



Lunedì, 17 ottobre 2016

Anno 11° n.291

HOME	NEWS	MERCATI	AFFARI PERSONALI	ANALISI	CERCA...
LAMIAFINANZA GREEN	LAMIAPREVIDENZA	LMF INTERNATIONAL			PROFESSIONE FINANZA

SEI QUI: > COMUNICATI STAMPA > GATE-AWAY.COM >



17 ottobre 2016

COMUNICATI STAMPA

## Gate-away.com

Vendere casa ad acquirenti esteri, il segreto è promuovere la destinazione

*"Per la domanda estera di immobili italiani, Internet e capacità di narrare il territorio fanno la differenza"*

È di pochi giorni fa la pubblicazione del report di Tecnoborsa che descrive il trend del biennio 2014-2015 rispetto alla figura dell'agente immobiliare. Per il mercato interno il quadro restituito è roseo per gli operatori immobiliari, anche se annunci, passaparola, servizi Internet, soprattutto insoddisfazione del cliente e costi dell'intermediazione sembrano mettere a dura prova il loro lavoro.

Secondo il punto di vista di Gate-away.com, l'unico portale immobiliare dedicato esclusivamente ad agenzie e privati che vogliono vendere casa ad acquirenti esteri, la situazione sembra meno preoccupante. "I canali di comunicazione e visibilità online devono essere visti come alleati e non come avversari - commenta Simone Rossi, direttore generale di Gate-away.com - soprattutto quando si valutano azioni di marketing diretti a intercettare la domanda estera di immobili italiani. Il bacino di potenziali clienti stranieri che richiedono servizi professionali di intermediazione per il processo di acquisto è davvero consistente. Questa opportunità, a nostro avviso, non sembra pienamente compresa da chi opera nel settore, seppur siano in molti fra gli agenti immobiliari ad utilizzarli, ma senza sfruttarli fino in fondo".

Come web company attiva dal 2008 e in forte espansione, Gate-away.com ha avuto il vantaggio di poter monitorare da vicino e in ottica internazionale le evoluzioni del mercato immobiliare, influenzate dall'espansione di Internet. "Da questa posizione privilegiata - prosegue Simone Rossi - abbiamo deciso di fornire informazioni e strumenti utili agli agenti immobiliari. I report periodici e gli scenari rispetto alla domanda estera ne sono esempi. Nel tempo abbiamo aumentato l'impegno verso la promozione della destinazione Italia all'estero, narrando ai nostri utenti che usano il portale per cercare una casa in Italia, a giornalisti e blogger stranieri le bellezze e le eccellenze del territorio. Ribadiamo come un mantra che l'acquirente estero non compra solo il mattone: una seconda casa in Italia vuol dire paesaggio e natura, prodotti tipici, made in Italy e prodotti artigianali. In sintesi l'Italian lifestyle che tutto il mondo ci invidia".

La diffusione della cultura della promozione del territorio italiano fra gli operatori immobiliari è stata una leva fondamentale per Gate-away.com. "Siamo soddisfatti dei risultati - conclude il direttore generale di Gate-away.com - e proseguiamo su questa linea. Dal nostro punto di vista l'agente immobiliare dovrebbe acquisire fortissime competenze di marketing territoriale, soprattutto se desidera intercettare acquirenti esteri e generare maggiori opportunità di vendita per il proprio parco immobili. Gate-away.com supporta i professionisti anche in questo aspetto e il nostro messaggio viene recepito: ogni anno stiamo più che duplicato le agenzie clienti, che puntano sul nostro portale e sui servizi di promozione connessi. Sono consapevoli che questi strumenti rappresentano degli alleati nella loro attività quotidiana, anzi sono un plus che crea un vantaggio competitivo".

*Il contenuto di questo testo (come di tutta la sezione "Sala stampa") non impegna la redazione de Lamiafinanza: la responsabilità dei comunicati stampa e delle informazioni in essi contenute è esclusivamente delle aziende, enti e associazioni che li firmano e che sono chiaramente indicati nel titolo del testo.*

IL BLOG DI **onlinesi**

**Fondi immobiliari: l'effetto Brexit è già finito**

In Gran Bretagna non c'è stato il crollo, mentre in Europa la ripresa del settore è cominciata. Ecco i migliori prodotti per investire

IL FOCUS DI **Fidelit**

**Debito emergente, la risposta alla ricerca di rendimento**

I titoli obbligazionari di questi mercati offrono opportunità di crescita nel lungo periodo con una volatilità inferiore agli investimenti azionari

AFFRONTARE I MERCATI **UBS E**

**Corporate bond Usa: come ridurre il rischio tassi**

Un Etf altamente innovativo consente di investire sulle obbligazioni societarie statunitensi limitando l'impatto di un eventuale rialzo

**Unipol EOS** **LE LONG TERM O**

**Ltc, i costi e le polizze**

L'assistenza alle persone non autosufficienti è difficilmente sostenibile, sia per il pubblico sia per i privati. Ecco le soluzioni assicurative che consentono di affrontarla

**Pronti a qualunque viaggio**

**LIVE ROADSHOW**  
Autunno Estiva