



f+acile immobiliare



IN TELEVISIONE

Il primo spot tv sulle reti nazionali
con Paola Marella on air da Gennaio

LEADER DELLA CRESCITA 2023

Premio Sole 24 Ore come azienda trainante nel
settore con una crescita del +128%

CASABOOK

Strumento innovativo, gratuito e personalizzato
per valorizzare e vendere la tua casa

EDITORIALE



SE IL 2022 È STATO L'ANNO DELL'ESPANSIONE, IL 2023 SEGNERÀ IL CAMBIAMENTO!



CHARLIE **CINOLO**

Sguardo al **futuro**

Dopo un serrato piano di sviluppo del 2021 e del 2022, che ci ha permesso di coprire tutte le principali città con circa 300 agenti in Italia, nel 2023 punteremo a fare **il grande salto tra le più grandi aziende nel settore del Real Estate in Italia**. Siamo un'azienda giovane, con una forte trazione marketing e digital, che si unisce alla fisicità della nostra rete sui 75 punti vendita in Italia che oggi vanta il nostro gruppo. Nel prossimo decennio la digitalizzazione e la tecnologia tratteranno un forte divario tra operatori old style e aziende innovative come la nostra. Noi cercheremo di prenderci la leadership di questo **nuovo concept di agenzie immobiliari**, dove il ruolo dell'agente immobiliare dovrà necessariamente essere riconosciuto e stimato. Gli strumenti innovativi saranno al servizio dei nostri professionisti e dei nostri clienti. Il posizionamento e un forte brand saranno le garanzie di fiducia per attrarre sempre nuovi clienti. Siamo l'unica realtà nel panorama italiano che può offrire un vero e proprio servizio **Chiavi in mano per la casa**, con un unico referente per vendere, valorizzare, acquistare e ristrutturare. Dopo il titolo di Leader della crescita guadagnato nel 2022, ci riserbiamo di vivere **un 2023 all'insegna dell'espansione**.

Charlie Cinolo

CEO FACILE IMMOBILIARE



BRUNO **VETTORE**

Sguardo al **mercato**

Dopo le eccellenti performance registrate nel 2020/2021, con un incremento delle compravendite **superiore al 30%** su base annua, il settore nel 2022 ha beneficiato di un'inerzia decisamente favorevole. Un mercato, quindi, che non è stato frenato nemmeno per la pandemia. Secondo le più recenti indagini le banche negli ultimi due anni, nonostante le difficoltà di tipo economico, hanno erogato oltre 30 miliardi di euro di nuovi prestiti ipotecari, con una **crescita superiore all'8%**. Le famiglie ancora una volta confermano il loro interesse per il mattone e l'acquisto della propria casa rimane un interesse primario. In Italia oltre il **75% delle famiglie sono proprietarie** della loro abitazione ed il mercato più rilevante è quello "di scambio", ovvero quello della famiglia che vende per acquistare una casa più adatta alle esigenze del momento. Dopo il lockdown ed il periodo pandemico gli immobili più richiesti sono di dimensioni più ampie, con uno studio o spazio per lo smart-working e, ove possibile, con terrazzo o giardino. Tutti questi dati generano molte opportunità per una realtà come Facile Immobiliare, che con il suo modello di business punta ad un **2023 che stravolgerà il mercato immobiliare**.

Bruno Vettore

CHAIRMAN AND CEO RENOVARS REAL ESTATE

INDICE





4	CHI SIAMO
6	DOVE SIAMO
8	PROGETTO SHOWROOM
12	VENDITA CHIAVI IN MANO
14	VALUTA, VALORIZZA E VENDI
18	IL CASABOOK
24	COME PRESENTIAMO IL TUO IMMOBILE
20	PROGETTI DI VALORIZZAZIONE
26	LE 6 GARANZIE DI FACILE IMMOBILIARE
27	DICONO DI NOI
30	PAROLA AGLI ESPERTI
32	LEADER DELLA CRESCITA
34	FACILE IMMOBILIARE ON AIR
36	PAROLA ALLA TESTIMONIAL

CHI SIAMO

L'agenzia immobiliare di Facile Ristrutturare

Facile Immobiliare nasce nel 2019 dall'unione d'intenti di una grande azienda, Facile Ristrutturare, leader nel campo delle ristrutturazioni in Italia, e di giovani imprenditori immobiliari con un grande sogno in comune: rivoluzionare il settore immobiliare in Italia. Facile Immobiliare aiuta il cliente attraverso una **soluzione Chiavi in mano** a valutare, valorizzare e vendere la propria casa. La presenza di un **unico interlocutore** facilita e rende vincente il processo di vendita e contestualmente ne semplifica l'acquisto per i potenziali nuovi clienti. Affidarsi agli esperti di Facile Immobiliare è la chiave per una **compravendita semplice e sicura**: già dal primo incontro in sede, infatti, grazie a un **algoritmo di valutazione** di ultima generazione

presente sul sito, viene fornita al cliente una prima stima dell'immobile. Segue un **sopralluogo gratuito**, finalizzato a ridurre al minimo il margine di errore della valutazione automatica e, una volta determinata una forbice di costo, vengono attivate diverse azioni finalizzate a intervenire sulla percezioni degli acquirenti: **progetto e render esemplificativi** per mostrare l'appartamento una volta ristrutturato, **foto e video professionali** per mettere la casa sotto "la giusta luce", **virtual tour** per consentire di vivere un'esperienza realistica della casa una volta eseguiti i lavori. In questa fase, grazie al **Casabook** e al know-how di Facile Ristrutturare, nostro partner e leader di mercato nel settore delle ristrutturazioni in Italia, Facile Immobiliare riesce ad **aumentarne il valore**.

300 agenti,
40 sedi,
20.000 valutazioni effettuate,
1.200 immobili venduti



LA MISSION

*offrire un servizio a 360°
per valutare, valorizzare,
vendere e acquistare casa
in modo facile e veloce*

