

# IVG

## Immobiliare, il 30% delle agenzie in Liguria potrebbe chiudere entro due anni

di **Redazione**

08 Luglio 2020 - 11:24



**Liguria.** L'uso crescente della realtà virtuale nella gestione delle visite immobiliari, che ha avuto un'accelerazione durante l'emergenza Covid, potrebbe ridurre i tempi delle compravendite in Liguria fino al 30%. A sostenerlo è un'indagine svolta su oltre 400 agenzie e professionisti italiani da RockAgent, la principale agenzia ibrida in Italia (agenzia digitale con agenti sul territorio).

Secondo più della metà degli agenti liguri (57%), grazie ai virtual tour si risparmia un terzo del tempo e un'altra fetta consistente del campione (39%) stima che il risparmio di tempo potrebbe arrivare fino al 20%. Con le visite in realtà virtuale, infatti, non solo si accelera l'intera trattativa, rivolgendosi a clienti preselezionati e più propensi all'acquisto (aspetto indicato come il principale vantaggio dal 40% degli intervistati). Si ottiene soprattutto una maggiore qualificazione del cliente - lo conferma più della metà (60%) degli agenti - il che permette di trattare solo con possibili acquirenti realmente interessati, limitando il numero degli appuntamenti on-site.

Nel periodo marzo - maggio RockAgent ha riportato un incremento del 36% nella fruizione di virtual tour attraverso la propria piattaforma, di cui il 18% si è concretizzato in vendite o trattative in stato avanzato.

### **Agenzie immobiliari a rischio**

La dematerializzazione dell'agenzia immobiliare sarà la conseguenza più evidente nei prossimi due anni, con una riduzione drastica dei negozi su strada a favore di agenzie digitali. Oltre un terzo degli intervistati (39%) ritiene che, senza un adeguato approccio digitale, potrebbero chiudere circa il 30% delle agenzie entro il 2022. Due agenti su tre nel

prossimo futuro lavoreranno senza una sede fisica fissa, ritenuta inutile nel contesto sempre più digitalizzato di oggi.

### **Valutazioni, visite e trattative: è boom sul digitale**

Chi cerca e vende casa ha aumentato l'utilizzo di tool digitali durante il lockdown per interagire con gli agenti di riferimento: lo conferma il 78% dei professionisti liguri. In particolare, secondo quanto riporta il 42% degli agenti, sarebbero almeno il 50-70% i clienti "smart" ormai abituati ad usare durante le trattative più strumenti digitali (piattaforme con algoritmi di valutazione, virtual tour, tool per videoconferenze, firma digitale, etc.).

Secondo i dati rilevati da RockAgent, ad esempio, l'utilizzo della piattaforma che permette agli utenti di controllare in tempo reale le fasi della mediazione, la visibilità ottenuta dagli annunci online, le statistiche e altri aspetti è aumentato anche da parte della fascia di pubblico più matura (+60%): 2 su 3 in questo cluster di età stanno utilizzando regolarmente questi tool di monitoraggio online.

### **Digitale e produttività durante il lockdown**

Il lockdown ha inferto un duro colpo all'immobiliare italiano ma in Liguria il 72% dei professionisti è rimasto attivo durante il blocco grazie a strumenti digitali, lavorando da casa e conducendo visite agli immobili in vendita grazie all'uso della realtà virtuale. Di questi, tuttavia, oltre la metà (54%) ha riportato una perdita di incarichi calcolata tra il 30 e il 60%, per arrivare, nel resto del campione, fino all'80% di incarichi in meno.