

L'evoluzione della vendita immobiliare

La rivoluzione dei virtual tour e delle nuove tecnologie: l'esperienza immersiva che si traduce in risparmio di tempo e più benefici per agenti, acquirenti e proprietari.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
TuttoImmobiliare

La vendita di un immobile passa sempre di più attraverso gli strumenti digitali. Abbiamo intervistato **Fiorenzo Comini, responsabile Market & Sales Development per il Ticino di newhome**, che ci ha spiegato come funziona un "virtual tour".

Quali vantaggi offrono i virtual tour nel panorama immobiliare attuale?

I virtual tour sono una vera e propria rivoluzione. Permettono di esplorare un immobile a 360°, dando l'opportunità ai potenziali clienti di "visitare" una proprietà senza muoversi da casa. Questo rappresenta non solo una comodità, ma in tempi come questi, una necessità.

Oltre alla comodità, ci sono altri benefici derivanti dall'utilizzo di queste tecnologie?

Absolutamente! I virtual tour riducono il numero di visite fisiche, ma aumentano la qualità di esse. **Chi decide di visitare una proprietà dopo averla vista virtualmente è già in una fase avanzata del processo decisionale.** È, tra l'altro, un fenomeno che è rimasto anche dopo la pandemia.

Oltre ai potenziali acquirenti, in che modo i virtual tour possono beneficiare agenti immobiliari e proprietari di immobili?

Per gli agenti, significa poter mostrare una proprietà a molteplici clienti simultaneamente senza la necessità di organizzare visite fisiche multiple. Questo **risparmia tempo e risorse.** Inoltre, un tour virtuale ben fatto può aumentare la visibilità di un annuncio, rendendolo più attraente e competitivo

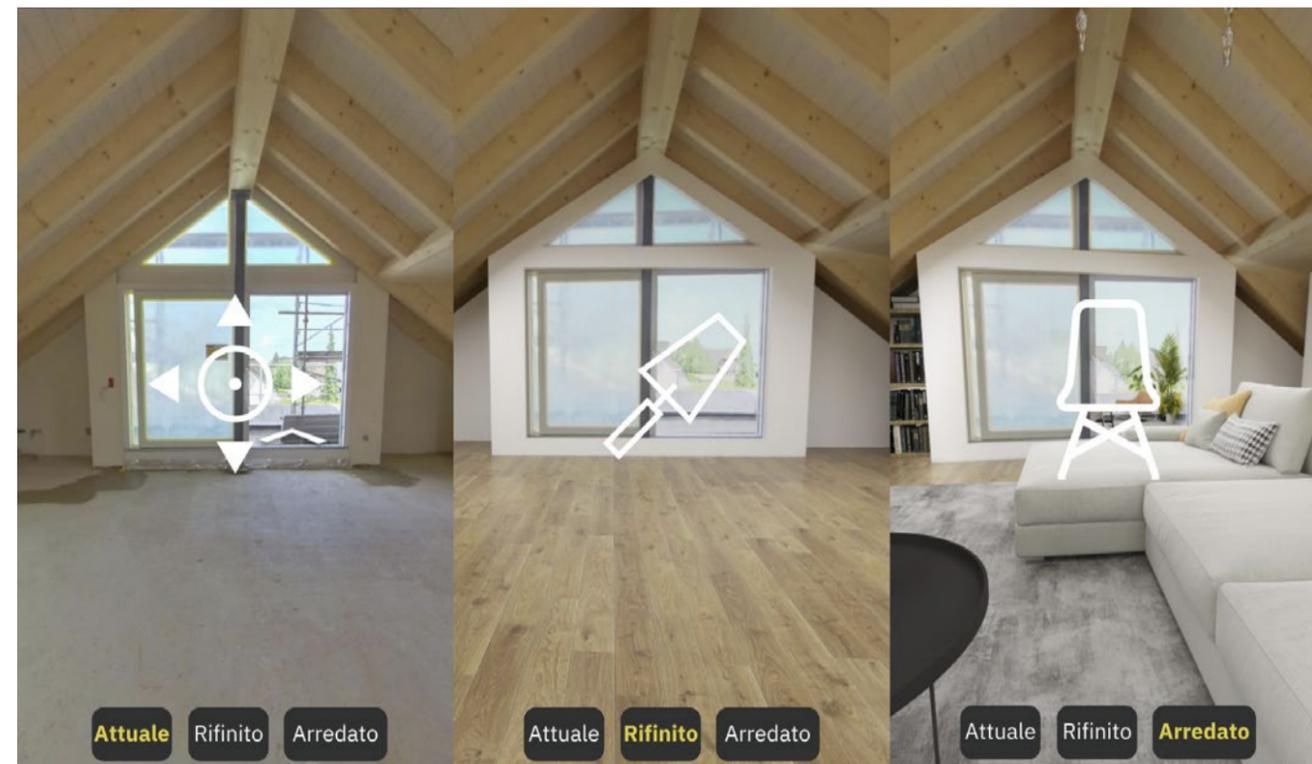
sul mercato. Per i proprietari, significa minori interruzioni nella loro vita quotidiana, poiché riduce il numero di volte in cui devono preparare la loro casa per le visite. Inoltre, avere un virtual tour disponibile può aiutare a filtrare gli acquirenti realmente interessati, garantendo che solo coloro che sono veramente interessati alla proprietà richiedano una visita fisica.