Il Sole
24 ORE
statista

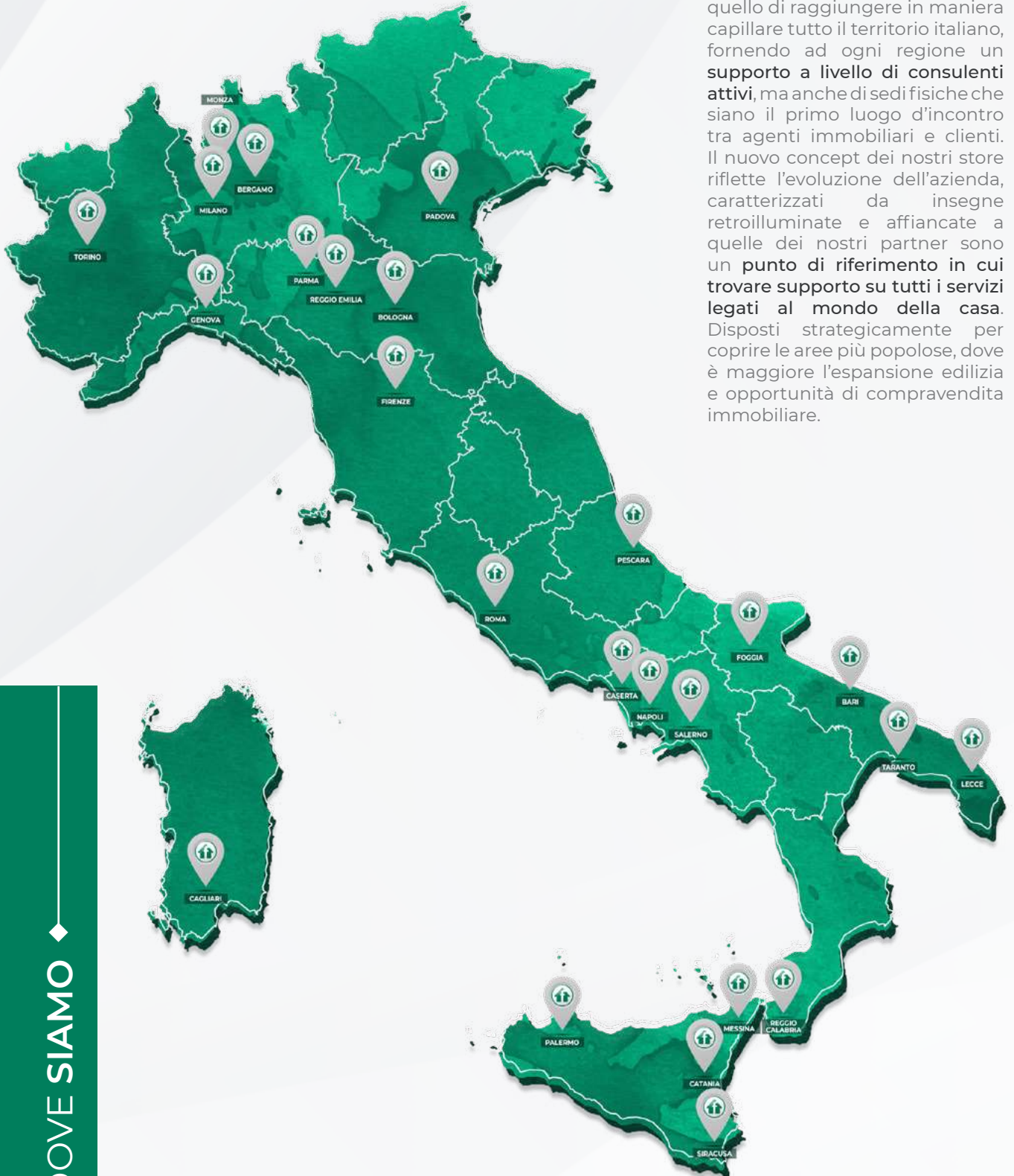
**LEADER
DELLA
CRESCITA
2023**

Siamo parte integrante del Gruppo Renovars dedicato ai servizi per la casa a 360°



40 SEDI IN TUTTA ITALIA

L'obiettivo di Facile Immobiliare è quello di raggiungere in maniera capillare tutto il territorio italiano, fornendo ad ogni regione un **supporto a livello di consulenti attivi**, ma anche di sedi fisiche che siano il primo luogo d'incontro tra agenti immobiliari e clienti. Il nuovo concept dei nostri store riflette l'evoluzione dell'azienda, caratterizzati da insegne retroilluminate e affiancate a quelle dei nostri partner sono un **punto di riferimento in cui trovare supporto su tutti i servizi legati al mondo della casa**. Disposti strategicamente per coprire le aree più popolate, dove è maggiore l'espansione edilizia e opportunità di compravendita immobiliare.



DOVE SIAMO

📍 ABRUZZO

Pescara
Via Teramo 8/10

📍 CALABRIA

Reggio Calabria
Via Cattolica dei Greci 38

📍 CAMPANIA

Caserta
Via Roma 68

Napoli
Zona Commerciale San Salvatore - Casoria
Via Giacinto Gigante 33
Via Mascagni 35

Salerno
Via Crispi 1/31

📍 EMILIA ROMAGNA

Bologna
Via Francesco Zanardi 6

Parma
Piazzale Caduti del Lavoro 3

Reggio Emilia
Viale Regina Elena 14/2

📍 LAZIO

Roma
Via Tiburtina 1116
Via Tuscolana 480
Via Prati Fiscali 347
Piazza Pio XII
Via Aritistide Leonori 88
Viale Europa
Via Cristoforo Colombo

📍 LIGURIA

Genova
Lungomare di Pegliuno
Corso Gastaldi 1/G

📍 LOMBARDIA

Bergamo
Via dei Caniana 5/A

Milano
Viale Cassala 46
Via Cenisio 9
Via Giovanni Bottesini 7
Viale Umbria 53

Monza
Via Marsala 3

📍 PIEMONTE

Torino
Corso Giulio Cesare 369

📍 PUGLIA

Bari
Via Principe Amedeo 297

Lecce
Via del Mare 15

Foggia
Via FF Saverio Altamura 43

Taranto
Via Duca di Genova 42/43

📍 SARDEGNA

Cagliari
Via Dante Alighieri 67

📍 SICILIA

Catania
Viale XX settembre 45/G

Messina
Via Garibaldi 213

Palermo
Via Giuseppe Sciuti 87

Siracusa
Via Eumelo 78 angolo Via Archia

📍 TOSCANA

Firenze
Via del Cantone 49 - Smannoro Sesto
Fiorentino

📍 VENETO

Padova
Via Bezzacca 1

OLTRE 10 SEDI
IN PROSSIMA APERTURA



Progetto nato nel 2020 con l'obiettivo di creare **Distretti Tech** dove trovare tutte le risposte per la casa. Un disegno visionario, lungimirante e audace, riferimento per tutti i clienti interessati ai diversi servizi legati al mondo della casa a 360°: dall'arredamento all'immobiliare passando per la mediazione creditizia, i serramenti e l'interior design. Il Chiavi in mano, con gli Showroom del Gruppo Renovars a marchio Facile Ristrutturare, ha una "nuova casa" capace di soddisfare ogni esigenza dalla A alla Z, sfruttando un unico luogo, un **unico interlocutore** e puntando al medesimo risultato. Tale modello di business consente al cliente di trovare una **proposta sartoriale** cucita addosso a necessità, gusti e budget, una soluzione comoda, sicura e alternativa per approcciare in maniera congiunta e conveniente, sia a livello di tempi che di costi. **All'interno degli Showroom tutte le anime convivono:** dalla ristrutturazione, all'immobiliare, alla progettazione, alla scelta degli arredi e delle finiture fino ad arrivare alle utenze e alle soluzioni finanziarie più adatte ad affrontare l'investimento.



Hub tecnologici e cuore
pulsante del Gruppo
Renovars



fracile immobiliare



Il nostro ambiente di lavoro

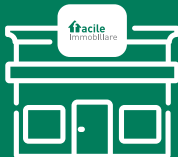
La filosofia alla base dei nostri Showroom, è quella del **coworking**. Un modello di **condivisione degli stessi spazi** in cui trovare architetti, agenti immobiliari, interior design, esperti di consulenza del credito etc.. Facile Immobiliare trova spazio all'interno degli Showroom Renovars Spa a brand Facile Ristrutturare, con ambienti dedicati agli agenti immobiliare per **accogliere i clienti** e fidelizzarli fin dal primo momento, sfruttando spazi dal design raffinato e moderno. Tale filosofia di lavoro genera un forte **vantaggio** per il cliente, la comodità di poter essere assistito direttamente in loco da tecnici, consulenti e tutti i professionisti del settore casa, usufruendo di un'**unica soluzione a 360°**. Inoltre, la nostra rete di professionisti usufruisce costantemente di continui scambi di professionalità, un'atmosfera stimolante e un senso di appartenenza e condivisione di valori.



