

**RE/MAX Italia prosegue la stagione delle Conferenze Immobiliari
Roma - venerdì 27 marzo -
Conferenza Immobiliare ad ingresso gratuito**

*Dario Castiglia, Presidente di RE/MAX Italia,
analizza e affronta l'andamento del mercato immobiliare in Italia
durante l'incontro aperto agli addetti ai lavori e non.*

Prosegue 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 sensibile in questo momento e sempre di interesse per il pubblico.

La tappa di **Roma venerdì 27 marzo 2015** farà emergere lo scenario del mercato immobiliare nazionale e locale, 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.

Durante l'incontro, che si terrà presso l'Hotel Roma Holiday Inn Parco dei Medici - Via Castello della Magliana 65 Roma, dalle ore 12.00 alle 14.00 - saranno affrontate le 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.

Lo scenario, profilatosi per la piazza capitolina vede un mercato immobiliare in timida ripresa, che nell'ultimo anno ha registrato un aumento delle compravendite residenziali del 13,9%. I prezzi negli ultimi quattro mesi sono diminuiti del 3%.

Nei prossimi sei mesi si prevede un ulteriore aumento della domanda a fronte di un'offerta che sarà stabile. Le compravendite cresceranno ancora mentre i prezzi tenderanno a un'ulteriore diminuzione.

Le preferenze crescono in termini di acquisto, certamente privilegiato rispetto alla locazione, visto che risulta omogeneo nelle fasce di età tra i 20 e i 50 anni. A comperare sono soprattutto i single che hanno una disponibilità tra i 250/300.000 euro e le famiglie che in media spendono tra i 350/500.000 euro, per le coppie un 60% acquista mentre un 40% preferisce la locazione con un investimento medio tra i 300/400.000 euro.

Calo d'interesse per le zone periferiche. Non è così per il centro e il semicentro che mantengono il loro appeal tra i single e le famiglie. Una zona che si sta rivalutando è quella del quartiere ostiense, di facile collegamento, che ha in corso un piano di riqualificazione ed è vicina alla metro e all'università.

Aumenta la richiesta di trilocali, cala quella dei monolocali, con un'attenzione al bilocale da parte dei single. A pesare nella scelta principalmente: l'ubicazione centrale, la vicinanza ai mezzi di trasporto, la disponibilità di un parcheggio vicino o del box.

Il palazzo d'epoca in vetta alle ricerche, solo in seconda istanza viene considerato l'edificio di nuova costruzione. Chi cerca casa valuta anche la disponibilità del terrazzo o del giardino, a cui segue la vicinanza ai negozi o ai centri commerciali.



Il calendario delle Conferenze firmate da RE/MAX Italia continuerà toccando le città di **Arezzo** (28 aprile), **Biella** (28 maggio), **Ravenna** (30 giugno), **Verona** (30 settembre), **Milano** (29 ottobre).

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

Per informazioni www.inforemax.it

Per le registrazioni: franchising@remax.it oppure 800.39.50.20