

I milanesi pronti a rinunciare al servizio di portineria per una casa con giardino!

RE/MAX Italia presenta la fotografia del mercato immobiliare di Milano in occasione del Seminario Immobiliare curato da Dario Castiglia in programma giovedì 29 ottobre

Milano, ottobre 2015 - Tappa milanese per il **Seminario Immobiliare promosso da RE/MAX Italia** e dedicato all'analisi dell'andamento del mercato immobiliare. Curato da **Dario Castiglia, Presidente ed Amministratore Delegato del network immobiliare RE/MAX Italia**, il Seminario Immobiliare è un **incontro aperto al pubblico e gratuito**, dedicato ad esperti e non del settore immobiliare, durante il quale viene presentata e analizzata **l'attuale situazione del mattone in Italia** e che propone un focus, in questo caso, sulla città di Milano.

Durante l'incontro, in programma **giovedì 29 ottobre presso l'Hotel Grand Visconti Palace** (Viale Isonzo 14, Milano) saranno affrontate le tematiche relative alle **prospettive del mercato immobiliare nei prossimi mesi, i cambiamenti del potere d'acquisto e le previsioni per i tassi di interesse** oltreché le **previsioni relative all'accesso al credito**.

Secondo i **dati raccolti da RE/MAX Italia**, sulla piazza di Milano, gli **ultimi tre mesi** hanno fatto registrare una **leggera ripresa del mercato**, in **aumento la domanda** che ha portato così ad un **aumento del numero di compravendite** e una **ripresa anche delle locazioni**, tutti fattori riconducibili alla **stabilità dei prezzi**.

Gli **oltre 175 professionisti affiliati a RE/MAX Italia che operano proprio nell'area milanese**, registrano **tempi medi di vendita intorno ai 5 mesi** con un **marginale di negoziazione dell'11% circa**. Il mercato deve questi segnali di ripresa anche alla **maggiore richiesta di mutui**. Secondo le compravendite gestite dagli agenti RE/MAX sulla piazza di Milano in **più del 60% dei casi gli acquirenti hanno affrontato l'acquisto avvalendosi di un mutuo**.

E' proprio la **ripresa dell'accesso al credito** che fa prevedere **nei prossimi mesi una crescita del numero di compravendite a Milano**, dove attualmente per gli immobili **residenziali in vendita** sono richiesti in media **3.750 € per metro quadro**, mentre per quelli **in affitto** sono richiesti in **media 14,37 €/mensili a metro quadrato**.

Le tipologie che risultano ancora maggiormente appetibili soprattutto per gli **under 35 e i single**, che hanno una **disponibilità economica d'acquisto intorno ai 160.000€**, sono quelle di **piccole e piccolissima metratura (mono e bilocali)**, mentre gli **over 35 anni, le coppie ed i nuclei famigliari** concentrano le loro ricerche verso immobili più ampi o abitazioni indipendenti con una **spesa che varia dai 250.000 ai 400.000 € e prediligendo zone semi centrali**.

Dall'indagine condotta da RE/MAX Italia la casa dei sogni dei milanesi deve essere ubicata in una **zona poco rumorosa**, da dove sono **facilmente raggiungibili aree commerciali e negozi** ma soprattutto **vicina ai mezzi pubblici**.

Il terrazzo o la possibilità di un giardino, quali aree di sfogo e di relax familiare, **restano tra i plus più desiderati** dai cittadini della metropoli lombarda. **Perde sempre più interesse** invece la presenza di un **servizio di portineria**.



Perché RE/MAX ITALIA promuove i SEMINARI IMMOBILIARI sul territorio italiano?

RE/MAX Italia - www.remax.it - organizza i **Seminari Immobiliari**, gratuiti e aperti al pubblico, perché vuole **informare in maniera chiara e limpida ed erudire i consumatori sull'opportunità irripetibile che questa congiuntura storica** - in cui si stanno registrando tassi e prezzi minimi, eliminazione di tasse di proprietà e riduzione di quelle di trasferimento, oltre alla stabilizzazione dei prezzi e la ripresa economica - **offre a chi vuole acquistare oggi un immobile.**

RE/MAX Italia, network immobiliare in continua crescita, oggi conta una rete di **oltre 1.300 consulenti** immobiliari e **più di 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale**. Guidato da **Dario Castiglia, Presidente, dal 1996** - anno in cui il brand ha fatto il suo ingresso in Italia - affronta le sfide del mercato attuale con prospettive rosee grazie al suo unico modello di business che lo ha reso negli anni **il gruppo immobiliare più diffuso al mondo** e che gli permette di prosperare in situazioni di mercato anche difficili come quelle attuali.

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

Il risultato 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.

**SEMINARIO IMMOBILIARE RE/MAX ITALIA
GIOVEDÌ 29 OTTOBRE - DALLE 12.00-14.00
INGRESSO GRATUITO
HOTEL GRAND VISCONTI PALACE
VIALE ISONZO 14 - 20135 MILANO**

Ufficio Stampa RE/MAX Italia:

Katia Cortellezzi

T. 039-60.91.784

kcortellezzi@remax.it

www.remax.it