300 AGENTI



40 SEDI



fracile
immobiliare

I NOSTRI NUMERI



20.000

VALUTAZIONI
EFFETTUATE



20% AUMENTO VALORE
MEDIO DELL'IMMOBILE



+1.200 IMMOBILI VENDUTI



Ti guidiamo passo passo dal sopralluogo di valutazione alla consegna delle chiavi

Vendere o comprare un immobile nella maggior parte dei casi è un processo lungo e stancante sia per venditori che acquirenti.

Facile Immobiliare con un semplice **modello in 14 passi** ti conduce dal sopralluogo alla conquista delle chiavi, passando per la valorizzazione dell'immobile fino all'atto di compravendita. Tale servizio si sviluppa intorno alla consapevolezza dell'**importanza del tempo** e della necessità di ridurre al minimo le potenziali criticità dovute ad un processo complesso che spesso coinvolge più attori.

Un **percorso lineare**, in cui sia il venditore che il compratore sono accompagnati passo passo dai nostri **Agenti**.

Il metodo di lavoro di Facile Immobiliare unisce l'**efficienza tecnologica** e l'**investimento promozionale** all'impegno mirato di consulenti immobiliari altamente qualificati che operano con **serietà e trasparenza**, per offrire la scelta di un diverso sistema di intermediazione che sia un valore aggiunto reale per valutare, valorizzare, vendere o acquistare casa.

1 VALUTAZIONE
ONLINE



2 SOPRALLUOGO
GRATUITO



3 CONSEGNA DELLA
DOCUMENTAZIONE



4 INCARICO

facile
Immobiliare

6 REALIZZAZIONE CASABOOK
PER LA VENDITA



5 STRATEGICA
COMMERCIALE



7 FOTO PROFESSIONALI E
VIRTUAL TOUR



8 VERIFICA DOCUMENTALE
URBANISTICA



9 PUBBLICAZIONE
SUI PORTALI DI SETTORE



10 SOPRALLUOGO CON
ACQUIRENTI



13 SUPPORTO PER
ISTRUZIONE PRATICA



12 CONSEGNA
DEL CASABOOK



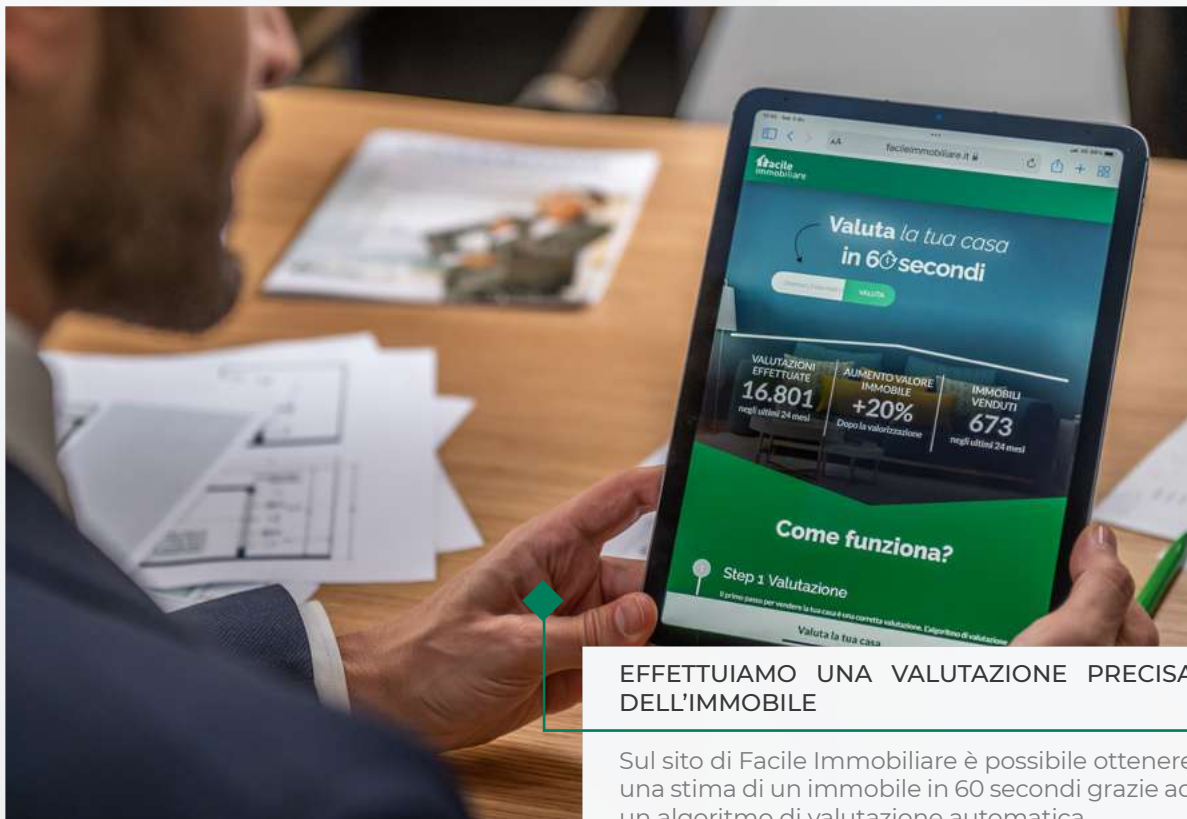
11 PROPOSTA D'ACQUISTO
E PRELIMINARE



14 ATTO DI
COMPRAVENDITA



VALUTA IL TUO IMMOBILE



EFFETTUIAMO UNA VALUTAZIONE PRECISA DELL'IMMOBILE

Sul sito di Facile Immobiliare è possibile ottenere una stima di un immobile in 60 secondi grazie ad un algoritmo di valutazione automatica.

20.000 valutazioni effettuate



EFFETTUIAMO UN SOPRALLUOGO GRATUITO

I nostri agenti, gratuitamente e senza impegno, effettueranno un sopralluogo in casa tua. Solo l'analisi di tutte le caratteristiche premette di determinare il valore reale dell'immobile.



VALORIZZA IL TUO IMMOBILE

La valorizzazione ha due grandi vantaggi:

1 aumentare il valore dell'immobile

2 velocizzare il processo di vendita

COME?

METTIAMO LA CASA SOTTO UNA LUCE MIGLIORE

Grazie a fotografi e videomaker specializzati nel settore immobiliare.



RENDIAMO IL TUO IMMOBILE VISIBILE A MILIONI DI POTENZIALI ACQUIRENTI

Investiamo sui migliori portali immobiliari di ricerca, come Immobiliare.it, Idealista.it e Casa.it, visitati ogni mese da oltre 60 milioni di utenti.

VALORIZZA IL TUO IMMOBILE

VALUTA, VALORIZZA E VENDI



TI SUGGERIAMO PICCOLI INTERVENTI PER AUMENTARE IL VALORE DELLA TUA CASA



SE NE HAI NECESSITÀ, CI OCCUPIAMO DELLA RISTRUTTURAZIONE PARZIALE O TOTALE DEL TUO IMMOBILE

grazie a

facile
ristrutturare

Tutto questo attraverso uno strumento unico
IL CASABOOK

vai a pagina 18
per approfondimenti



VENDI IL TUO IMMOBILE

Durante questa fase ci occupiamo di tutti quei passaggi che permettono di **“presentare” al meglio la casa**, così da attirare l'interesse del maggior numero di persone possibili. Con annunci e fotografie a disposizione, si procederà alla fase attiva della vendita, in cui le persone interessate inizieranno a contattare l'agenzia per organizzare degli appuntamenti di visita.



