



**“LAST MINUTE CASA”: RE/MAX propone una nuova  
campagna d’autunno per dare una sferzata al mercato  
immobiliare... e quest’anno...  
“CHI PRIMA ARRIVA MEGLIO ALLOGGIA”**

**Dal 14 ottobre al 4 novembre con “LAST MINUTE CASA”  
puoi trovare esclusive occasioni immobiliari da prendere al volo**

Il mercato delle abitazioni prosegue nel sentiero di risalita che ha caratterizzato gli ultimi 3 anni. Nel periodo tra aprile e giugno 2017 sono state scambiate 145.529 abitazioni, circa 5.000 in più rispetto al 2016, registrando però una crescita rallentata rispetto al trimestre precedente. Le compravendite di depositi pertinenziali sono state più accentuate nei Comuni minori (+11,9%) rispetto ai Comuni capoluogo (+6,9%), mentre gli scambi che hanno riguardato i box e i posti auto hanno avuto un andamento positivo (+2,7%) ma abbastanza eterogeneo, con performance molto diverse tra i capoluoghi, che hanno chiuso con segno meno, e i centri minori, in cui il mercato è stato positivo.

Ancora una volta, RE/MAX, il gruppo immobiliare più diffuso al mondo, presente da oltre vent’anni in Italia e da più di quaranta in oltre 100 Nazioni, propone una nuova iniziativa volta ad aumentare il numero di compravendite ed allo stesso tempo diminuire i tempi medi di vendita.

Torna la campagna “Last Minute Casa”, promossa da RE/MAX Italia su tutto il territorio italiano, che propone un’offerta unica ed irripetibile per trovare la casa dei propri sogni in sole 3 settimane ad un prezzo imbattibile.

Dal 14 ottobre al 4 novembre, gli oltre 2.400 professionisti dell’immobiliare che operano nelle più di 300 agenzie affiliate a RE/MAX in Italia promuovono la Campagna Marketing d’Autunno “Last Minute Casa” che propone una selezione di immobili ad un prezzo “Last Minute”, ovvero all’ultimo prezzo che il proprietario è disposto ad accettare sulla base di valori di vendibilità suggeriti dai professionisti immobiliari RE/MAX.

Al termine delle 3 settimane della campagna “Last Minute Casa” quella offerta non sarà più valida, in quanto il prezzo tornerà ad essere quello originale.

*“L’iniziativa “Last Minute Casa” firmata da [RE/MAX Italia](#) offre importanti vantaggi sia per chi sta cercando casa sia per chi invece intende vendere un immobile affidandosi ad un agente immobiliare della nostra rete di agenzie. Sono già più di 1.100 i clienti RE/MAX che ad oggi hanno deciso di aderire alla Campagna mettendo i loro immobili in offerta come “Last Minute”. Le attività che abbiamo studiato a supporto della Campagna “Last Minute Casa” faranno sì che tutte le azioni di vendita, concentrate in sole 3 settimane, portino ad una riduzione dei tempi di compravendita. Avete mai pensato di poter vendere o acquistare un immobile in sole 3 settimane? Con Last Minute Casa vi dimostreremo che è possibile”. - dichiara Dario Castiglia, Presidente e Co-Fondatore di RE/MAX Italia.*



## I vantaggi di "Last Minute Casa"

Chi è impegnato nella ricerca della sua nuova casa dei sogni, approfittando della campagna "Last Minute Casa" valida dal 14 ottobre al 4 novembre, può infatti scegliere tra una vastissima gamma di immobili, tutti ad un prezzo eccezionale e irripetibile, trovando casa in tempi rapidissimi, con la sicurezza di essere seguito step by step durante tutta la compravendita da un team di consulenti esperti al proprio servizio.

Chi invece intende vendere, aderendo alla campagna "Last Minute Casa", può avvalersi di una visibilità per il proprio immobile senza precedenti, grazie ad una attività di pianificazione media multicanale.

Quest'anno RE/MAX ha scelto Radio DeeJay per la programmazione del nuovo spot radiofonico che sarà on air a partire dal 15 ottobre per dieci giorni nelle principali fasce orarie di trasmissione radiofonica.

Alla pianificazione dello spot radio si aggiunge una massiccia promozione web, digital e social con banner e banner video su Immobiliare.it per 5.000.000 di impression nel formato 300x250 e mobile banner nel formato 320x50 da 2.000.000 di impression, per tutte le 3 settimane di campagna.

Ulteriore supporto alla Campagna "Last Minute Casa" sarà dato dalla pianificazione gli annunci sponsorizzati su Facebook per 4 settimane e Google Adwords, con forte targettizzazione per tutta la durata della campagna firmata RE/MAX.

La nuova immagine studiata per la promozione online e off line della campagna "Last Minute Casa" RE/MAX ci mostra una famiglia che sta affrontando un viaggio, quello per acquistare la casa dei loro sogni. Ovviamente lo fanno su di una Mongolfiera, perché è solo dall'alto che si possono scoprire esclusive occasioni da prendere al volo.

Il pay off scelto quest'anno "Chi prima arriva meglio alloggia", risulta essere un semplice e molto usato gioco di parole che sintetizza proprio l'idea che sta alla base della campagna "Last Minute Casa": trovare la casa dei propri sogni in sole 3 settimane di tempo e comprarla ad un prezzo imbattibile, ovvero all'ultimo prezzo che il proprietario è disposto ad accettare sulla base di valori di vendibilità suggeriti dai professionisti immobiliari RE/MAX.