

Gli stranieri vogliono l'Abruzzo. Cresce la richiesta estera per l'acquisto di case (+42,6%)

La regione si posiziona al quinto posto nella classifica nazionale.

Inglesì e americani fra i maggiori acquirenti

Tutti i dati saranno illustrati durante il seminario gratuito per agenti immobiliari

che Gate-away.com terrà a Pescara il 17 luglio

Il mercato immobiliare abruzzese può vivere una seconda giovinezza. Nonostante la crisi interna stia rendendo meno facile la compravendita di case nel territorio nazionale, **un'opportunità concreta arriva dal mercato estero.**

Inglesì e statunitensi sono fortemente interessati ad acquistare una casa in Abruzzo: la regione scala la classifica nazionale del primo semestre 2015, posizionandosi dopo Toscana, Liguria, Puglia e Sardegna, come mostrano i dati rilevati da Gate-away.com, l'unico portale dedicato agli stranieri che vogliono comprare una casa in Italia. Queste e altre utili informazioni verranno presentate al **seminario gratuito "Stranieri in cerca di casa in Italia. Opportunità di business del mercato estero". L'incontro è dedicato agli agenti immobiliari e si terrà il prossimo 17 luglio a Città Sant'Angelo** (Pescara - Hotel Michelangelo, ore 15).

Le richieste non arrivano solo dal Regno Unito e dagli Usa, sebbene questi siano i Paesi che totalizzano oltre il 43%. Seguono in classifica Germania, Francia e Belgio, prima di Olanda, Canada, Australia, Svezia e Irlanda.

"L'Abruzzo registra lo straordinario incremento del 42,6% nel primo semestre del 2015, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno - commenta Simone Rossi, direttore commerciale di Gate-away.com - **e si piazza quinto nella classifica nazionale** che stiliamo periodicamente, basandoci sugli accessi del **nostro portale che attualmente registra 70mila visitatori unici e più di un milione di pagine visualizzate al mese"**.

"Gli stranieri sono in cerca soprattutto di case (86,2%), ma gli appartamenti hanno una quota consistente di potenziali clienti, pari a circa il 14%. Un fattore determinante - sottolinea Simone Rossi - è il valore medio degli immobili richiesti. **Oltre il 75% delle istanze sono per case fino a 250mila euro**: questo dato eclatante sconfessa lo stereotipo del ricco straniero che acquista immobili da milioni di euro. **Il segmento del lusso con gli immobili sopra i 500mila euro** - aggiunge il responsabile commerciale di Gate-away.com - è certamente una voce importante del mercato, pari al 12%. Rimane stabile e sempre appetibile per gli stranieri".

L'occasione di mettere in vetrina il proprio immobile va colta al volo dagli agenti immobiliari, sfruttando il momento d'oro che l'Abruzzo sta vivendo. E se apparentemente vendere una casa a stranieri può sembrare un po' più complicato, così non è in realtà, come verrà spiegato nel **seminario gratuito di Gate-away.com**: "Oltre a dati e informazioni strategiche - conclude Simone Rossi -, come l'identikit del potenziale compratore, le caratteristiche della nazione di provenienza e la gestione concreta delle richieste in arrivo, daremo importanti suggerimenti su come promuovere i propri immobili verso il mercato straniero, strutturando meglio l'offerta, insieme ad un utile approfondimento legale sulle procedure d'acquisto".

L'incontro gratuito è a Città Sant'Angelo - Pescara, venerdì 17 luglio all'Hotel Michelangelo, a partire dalle ore 15,00.

Per info e iscrizioni:

telefono 0735 369215

email info@gate-away.com

Iscrizione da web http://www.gate-away.com/landing/2015/sem_Pescara.php