+1.200 immobili venduti

IL CASABOOK

Lo strumento più innovativo per aiutarti a valorizzare e vendere gli immobili.

Tramite render che mostrano come sarà la casa una volta ristrutturata e un preventivo dettagliato sul costo dell'intervento, puoi contare su due importanti vantaggi:

1 aumentare il valore dell'immobile

2 diminuire i tempi di vendita



01 - STATO ATTUALE

- 6 Locali
- 5 Camere
- 4 Bagno
- Si box auto
- Si Esterni
Terrazzo e balcone





SCANSIONA



SCOPRI IL CASABOOK

All'interno del CASABOOK troverai:

- ◆ la **scheda tecnica** dell'immobile
- ◆ le **foto** dello stato attuale e i render dell'appartamento ristrutturato
- ◆ la descrizione approfondita dell'**ipotesi di progetto**
- ◆ una **guida** sui vantaggi di una ristrutturazione chiavi in mano
- ◆ ipotesi di **preventivo** che potrai utilizzare qualora scegliesti la ristrutturazione a cura di Facile Ristrutturare

Le risposte a tutti i tuoi dubbi

1

La ristrutturazione è obbligatoria?

Assolutamente No. La ristrutturazione è solo una possibilità a cui l'acquirente può accedere ma non è obbligatoria ai fini dell'acquisto.

2

Si possono avere più ipotesi di progetto?

Certo. Una volta finalizzato l'acquisto il cliente avrà a disposizione il servizio gratuito di Interior Design di Facile Ristrutturare per rivedere insieme il progetto e adattarlo ai suoi gusti ed esigenze.

3

Il preventivo è attendibile?

Il preventivo è assolutamente veritiero ed attendibile e rispecchia l'ipotesi di progetto all'interno del Casabook. Cambiamenti successivi al progetto implicano variazioni nei costi.



PROGETTI DI VALORIZZAZIONE



UNA VALORIZZAZIONE MODERNA DAI TONI SCURI

L'appartamento è stato interessato da un **progetto di valorizzazione** che ne ha **ridisegnato** gli ambienti con l'obiettivo di fornire all'intero spazio **maggiore luminosità** e apertura visiva.

Una proposta di progetto che dà vita ad una continuità all'interno degli ambienti definendo una zona giorno e notte divisa da un living in open space. Rispetto allo stato attuale, dall'ingresso si accede direttamente al soggiorno in open space, spazio di raccordo della casa tra le due zone chiaramente definite.

Un proposta di progetto che trasforma l'ambiente in una casa spaziosa e confortevole, moderna e di carattere, **aumentando il valore di circa il 15%**.

LIVING ROOM



PLURILOCALE

198 MQ

valore aumentato
del 15%



CAMERA/STUDIO

CAMERA DA LETTO



PLURILOCALE

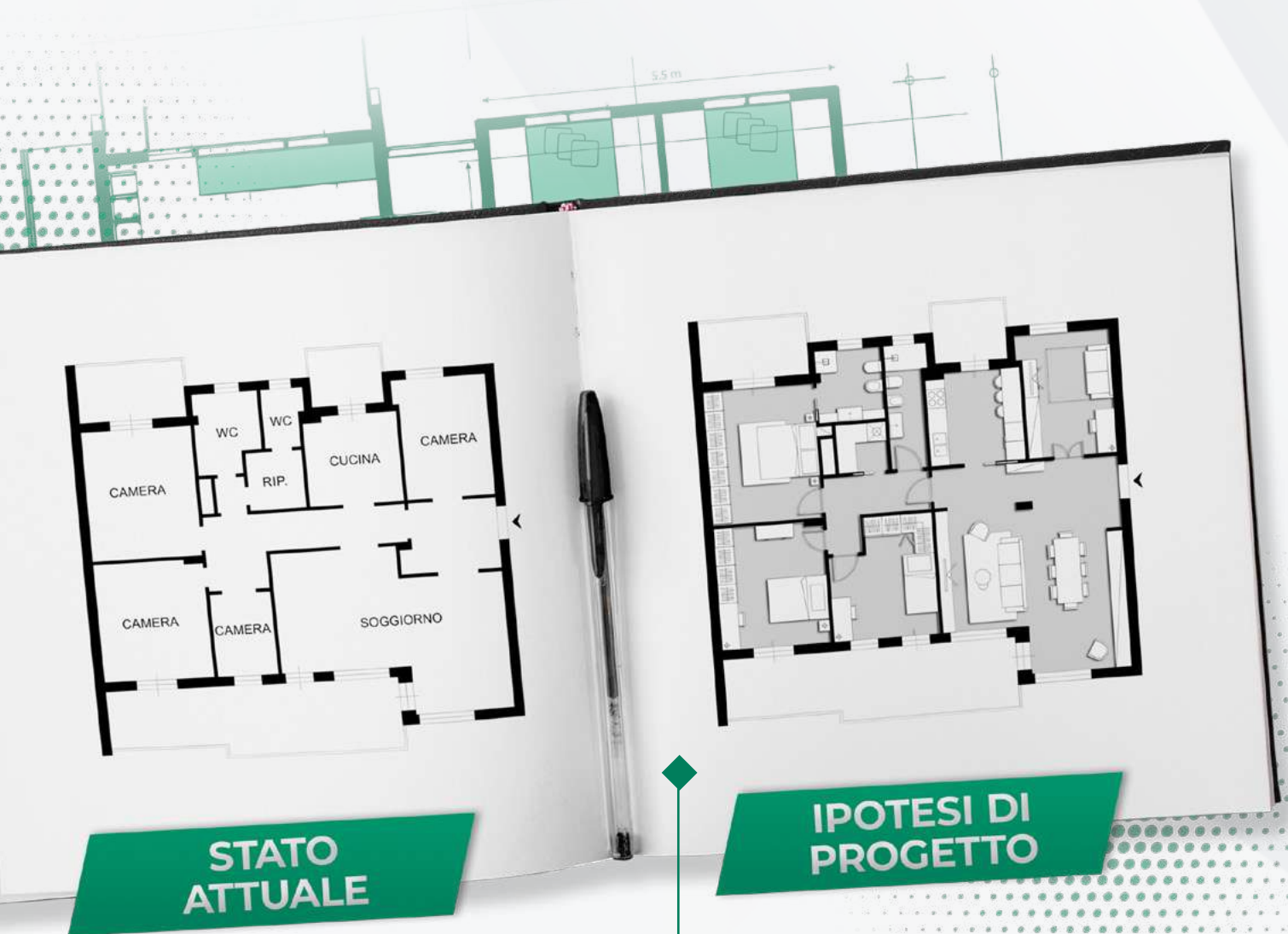
142 MQ

valore aumentato
del 20%



LIVING ROOM

PROGETTI DI VALORIZZAZIONE



**STATO
ATTUALE**

**IPOTESI DI
PROGETTO**

UNA VALORIZZAZIONE CLASSICA DAI TONI CHIARI

Centodieci metri quadrati di **semplicità, luminosità ed accoglienza.**

Il progetto di valorizzazione con piccoli accorgimenti strutturali ridona vita, **luminosità e aria agli spazi.** Dall'entrata che affaccia direttamente all'interno **del living in open space**, fino alle due camere padronali che chiudono l'ambiente, si genera un'atmosfera calda ed accogliente.