Molte agenzie immobiliari stanno quindi vedendo il potenziale dei virtual tour, specialmente per la promozione di immobili in costruzione o non arredati. Quali sono i principali benefici in questo caso?

Per un immobile ancora in fase di costruzione, in un virtual tour si può terminare virtualmente la costruzione di una casa o appartamento, permettendo ai potenziali clienti di esplorare lo spazio interno molto prima che sia fisicamente completato. Questo **può accelerare il processo di vendita o affitto**, dato che gli acquirenti possono visualizzare e decidere basandosi su quello che vedono virtualmente. Per gli spazi vuoti, la capacità di aggiungere arredamenti virtuali è fondamentale. Gli agenti possono personalizzare l'aspetto di un immobile in base alle esigenze o preferenze del cliente, mostrando come potrebbe apparire una volta arredato. Questa flessibilità e personalizzazione offerta dai virtual tour rende gli immobili più attraenti e versatili, offrendo alle agenzie un forte vantaggio competitivo nel mercato.

Considerando l'adozione sempre più ampia della realtà virtuale e aumentata nei virtual tour, come questi strumenti stanno influenzando il ruolo degli agenti immobiliari al giorno d'oggi?

La realtà virtuale e aumentata hanno reso i virtual tour uno strumento essenziale per gli agenti immobiliari. Queste tecnologie permettono agli



Per gli agenti significa risparmiare tempo e denaro, per i proprietari è sinonimo di minori interruzioni nella loro vita e per gli acquirenti vuol dire spostarsi fisicamente solo se davvero interessati a un immobile.

agenti di offrire esperienze immersive e interattive ai loro clienti, senza la necessità di visite fisiche. In questo contesto, **gli agenti diventano curatori di esperienze virtuali**, guidando i clienti attraverso i tour e evidenziando aspetti chiave di una proprietà. Inoltre, con la capacità di mostrare variazioni in tempo reale, come l'arredamento o ristrutturazioni virtuali, gli agenti possono consigliare e adattare le proprietà alle esigenze specifiche dei clienti. La tecnologia, quindi, non ha ridotto l'importanza degli agenti, ma ha piuttosto amplificato il loro ruolo, combinando expertise tradizionale con nuovi strumenti digitali.

Considerando l'importanza delle relazioni personali nel settore immobiliare, come la tecnologia può integrarsi senza compromettere questo aspetto?

La tecnologia serve come strumento per migliorare e facilitare le relazioni, non per sostituirle. Mentre le visite virtuali possono dare un'anteprima di un'immobile, la connessione umana, la comprensione delle esigenze del cliente e la costruzione della fiducia sono essenziali e insostituibili. La tecnologia può eliminare le barriere, ma l'essenza delle relazioni personali rimane al centro del settore immobiliare. ■

