

A lato, Roberto Gigio, presidente Coldwell Banker Italy che da oltre un anno è presente nella capitale delle Langhe con una prestigiosa sede in piazza Michele Ferrero (in foto nell'altra pagina). La Coldwell Banker è specializzata in compravendita di immobili di pregio curate da Daniel Meloni, Broker Manager Coldwell Banker Alba, ritratto nella foto al centro dell'altra pagina

«Molti stranieri guardano ai territori patrimonio Unesco nella prospettiva di poterci venire a vivere o lavorare a distanza, alla ricerca di spazi con più verde e senza dubbio, a misura d'uomo»



ROBERTO GIGIO: «È PREVISTA L'APERTURA DI UNA SECONDA

«CHI CERCA CASA TROVA UN'EMOZIONE GRAZIE A NOI»

È uno tra i più riconosciuti network immobiliari al mondo e si occupa prevalentemente di compravendita di immobili di pregio sia in ambito residenziale che turistico, con una divisione dedicata esclusivamente al lusso. E ad Alba, da più di un anno, nella centralissima piazza Michele Ferrero, il brand americano ha una prestigiosa agenzia nella quale abbiamo chiacchierato con Roberto Gigio, presidente di Coldwell Banker Italy.

Presidente Gigio, siete il network immobiliare in franchising di matrice americana che si rivolge a immobili di lusso. Mi racconta un po' la vostra storia?

«Coldwell Banker è uno dei network immobiliari più antichi al mondo visto che nasce a San Francisco nel lontano 1906. Oggi conta oltre 3.100

agenzie e le ricerche di mercato dimostrano che è il marchio immobiliare più apprezzato dai clienti. Con il suo brand Global Luxury, specializzato nelle compravendite di immobili di pregio, Coldwell Banker è il leader mondiale nel segmento alto di mercato. In Italia abbiamo più di 80 agenzie e la rete nazionale è in forte crescita. Insomma, da quando i due fondatori Colbert Coldwell e Benjamin Arthur Banker fondarono la società, il marchio ne ha fatto di strada.

Come è maturata la scelta di aprire un'agenzia ad Alba?

«Abbiamo scelto di essere presenti ad Alba perché vogliamo essere il punto di riferimento per il mercato immobiliare di un territorio molto più ampio, rappresentato dal comprensorio Langhe-Roero e Monferrato. Grazie all'inserimento tra i siti Unesco, oggi è accresciuto notevolmente l'afflusso di turisti verso queste aree del Piemonte, sia italiani che stranieri. E la spinta turistica ha portato ad un notevole incremento del mercato immobilia-

re per quel che riguarda la vendita di case agli stranieri, soprattutto europei ma anche americani, che apprezzano la bellezza dei paesaggi vitivinicoli. Oggi Coldwell Banker rappresenta l'interlocutore ideale per chi vuole vendere casa ad un target straniero: per questo abbiamo affidato la direzione dell'agenzia di Alba a Daniel Meloni, uno dei nostri broker di più grande esperienza nelle compravendite internazionali.

Coldwell Banker ha cambiato il paradigma dell'agente

immobiliare. Come e con quale obiettivo?

«Nella sua lunga storia, Coldwell Banker è stato il primo in praticamente tutti i campi legati all'attività immobiliare. Il nostro nuovo logo, lanciato a livello mondiale l'anno scorso, contiene una stella polare ed è proprio quest'immagine che per noi rappresenta meglio quello che siamo. Un punto di riferimento per trovare la strada verso una nuova casa, dove il cliente è accompagnato per mano, in un viaggio non sempre facile, da un agente immobiliare pronto ad ascoltarlo e a supportarlo in ogni momento. Troppo spesso, infatti, questa figura professionale viene vista nella chiave sbagliata dal pubblico. I dati dimostrano che gli agenti Coldwell Banker sono

ni come Alba. Molti stranieri guardano al nostro paese anche nella prospettiva di venire a vivere o lavorare a distanza, alla ricerca di spazi con più verde e più a misura d'uomo. Nonostante il periodo, siamo fieri di poter continuare un ambizioso processo di espansione, con una campagna di reclutamento che prevede l'inserimento di oltre 200 agenti in tutta Italia, e ciò aumenta per case più grandi, lussuose e sostenibili. Ad Alba riceviamo molte richieste di immobili da parte di svizzeri e nord-europei ma anche di americani, interessati ad acquistare le più diverse tipologie di fabbricati: dalle ville ai rustici, con una predilezione per le cascine in collina ma anche immobili commerciali per aprire punti vendita di brand internazionali. Nel nostro portfolio non



«Per servire meglio l'intero comprensorio Unesco a breve inaugureremo una seconda agenzia Coldwell Banker a Nizza Monferrato, altro centro su cui gravitano molte transazioni immobiliari con clienti stranieri. Quest'anno il network ha raggiunto l'importante traguardo di centomila

SEDE A NIZZA MONFERRATO»



percepiti favorevolmente dai clienti e aumentano le probabilità di vendita, anche grazie alla forza del network».

La pandemia ha certamente dato origine a nuovi modelli di compravendita immobiliare. Voi come avete superato l'ostacolo?

«Teniamo presente che il 9,7% degli utenti in cerca di immobili residenziali in Italia è straniero e i trend indicano nel post-Covid un interesse sempre maggiore verso le piccole città, ricche di storia e tradizio-

ni dimostra nel concreto la nostra continua voglia di crescere, arrivando a presidiare tutte le città italiane e avendo così una rete capillare di agenti e di immobili da Nord a Sud».

Oggi, in questi primi mesi del 2022 come si delinea l'andamento immobiliare in Italia ed in particolare per il nostro territorio?

«Negli Usa è appena stato pubblicato il nostro report annuale sui trend nel mercato immobiliare di lusso che delinea un settore in crescita, con richieste in

mancano castelli e dimore di lusso ma trattiamo anche immobili da ristrutturare: molto spesso, infatti, i clienti stranieri sono attratti dall'idea di poter personalizzare ambienti con una storia secolare alle spalle, magari in chiave ecosostenibile. Credo che questa rappresenta la tendenza per il territorio nei prossimi anni, anche grazie alla bellezza e notorietà dei suoi paesaggi vitivinicoli».

Quali progetti in cantiere per il futuro sul nostro territorio?

agenti immobiliari nel mondo e abbiamo in cantiere importanti iniziative di marketing per aumentare la visibilità del territorio Langhe, Roero e Monferrato e per comunicare il valore in modo adeguato a livello internazionale. Il vantaggio di rivolgersi a Coldwell Banker è infatti la certezza che ogni immobile affidato viene immesso in un network presente in oltre 40 paesi nel mondo aumentando probabilità di vendita e valore di mercato».