Anche a livello di illuminazione, ogni corner è studiato ad hoc con l'utilizzo di controsoffitti dai diversi punti luce, faretti e velette integrate. Gli Interior Design di Facile Ristrutturare hanno ridisegnato gli ambienti dando vita ad un immobile che **augmenta il suo valore fino al 20%.**

COME PRESENTIAMO IL TUO IMMOBILE

4 trucchi per presentare al meglio il tuo immobile

1

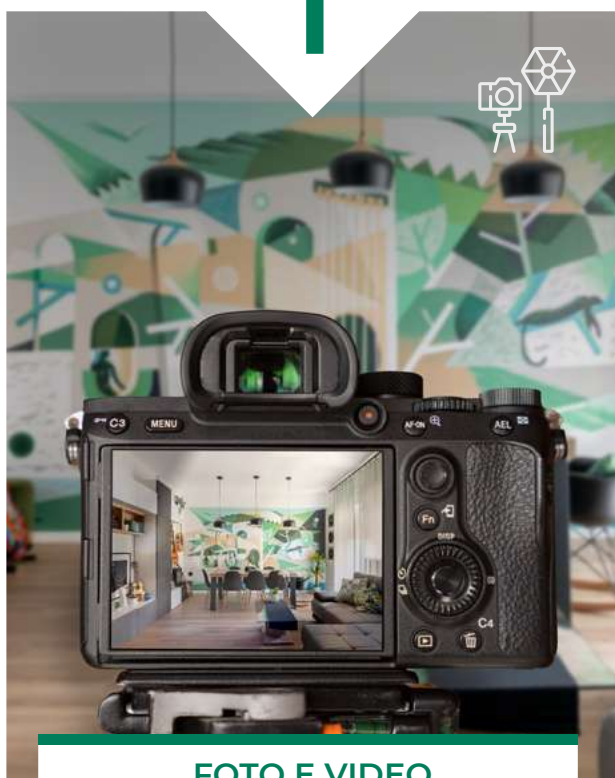


FOTO E VIDEO

2



VIRTUAL TOUR

È chiaro, oramai, che la maggior parte delle vendite di immobili inizia online e che la tipologia di foto e video proposti è determinante per catturare l'attenzione e suscitare emozioni. Facile Immobiliare collabora con **fotografi e videomaker specializzati nel settore immobiliare** per realizzare, book fotografici e video dedicati che presentino gli immobili in vendita. Il risultato è **un aumento del numero di offerte** da parte di clienti realmente interessati e una **diminuzione dei tempi di permanenza sul mercato**.

I **tour virtuali** degli appartamenti sono **uno strumento di comunicazione dal forte impatto emotivo**: consentono di creare percorsi di immagini da esplorare comodamente da qualsiasi device. Facile Immobiliare fornisce ai suoi clienti un **virtual tour della casa da mettere in vendita**, che consenta di vivere **un'esperienza estremamente realistica e coinvolgente**, in questo modo sarà più semplice entrare in contatto con clienti realmente interessati e concludere velocemente la vendita.

3

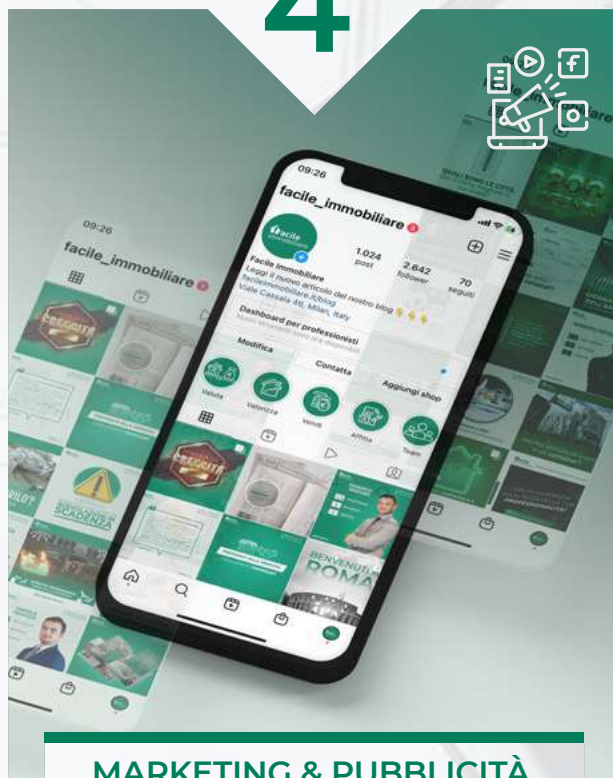


RENDERING

Un potenziale acquirente che scorre le immagini delle vetrine online di un'agenzia immobiliare non può immaginare il risultato finale di un immobile ancora in costruzione o in ristrutturazione.

Ecco perché l'**utilizzo di render chiari e altamente esemplificativi** diventa lo strumento fondamentale per rendere gli **annunci di vendita professionali, attraenti e immediatamente comprensibili** ai primi destinatari: i clienti dell'agenzia immobiliare.

4



MARKETING & PUBBLICITÀ

Le azioni di marketing e pubblicità fanno la differenza nel percorso di vendita di una casa. Gli immobili gestiti da Facile Immobiliare sono **presenti sui principali portali immobiliari di ricerca e sui canali social**.

Facile Immobiliare investe su tutti i canali digitali aumentando così le possibilità di vendita. L'online viene affiancato dall'offline con l'**affissione dei cartelli pubblicitari**, sia sulla vetrina della sede locale dell'agenzia sia sullo stabile dell'immobile in vendita, molto utili per destare l'attenzione degli acquirenti.

1



CATALOGAZIONE DOCUMENTI IMMOBILE

Facciamo una scrupolosa ricognizione di tutta la documentazione della tua casa per darti la sicurezza di mettere sul mercato un immobile verificato e pronto alla vendita.

2



VISURA E PLANIMETRIA CATASTALE

Controlliamo tutti i dati della proprietà da mettere in vendita affinché ci sia corrispondenza tra tutte le informazioni presenti nelle banche dati catastali e lo stato reale dell'immobile.

3



CERTIFICAZIONE NOTARILE

Collaboriamo con i principali studi notarili per ottenere un documento idoneo a delineare e certificare la storia ipotecaria e catastale della tua casa, indispensabile per la compravendita.

4



CONFORMITÀ URBANISTICA E CATASTALE

Verifichiamo la regolarità urbanistica e la conformità catastale del tuo immobile e ti consigliamo su come procedere per essere pronto alla vendita.

5



VERIFICA VISURA IPOTECARIA

Ci accertiamo dell'assenza di ipoteche, pignoramenti, citazioni e altre condizioni che possano pregiudicare la vendita della tua casa.

6



CERTIFICAZIONE ENERGETICA

Ti aggiorniamo sulle corrette procedure, indicandoti un professionista in possesso di competenze specifiche in materia di efficienza energetica sugli edifici.

DICONO DI NOI



Sorpreso per l'enorme **competenza** e **disponibilità** di questi professionisti. Mi hanno seguito dal primo momento con una preparazione, perizia e grande abilità, capace di far sembrare l'acquisto di una casa, "un gioco da ragazzi". Hanno condotto l'iter in maniera fantastica, pilotandomi in ogni situazione e agendo in ogni circostanza nel mio interesse, gli devo molto e per questo voglio evidenziare come sia importante affidarsi a persone di questo tipo per acquistare un immobile.

