e i 35 anni** il 30% punta alla semiperiferia mentre il restante 70% alla periferia, gradita omogeneamente anche dal target di età compresa tra i **35 e gli over 50**. Il dato si ripartisce con: **i single** che nel 30% dei casi scelgono la semiperiferia e un buon 70% che va invece in zone periferiche; **le coppie** che si distribuiscono uniformemente tra le due aree con un 50 e 50, **le famiglie** che ambiscono nel 70% dei casi alla semiperiferia e il restante 30% alla periferia. Una delle motivazioni che spinge principalmente ad acquistare in queste aree è la bellezza del paesaggio e i prezzi più bassi.

Differenziata anche la tipologia che induce alla scelta: tra **i 20 e i 35 anni**, in testa gli appartamenti e i bilocali, nella fascia **tra i 35 e i 50 anni**, le richieste che vanno per la maggiore sono quelle di appartamenti, case con giardino e bilocali, uniformemente ripartiti. Gli **over 50** amano senza dubbio invece la case con giardino. I monolocali rimangono un “must” per **i single**, i bilocali, i trilocali o più sono invece appannaggio delle **famiglie**, che apprezzano molto anche la casa con giardino.

Paritari l'acquisto e la locazione sia sui monolocali che i bilocali. L'investimento medio di chi acquista si aggira intorno agli **80/120.000 euro** per i **single**, ai **120/160.000 euro** per le giovani coppie, fino ad arrivare a un massimale di **200.000 euro** per le famiglie.

Tra *i fattori preferenziali e motivazionali della ricerca* incidono, in primis un'ubicazione non rumorosa e la disponibilità di terrazzo e giardino, seguono la vicinanza a mezzi di trasporto e negozi a pari grado, meno importanti la vicinanza ad aree verdi e la presenza di garage o parcheggio privato, l'interesse è pressoché nullo per il servizio di portineria.

Nel frattempo, si amplia il numero di agenzie che aderiscono al network, con due nuove aperture proprio nella provincia viterbese: una in Viterbo città, l'altra a Gradoli.

Il calendario delle Conferenze firmate da RE/MAX Italia continuerà toccando le città di **Foggia** (31 marzo), **Arezzo** (28 aprile), **Biella** (28 maggio), **Ravenna** (30 giugno), **Verona** (30 settembre), **Milano** (29 ottobre) con chiusura a **Roma** il (3 dicembre 2015).

RE/MAX affronta le sfide del mercato attuale con prospettive di crescita, grazie a un modello di business che lo ha reso unico negli anni, facendolo diventare il gruppo immobiliare più diffuso al mondo e garantendogli di prosperare anche in situazioni di mercato non facili come quelle attuali.

RE/MAX, infatti, ha rivoluzionato il mercato immobiliare grazie a un innovativo modello basato sullo studio associato, in sintesi, ad un Franchisee (broker titolare d'agenzia) fanno capo gli Agenti Immobiliari (consulenti immobiliari) che partecipano a costi e ricavi in modo uguale, trattenendo la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati.

Il concept, è l'applicazione concreta della filosofia Win-Win (vinci-vinci) alla base del sistema, dove “Tutti sono Vincenti”. Il broker titolare d'agenzia è un imprenditore che ha l'obiettivo di gestire la propria agenzia, dedicandosi allo sviluppo della stessa ed al reclutamento di consulenti immobiliari professionali, seri ed affidabili. Ogni Agenzia RE/MAX è autonoma ed indipendente ed ogni suo consulente opera come lavoratore autonomo, libero di sviluppare, pianificare e condurre la propria attività personale nel settore senza vincoli di zona.

RE/MAX Italia oggi conta una rete di circa 1.200 consulenti immobiliari e più di 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale.

Per aggiornamenti, informazioni e modalità di partecipazione alle Conferenze Immobiliari di RE/MAX Italia è possibile visitare il sito [www.inforemax.it](http://www.inforemax.it)

Per informazioni [www.inforemax.it](http://www.inforemax.it)

Per le registrazioni: [franchising@remax.it](mailto:franchising@remax.it) oppure 800.39.50.20

**Ufficio Stampa RE/MAX Italia**

**RdP Strategia e Comunicazione srl**

tel. 02 7490794 - fax 02 70006596 [rdp@rdp.it](mailto:rdp@rdp.it)