

Per la Lakeside Real Estate piacevole sorpresa: quest'anno il 60% della clientela è italiana

ITALIANS ARE BACK

Sara: "Il mercato immobiliare ha tenuto bene"

Tra chi si è dovuto reinventare per affrontare il periodo di crisi ci sono anche le agenzie immobiliari. In un periodo non facile per gli spostamenti e per il turismo, infatti, molti hanno dovuto elaborare soluzioni alternative per proporre gli immobili e mostrarli al meglio ai clienti.

Così **Sara Zanotta**, fondatrice e Managing Director della Lakeside Real Estate di Menaggio, che insieme al suo team ha pensato a come mantenere viva l'attività nei difficili mesi della pandemia.

"Abbiamo da subito pensato ai virtual tour - spiega - li utilizzavamo già prima, ma quest'anno li abbiamo sicuramente implementati. Sono sempre stati utilizzati più dai clienti stranieri, ma quest'anno anche gli italiani li hanno sfruttati per vedere le case. Abbiamo lavorato molto anche con gli emotional video, brevi ma che mostrano e spiegano bene l'immobile".

Soluzioni che, indubbiamente, permettono di raggiungere qualsiasi cliente illustrando al meglio l'offerta dell'agenzia. E che sono state molto apprezzate dagli stranieri, impossibilitati a spostarsi da molti Paesi.

"La clientela estera acquista molto anche senza



vedere gli immobili - continua Sara - parliamo di proprietà che vanno oltre il milione di euro. Si tratta di persone che conoscono il lago e quindi si lanciano nell'acquisto, oppure che ci conoscono come agenzia e sanno che ciò che gli proponiamo risponde alle loro esigenze. Non cercano di trattare nemmeno troppo il prezzo, al massimo del 10%".

La sorpresa più grande di quest'anno, però, per la

Lakeside Real Estate è stata la grande richiesta di immobili da parte degli italiani.

"Solitamente lavoriamo per lo più con la clientela estera, invece da luglio abbiamo visto il boom degli italiani - commenta - molti sono tornati ad acquistare seconde case, decidendo di investire in immobili vicini alle prime case e quindi scegliendo il lago anziché il mare. In questi mesi il 50-60% della nostra clientela è italiana e sta investendo nonostante la crisi: insomma, Italians are back".

Si tratta di un mercato, quindi, tutto sommato stabile anche in questo anno difficoltoso.

"Di lavoro ne abbiamo avuto tanto, il mercato dell'immobiliare ha tenuto molto bene - spiega - le prossime saranno settimane più tranquille. Abbiamo avuto disdette da molti clienti che sarebbero dovuti arrivare, ma lavoreremo online da casa".

Proprio in previsione dell'attuale situazione, inoltre, l'agenzia aveva già pensato a soluzioni alternative per continuare a lavorare. "In questi mesi ci siamo portati avanti realizzando video delle proprietà - conclude - sono comunque serena perché ho visto come il mercato ha tenuto dopo il lockdown di marzo". (TG)

Nel turismo è la categoria che ha sofferto di più l'assenza di stranieri

GUIDE TURISTICHE, CRISI NERA