E. Bariggi



Facile immobiliare si è subito dimostrata **professionale ed organizzata** nel vendere la casa dei miei nonni, che era rimasta abbandonata per circa 5 anni, ma le competenze del team, mi hanno permesso in pochi mesi di vendere la casa che tutti mi dicevano, ormai, di mettere all'asta. Facile Immobiliare invece, è riuscita a farmi chiudere la vendita al suo valore effettivo.

M. V. Como



Abbiamo comprato casa qualche mese fa e per tutto il periodo abbiamo incontrato persone disponibile, educate e preparate. Il primo incontro è stato già incredibilmente concreto, tanto che poi ci siamo trovati in agenzia per le pratiche di proposte. Per descrivere questa nostra esperienza sinteticamente adopererò tre termini: **efficienza, professionalità, disponibilità**.

G. Dano



La mia esperienza con Facile Immobiliare è stata casuale e improvvisa! Con **professionalità** e **gentilezza** sono riusciti a capire il valore sia "affettivo" ed economico che avevo con l'immobile che dovevo affidargli per la vendita. Mi hanno sopportato e **supportata** in tutte le fasi, consigliandomi i modi migliori per sbrigare le pratiche burocratiche e legali!

S. Veloci



PAROLA AGLI ESPERTI



LUCA DONDI

Macroeconomia

Il 2022 è stato l'anno di assestamento del mercato immobiliare rispetto ai livelli del 2008?

Il 2022 è stato un **anno a due facce**: una prima parte all'insegna della crescita, sulla scorta degli eccellenti risultati del 2021, con ulteriori rialzi sia delle compravendite che dei prezzi, una seconda parte condizionata invece dal rallentamento macroeconomico e dai timori di una recessione indotta dalle conseguenze dell'inflazione a causa del conflitto ucraino.

Mercato immobiliare: numeri compravendite biennio 2021 - 2022? Proiezioni 2023?

Il 2021 si è chiuso con circa 750 mila compravendite residenziali e il 2022 si chiuderà su livelli analoghi, nonostante il rallentamento nella seconda parte dell'anno. Mentre, nel **2023 ci sarà un arretramento significativo delle compravendite**, riconducibile prevalentemente alle crescenti difficoltà di accesso al credito di una quota consistente della domanda potenziale.

Come sono cambiati gli ambienti residenziali post pandemia? Provincia o città, mappa del mercato immobiliare in Italia?

Le conseguenze della pandemia nel 2022 impattano anche sulla ricerca delle abitazioni. Primeggiano **ambienti più ampi e confortevoli**, all'interno dei mercati di provincia, dove è più facile coniugare le nuove esigenze con l'accessibilità economica.



CARLO GIORDANO

Tecnologia e futuro

Gli strumenti di digitalizzazione nel mercato immobiliare.

Come Immobiliare.it, pensiamo che il **digitale** non inventi nuove modalità o nuovi approcci per il Real Estate, ma che il suo **ruolo sia fornire nuovi strumenti a supporto del suo sviluppo**. Per il prossimo anno rilasceremo la nuova **piattaforma del servizio YouDomus** che rende disponibile in tempo reale e con innovative chiavi di accesso ogni informazione legata al catasto ed offre una profilazione dei clienti per l'agente. Parimenti stiamo testando nuove modalità per raccogliere richieste di Proprietari motivati alla vendita e indirizzarli ai nostri Agenti partner.

Capitale umano e digitalizzazione.

In Immobiliare.it la **digitalizzazione non ridurrà mai il peso del capitale umano**. Guardando i mercati più "moderni", come USA o Nord Europa, vediamo come il ruolo dell'Agente Immobiliare abbia conquistato ancor più peso nelle transazioni immobiliari. Nell'ultimo anno abbiamo iniziato a rendere disponibili agli operatori professionali **strumenti di rappresentazioni dei cicli immobiliari**.

Agenti ed agenzie italiane: il livello di digitalizzazione.

Il 72% delle Agenzie italiane è indipendente ovvero non affiliata a gruppi immobiliari. Questa piccola dimensione porta al **rischio di strutture meno organizzate** in cui il titolare deve farsi carico dell'operatività con i Clienti in tutti i suoi aspetti. Questo obbliga a minor profondità sui diversi temi e può far perdere opportunità o **creare servizi non completi per i propri Clienti**. La scommessa del domani sarà prendere i due aspetti migliori delle due diverse modalità operative: **struttura organizzativa e rapporto personale**.



ALESSANDRO POLLERO

Sinergia Immobiliare e Creditizio

Come si genera un circolo virtuoso tra il mondo creditizio e quello immobiliare?

La connessione tra il mondo creditizio e quello immobiliare risulta ormai essere evidente ed indissolubile, oltre che **garanzia di successo delle iniziative imprenditoriali in ambito real estate**. Si genera partendo dalle competenze, che debbono essere di assoluto livello, ad arriva all'utilizzo di strumenti attuali e moderni che permettono di interagire con tutti i componenti della filiera e soprattutto con gli istituti bancari.

Come accompagnare finanziariamente il cliente nel processo di acquisto del primo immobile?

Con processi e procedure adeguate, che garantiscano **snellezza operativa** ma anche **garanzie di professionalità** alla clientela, il patrimonio più importante, attraverso l'operato del Consulente del Credito che deve essere irreprensibile e di assoluta qualità.

Che livello di digitalizzazione ha raggiunto il mondo creditizio?

Il processo di digitalizzazione è in corso ed in futuro possiamo affermare che sarà sempre più preminente, al fine di velocizzare le procedure ed offrire maggiori garanzie a tutti i protagonisti del settore.



BRUNO VETTORE

Immobiliare: valorizzazione, capitale umano e digitalizzazione

Il mercato immobiliare è ancora oggi un settore trainante dell'economia italiana. Il sogno di possedere un immobile rimane ancora preminente tra le priorità di un italiano. Per questo motivo il mercato immobiliare ricopre un ruolo fondamentale nell'economia del Paese.

Ed in proposito cosa dobbiamo aspettarci in prospettiva futura?

Il settore immobiliare nel periodo post lockdown ha dimostrato una **tenuta superiore alle aspettative**. In prospettiva i principali indicatori risultano essere sostanzialmente positivi, seppur in un contesto di incertezza generale.

Quali i motivi di questa tendenziale tenuta del mercato?

In un periodo storico dove l'inflazione ha ormai superato il 10%, **l'investimento immobiliare potrebbe davvero essere un'ancora sicura** per i propri risparmi, tenendo conto che il mattone, sul medio termine, non tradisce mai.

Come sta impattando la transizione ecologica sul mercato immobiliare?

La richiesta di nuove case o immobili profondamente ristrutturati è **crescente e superiore all'offerta**. A livello nazionale si rende urgentissimo un adeguamento della legge urbanistica del '42 e la modifica degli standard urbanistici. Basti pensare che circa il 60% del patrimonio immobiliare italiano è stato costruito prima degli anni '70 e quindi, si tratta di immobili vetusti e spesso non a norma.

E l'attività di intermediazione immobiliare come seguirà l'evoluzione del mercato?

Un elemento fondamentale sarà la capacità dell'intermediario di **"valorizzare" l'immobile** da mettere sul mercato, a beneficio dei clienti. Ed in questa ottica possiamo affermare che **"capitale umano e digitalizzazione" saranno gli elementi differenzianti per il futuro**. Un "capitale umano" di alta qualità professionale che sappia cavalcare proficuamente un moderno processo di "digitalizzazione" potrà portare valore aggiunto, vero e reale, ad una clientela sempre più evoluta sul piano digitale e comunque ancora attratta ed interessata a fattori comportamentali ed empatici.

