

IL COMMENTO

Vincenzo Albanese

Presidente FIMAA

Milano Monza & Brianza

Evoluzione della professione, marketing e Real Estate

Fondamentale, nell'ambito del Real Estate Marketing, è saper valorizzare i ruoli degli agenti e della filiera immobiliare; i primi possono infatti beneficiare del contatto diretto con la domanda, percependo le trasformazioni in essere del mercato, mentre il ruolo della filiera è quello di integrare la "percezione" dell'agente immobiliare alla "capacità di visione" della società e del mercato, così da poter guidare il cambiamento. La comparsa sulla scena di nuove tecnologie ha ridefinito la strategia della professione, spingendo l'agente a mutare la propria attività radicalmente, di fronte ad una domanda che non chiede più di essere informata sulle offerte immobiliari, ma un esperto che guidi la loro scelta. Di che cosa deve occuparsi il Marketing? Certamente del prodotto, ma non soltanto: è altrettanto importante promuovere il brand e il servizio, per cui l'incontro fisico, l'ascolto e la relazione umana assumono una centralità nuova e inaspettata.

