



Mercato immobiliare in crisi? Le opportunità ci sono e c'è chi le sta sfruttando

Descrizione

(Adnkronos) è?

Roma, 28 giugno 2024 - La crisi del mercato immobiliare è un fatto ormai evidente. Dopo mesi di incertezza, il crollo del numero delle vendite immobiliari e dei mutui erogati è certificato dalle associazioni di categoria, dalle banche e dal Notariato. La crisi c'è e si fa sentire. Ma come in ogni crisi che si rispetti, le maggiori difficoltà e le mutate esigenze inevitabilmente portano alla nascita di nuove idee. Nel mercato immobiliare la società Dimorama.it sembra aver avuto più di una idea innovativa.

Dimorama.it è un portale nel quale si trovano immobili provenienti da tutti i mercati immobiliari. Non solo il mercato immobiliare classico ma anche e soprattutto i mercati immobiliari alternativi come le aste giudiziarie e quello meno accessibile (al profano che non ha competenze o una guida) degli immobili last-minute, ovvero gli immobili legati ai Crediti Deteriorati (i famosi Non Performing Loans, o NPL) cioè gli immobili delle banche che stanno per andare all'asta. Acquistare all'asta o prima dell'asta: una occasione interessante per risparmiare se devi acquistare casa, un ufficio o il negozio o per fare investimenti acquistando a prezzo ribassato rispetto al mercato. Dimorama è un'opportunità non solo per l'acquirente, racconta l'Arch. Stefania Verdigi, socio e Co-Founder assieme al socio Filippo Caciolli. Dimorama oggi è una opportunità anche per gli addetti ai lavori: professionisti e agenzie immobiliari. Lo spunto più interessante infatti sembra essere proprio qui: Dimorama non è solo un portale per la ricerca di immobili a basso prezzo, ma una rete di agenzie sul territorio (circa 30 in Italia, in crescita di 7 unità negli ultimi 8 mesi) attraverso le quali l'interessato può garantirsi un servizio di consulenza specializzato ed esperto. Non siamo agenti immobiliari, ma Consulenti specializzati e la nostra forza da sempre è il know-how relativo ai mercati immobiliari alternativi. Dimorama non è una start-up, ma una azienda con oltre 15 anni di esperienza specifica nei mercati immobiliari alternativi. Nel 2023 abbiamo festeggiato l'asta partecipata numero 60.000 e l'immobile acquistato numero 10.000; i nostri clienti acquistano mediamente 800 immobili ogni anno risparmiando complessivamente 18 Mln di euro/anno rispetto al prezzo di mercato. Una sola agenzia ed un unico punto di riferimento per il cliente: una agenzia nella quale l'acquirente trova immobili dei diversi mercati immobiliari. Sembra essere infatti la chiave di volta: il cliente viene nelle nostre agenzie perché vuole acquistare e risparmiare. Non è interessato alle aste o al mercato immobiliare. C'è chi vuole risparmiare. Sta a noi guidarlo tra le migliori opportunità dei tre mercati, garantendo un acquisto sereno, informato ed al prezzo più basso, sia che

si tratti di abitazione che di investimento?•. Il servizio di Dimorama, Ã apprezzato dai clienti perchÃ© unico sul mercato: fino a ieri esistevano agenzie immobiliari da una parte e societÃ di consulenza per aste giudiziarie dall'altra, ma nessuna agenzia specializzata in entrambi i mercati. Ad eccezione di Dimorama che si occupa anche degli immobili del mercato last-minute (gli NPL, ndr). La positiva esperienza dei clienti che si sono rivolti a Dimorama Ã effettivamente testimoniata da centinaia di positive recensioni che abbiamo trovato sugli account Google delle diverse agenzie, postate dai soggetti che hanno acquistato e venduto. La nostra unicitÃ e la richiesta crescente che arriva dal mercato si traduce anche in una nuova opportunitÃ di Business per Dimorama: la crescita della nostra rete di agenzie e della rete di collaborazioni che stiamo sviluppando con professionisti ed agenzie immobiliari?•. L'unicitÃ della offerta di Dimorama Ã certamente un punto di forza, ma ci sono altri elementi che contribuiscono alla buona riuscita della ricetta?•. Il pilastro sul quale Ã edificata Dimorama Ã il Consulente: ogni cliente ha un Consulente dedicato che lo segue dal primo giorno fino alla conclusione delle attivitÃ (acquisto o vendita) e che lavora nell'esclusivo interesse del cliente, ma non come intermediario bensÃ come professionista. Essere Consulenti e lavorare nell'interesse del cliente Ã quello che ci ha reso vincenti nel mercato aste giudiziarie e last-minute, ed Ã quello che facciamo anche per il mercato immobiliare. In Dimorama siamo convinti che operare come intermediario presenti delle contraddizioni non evitabili. Mi spiego meglio: se da intermediario devi mettere d'accordo gli interessi di due parti (acquirente e venditore) il pericolo Ã quello di trascurare il dettaglio?• a buon pro della conclusione dell'affare (che interessa ovviamente anche l'intermediario). In Dimorama abbiamo scelto di lavorare diversamente: il Consulente lavora nell'esclusivo interesse di un solo cliente, l'acquirente (dato che Ã colui che paga), non abbiamo immobili da vendere ad ogni costo: il cliente ci paga per i consigli e la consulenza che riceve dal Consulente. Gli immobili li sceglie il cliente sul mercato immobiliare, il nostro ruolo Ã quello di evidenziare vantaggi e svantaggi del singolo immobile, curando poi nel dettaglio trattativa ed accordi. Ed il cliente ci ripaga con entusiasmo dal primo minuto. Una buona soluzione per il mercato immobiliare che, va ammesso, soffre della mancanza di autorevolezza ed affidabilitÃ degli operatori, che pure ci sono, ma che stentano ad emergere nel mare magnum della concorrenza ad ogni costo. Lavorando nel mercato immobiliare come Consulenti Ã stato quasi inevitabile sviluppare metodi di lavoro tutti nostri. Come il servizio Check-up Compravendita® per chi deve acquistare: eviti perdite di tempo e gite a vuoto su luminosissimi?• appartamenti che alla visita si rivelano dei seminterrati e per evitare tutte le altre brutte sorprese, arrabbiature e costi imprevisti che spuntano troppo spesso nel percorso di acquisto. Negli ultimi anni abbiamo anche sperimentato con successo un sistema di vendita per gli immobili, la Vendita Competitiva a Tempo®: non hai trattativa, ti assicuri la stima piÃ¹ alta ed il prezzo di vendita piÃ¹ alto, valuti le offerte ricevute e scegli la migliore, senza intoppi, ritardi, vincoli o costi nascosti. Questi nuovi servizi hanno dato grandi risultati e ci stanno garantendo lo sviluppo sul territorio che prima accennavo: le agenzie immobiliari passano a Dimorama o collaborano con noi utilizzando i nostri metodi, garantendoci una sempre maggiore capillaritÃ in zona, una esigenza primaria per noi visto l'elevato numero di clienti che ogni giorno ci contattano ma che non possiamo seguire non avendo una agenzia in ogni zona. La crisi c'Ã, ma ci sono anche le soluzioni. In attesa che anche questa crisi possa passare, anche se non ne vedremo la fine prima di molti mesi. Naturalmente ci auguriamo tutti che questa previsione sia sbagliata, ma in caso contrario noi siamo attrezzati.

Per maggiori informazioni

Sito web: <https://dimorama.it/>

Email: info@dimorama.it

immediapresswebinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. News Nazionali

Tag

1. adnkronos
2. comunicati

Data di creazione

Giugno 28, 2024

Autore

admin

default watermark