LEADER DELLA CRESCITA NELL'ANNO 2023

Il Sole 24 Ore, il quotidiano più autorevole in ambito economico e finanziario premia Renovars Real Estate e Facile Immobiliare come **realità trainanti** del settore di riferimento. La business Unit dedicata all'immobiliare del gruppo Renovars SPA si posiziona al **26esimo posto** sulle 500 aziende selezionate ed esce ufficialmente dalla fase di start-up con un fatturato 2021 di 2.171,88€ ed un **tasso di crescita tra il 2018 e il 2021 arrivato a +128,56%**.

La classifica, giunta alla sua quinta edizione, mette in evidenza le aziende italiane che hanno avuto la maggiore crescita di fatturato nel triennio 2018-2021.

“Essere tra le prime aziende nella classifica Leader della Crescita è sicuramente motivo di orgoglio e un piccolo riconoscimento per il grandissimo lavoro svolto negli ultimi 4 anni.

Vuol dire che la strada intrapresa verso un modello di **business innovativo** e unico in Italia è sicuramente una scelta vincente. Unire marketing, digitalizzazione e tecnologia al **valore umano** di una rete diretta di nostri agenti è stata una scommessa che sta diventando realtà. L'obiettivo è replicare la grande storia di successo di Facile Ristrutturare anche nel mondo immobiliare. Già



LEADER DELLA CRESCITA

Il Sole
24 ORE
statista

**LEADER
DELLA
CRESCITA
2023**

nel 2022 **raddoppieremo il risultato del 2021**, ma la vera sfida sarà impegnarsi ogni giorno nella ricerca di nuove opportunità di sviluppo, mantenendo sempre un'attenzione costante al benessere delle persone con cui lavoriamo e alla soddisfazione dei nostri clienti per continuare questo trend di crescita importante.” afferma Charlie Cinolo, CEO Area Business di Renovars Real Estate.

Un riconoscimento che identifica, Renovars Real Estate come una tra le più **dinamiche realtà italiane nell'ambito dell'innovazione digitale nel mercato immobiliare**. Questo risultato è solamente il preambolo di un biennio che si preannuncia pieno di novità per la Unit dedicata al mondo Real Estate della Holding dedicata ai servizi per le casa a 360°.

“Renovars Real Estate è pronta a guardare al

prossimo triennio con una prospettiva ancora più ampia di quella attuale.” afferma Bruno Vettore, CEO di Renovars Real Estate “Questo riconoscimento ci identifica come una tra le più dinamiche e innovative realtà italiane.”

L'intero pillar investe in un continuo processo di digitalizzazione che in soli due anni l'ha trainata fuori dalla fase di start up.

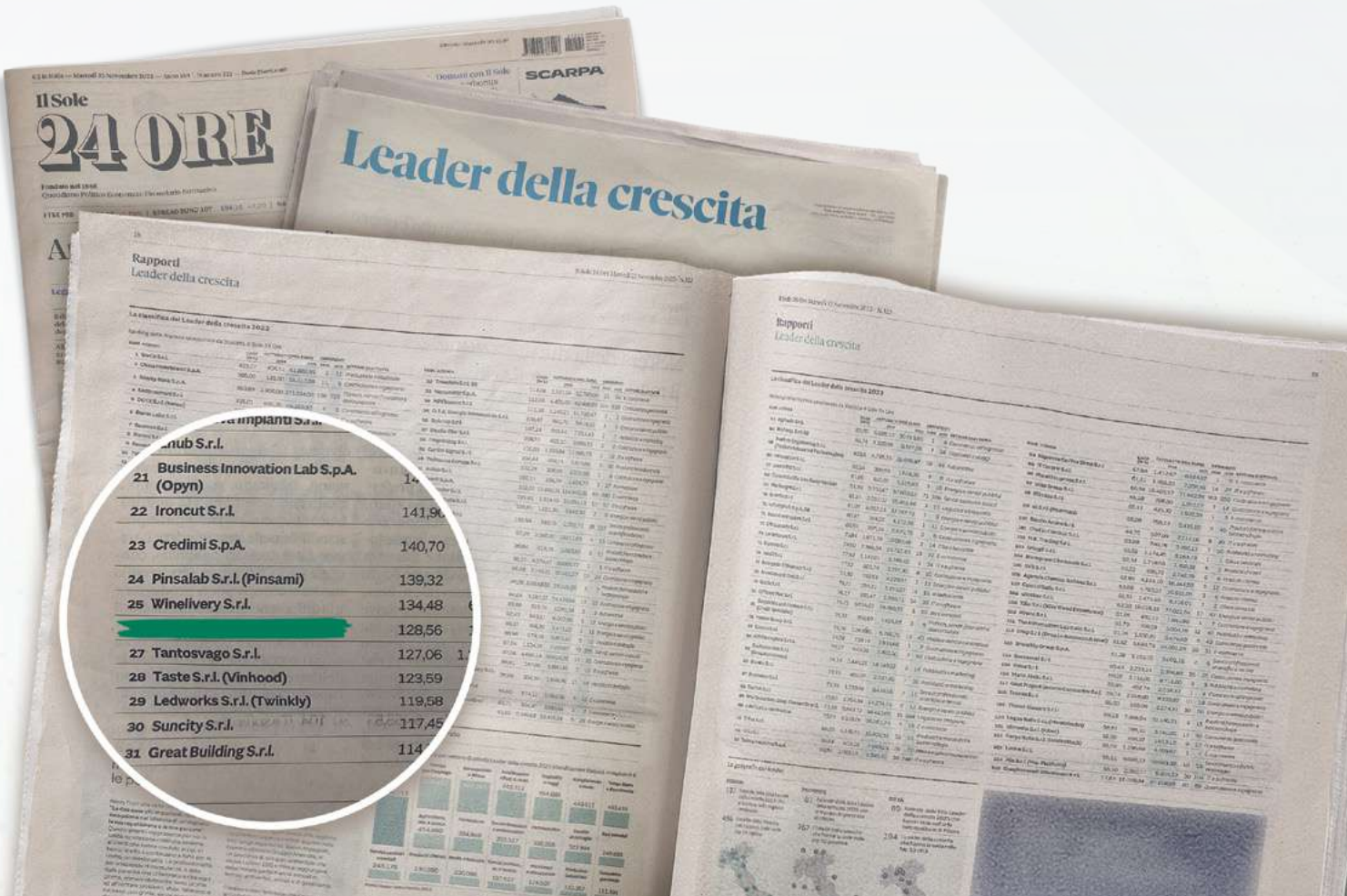
“Essere tra le prime aziende nella classifica Leader della Crescita è sicuramente motivo di orgoglio e un piccolo riconoscimento per il grandissimo lavoro svolto negli ultimi 4 anni.

Charlie Cinola

“Renovars Real Estate è pronta a guardare al prossimo triennio con una prospettiva ancora più ampia di quella attuale. Questo riconoscimento ci identifica come una tra le più dinamiche e innovative realtà italiane.

Bruno Vettore

Il piano di espansione strategica e gli investimenti mirati alla transizione digitale spingono tutte le imprese della unit ad una crescita esponenziale nel prossimo biennio. Su tutte, spicca Facile Immobiliare che ha appena raggiunto la quota di 250 agenti sul territorio nazionale, raggiungendo una copertura capillare, con store presenti su tutta la penisola. La stessa, nel 2023 approderà in televisione con la prima campagna sulle reti nazionali.

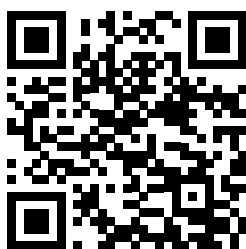


PRIMO SPOT TV

FACILE IMMOBILIARE ON AIR



SCANSIONA E GUARDA



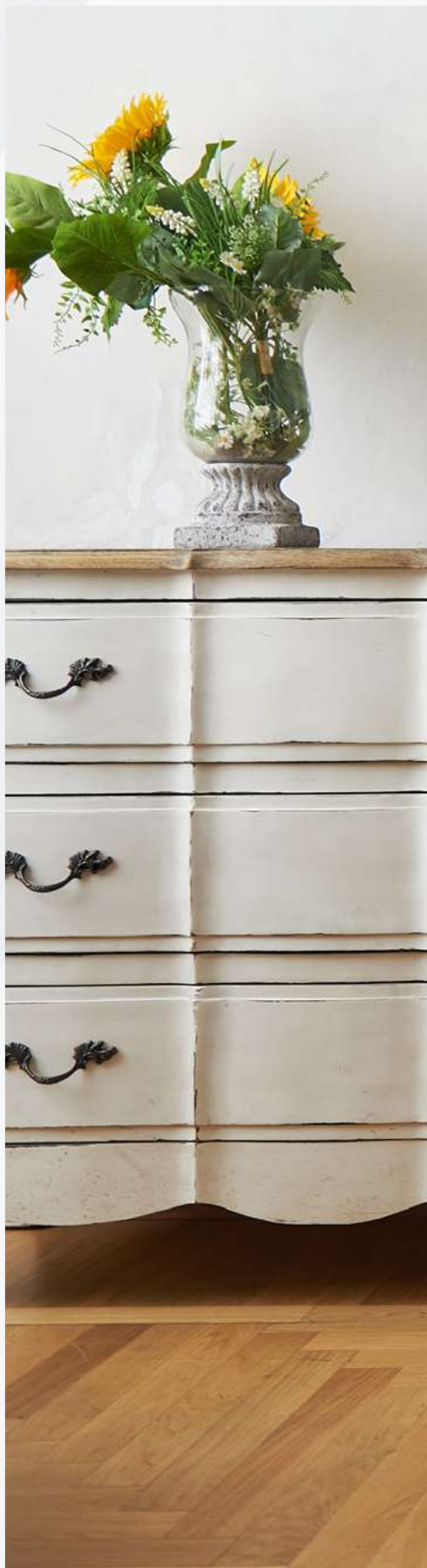


“Facile Immobiliare: la differenza tra svendere e saper vendere”

È il momento di mettere in vendita la tua casa, ti convincono che il mercato immobiliare è bloccato e sei disposto a svenderla a qualsiasi prezzo. È questa la situazione di partenza del **primo spot tv di Facile Immobiliare**, on air da gennaio 2023 sulle maggiori emittenti televisive nazionali. In realtà ogni immobile nasconde sempre un **potenziale inespresso**, che i professionisti di Facile Immobiliare mostrano attraverso uno **strumento unico sul mercato: il Casabook**. Mettere ogni immobile sotto una luce migliore è lo scopo di ogni agente della rete, valorizzarlo, con l'obiettivo di aumentarne il valore rispetto al suo stato attuale.

Lo spot televisivo, intorno a cui ruota l'ultima creatività ad opera di **Giorgio Risi**, è stata girata per gli esterni presso il nuovissimo store di Lecce, incarnazione del nuovo concept che vede affiancati i due brand **Facile Ristrutturare e Facile Immobiliare su doppia insegna**; mentre per gli interni presso lo Showroom di Facile Ristrutturare di Torino ed ha come protagonista l'icona di stile nonché **testimonial del marchio Paola Marella**. Il pay off di campagna incarna l'idea di business e posiziona Facile Immobiliare in maniera chiara sul mercato rispetto a tutti i competitors. L'asset chiave è la **valorizzazione dell'immobile**, possibile grazie a tutti i suoi partner, condensata nel Casabook che sancisce la **“Differenza tra svendere e saper vendere”**.





PAOLA MARELLA

Sono passati 5 anni da quando ho sposato il progetto di Facile Ristrutturare: **una visione inedita ed innovativa nel mondo delle ristrutturazioni** che ha saputo stupirmi da subito. Una promessa vincente, che è diventata leader di settore in poco tempo, un servizio chiavi in mano di qualità, differente da tutti gli altri sul territorio perché **strutturato, affidabile e Smart**. Non è difficile accostare queste caratteristiche a Facile Immobiliare, che quest'anno si presenta al grande pubblico con me come testimonial. Un piacere essere scelta per la seconda volta dal Gruppo Renovars come volto delle sue aziende di punta. Un onore farlo nell'anno in cui, Facile Immobiliare, è stata anche riconosciuta tra le **aziende Leader della crescita dal Sole 24 ore**.

Quello che mi lega a facile immobiliare non è solo l'idea di business, la freschezza e la digitalizzazione che portano all'interno del mercato immobiliare, fermo da anni a canoni ormai già visti che ben conosco, ma anche un **ricordo affettuoso** alle mie radici e agli anni in cui muovevo i primi passi mossi nel mondo televisivo con programmi come Cerco casa disperatamente e Vendo casa disperatamente. Vendere e comprare casa non è cosa semplice. Ci vogliono competenza, professionalità ma anche gli strumenti giusti per differenziarsi dal mercato, ormai teso allo svendere in fretta piuttosto che vendere al valore corretto: la quantità ha ormai fuori la meglio sulla qualità, mentre in Facile Immobiliare questo processo si inverte. Il casabook diventa strumento di svolta, **si riscopre la differenza tra svendere e saper vendere**. La storia di Charlie Cinolo e l'autorevolezza di Bruno Vettore mi hanno appassionata: con la loro visione e con il primo spot tv realizzato insieme sono certa riusciremo ad entrare nelle case degli italiani per raccontare una storia di successo.

In un mercato complesso come quello immobiliare, Facile Immobiliare costituisce un valore aggiunto, che con umanità e grande voglia di fare punta alla **valorizzazione di ogni singolo immobile**. Dietro ogni progetto del casabook c'è impegno, lavoro, interior designer, progettisti, agenti, proposte e design. Uno strumento unico del suo genere, funzionale, intuitivo, minimal: **il sogno di qualsiasi persona che sta per acquistare casa** prende forma e vita con il casabook, che diventa a tutti gli effetti la chiave per vedere in anteprima come potrebbe diventare la casa di domani. Uno strumento affascinante che fornisce all'acquirente un'esatta visione dei costi di ristrutturazioni e tramite render valorizza il potenziale dell'immobile aprendo **una finestra di creatività nella mente di chi lo sta acquistando**. Sotto una luce diversa, l'immobile rinasce sotto gli occhi dell'acquirente al **massimo delle sue potenzialità**. Una rivoluzione che agevola la vendita e l'acquisto che da ora, grazie a Facile Immobiliare, è alla portata di tutti.



Paola Marella

LA DIFFERENZA TRA SVENDERE E SAPER VENDERE



Paola Marella



~~SVENDESI~~
TRILOCALE CON SERVIZI
CLASSE ENERGETICA E
361-842169

PRENOTA IL TUO
APPUNTAMENTO GRATUITO

www.facileimmobiliare.it





LA DIFFERENZA TRA SVENDERE E SAPER VENDERE



www.facileimmobiliare.it