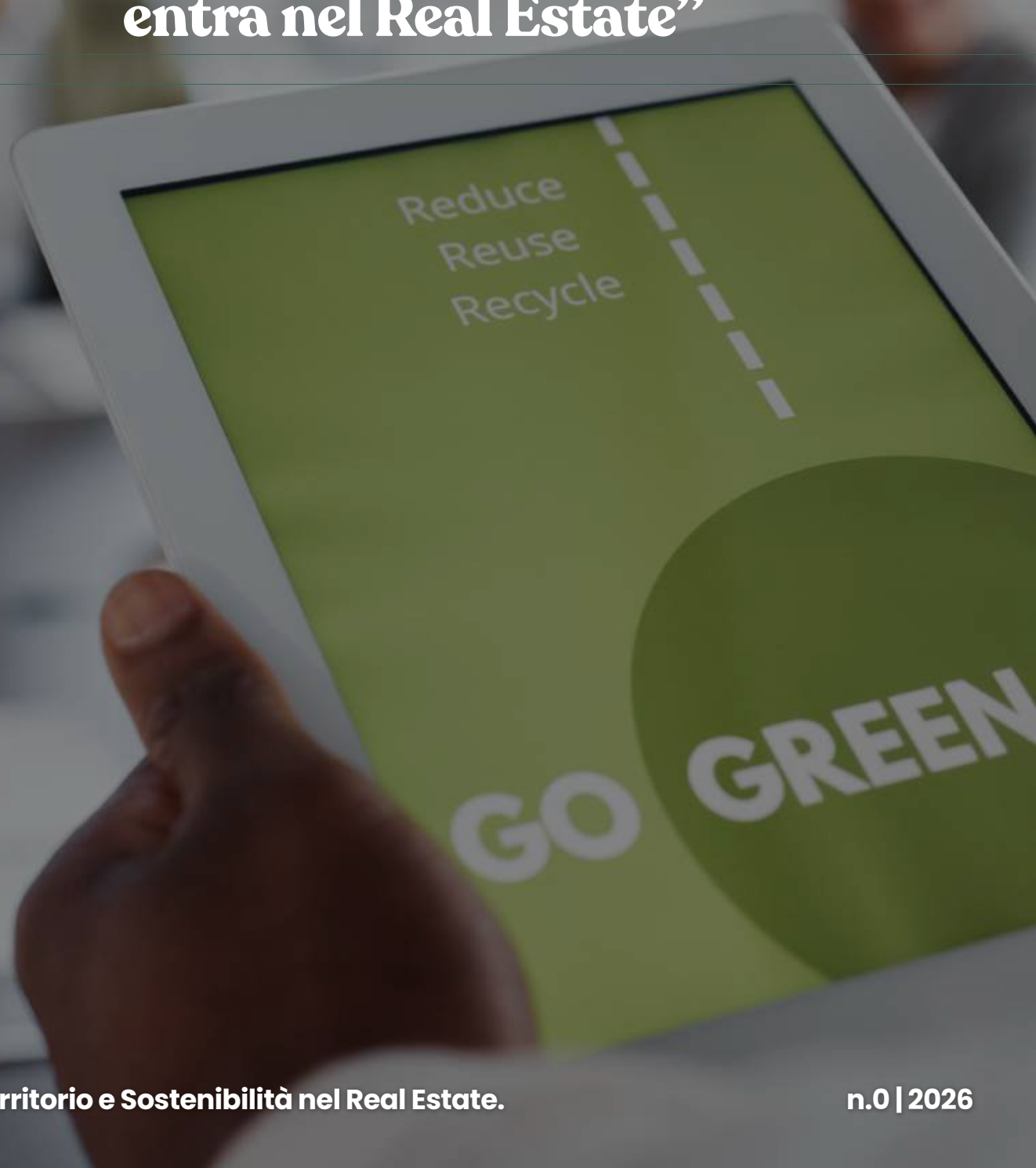


AIS – MAGAZINE

La rivista dell'Agente Immobiliare Sostenibile

**“Il Valore della Sostenibilità
entra nel Real Estate”**



AIS MAGAZINE
rivista trimestrale
N.0 Gennaio 2026



PUBLISHER

Associazione A.P.S. "Rete Agenti Immobiliari Sostenibili"

Presidente: Sandro Marcucci
Vicepresidente: Francesco Santioli
Ambassador: Simone Donato
Tesoriere: Maurizio Leto

reteagentiimmobiliarisostenibili.it

aisostenibile@gmail.com

Via Gorizia n52-54
53021 Abbadia S.S. (SI)
Tel. 3288875014

"Questo non è un numero zero. È un punto di partenza"

© AIS Magazine – La Rivista dell'Agente Immobiliare Sostenibile.

Tutti i diritti riservati.

Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, archiviata o trasmessa in alcuna forma e con qualsiasi mezzo – elettronico, meccanico, fotocopia, registrazione o altro – senza l'autorizzazione scritta dell'editore.

I contenuti presenti nella rivista, inclusi testi, immagini, grafici, layout e design, sono protetti dalla normativa vigente in materia di diritto d'autore (Legge 22 aprile 1941 n. 633 e successive modifiche).

Le opinioni espresse negli articoli firmati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non necessariamente quello dell'editore o della direzione. Ogni marchio citato appartiene ai rispettivi proprietari. Eventuali errori o omissioni saranno corretti nel numero successivo.

È vietata la riproduzione anche parziale a fini commerciali.

CONTENTS

3- Nell'Era dell'Impronta Umana: Ripensare la Casa, Riscoprire il Futuro

4- Quando la Sostenibilità Diventa Cultura

5- Buone notizie del 2025

8- L'Agente Immobiliare Sostenibile non corre: costruisce sistemi

11- Relazioni, Tempo e Tecnologia: il vero Capitale Sostenibile dell'Agente Immobiliare

12- Cattive notizie del 2025

14- La casa del futuro: uno spazio di benessere intorno all'uomo

16- La Relazione di Sostenibilità Immobiliare: vera innovazione nel Real Estate

18- Domotica: quando la casa diventa un'alleata di Valore, Efficienza e Sostenibilità

20- Quando il software lavora per te: automazioni e PropTech nel lavoro quotidiano dell'agente immobiliare

22- Una sola occasione per una buona "prima impressione"

24- Dentro la Rete R.A.I.S.

Sei un Agente Immobiliare?

Un Titolare di Agenzia?

Un Professionista o Imprenditore del settore?

Contattaci per dare il tuo contributo a questa rivista, proponendo idee e contenuti da inserire.



aisostenibile@gmail.com



+39 328 8875 014

Nell'Era dell'Impronta Umana: Ripensare la Casa, Riscoprire il Futuro

Viviamo in un momento storico **senza precedenti**.

Gli studiosi hanno dato un nome evocativo alla nostra epoca:

Antropocene.

Questa è l'era in cui l'essere umano è diventato la principale forza modellatrice degli ecosistemi, capace di modificare gli **equilibri in ogni luogo del pianeta**, contaminando anche le zone più remote e selvagge. Non esiste, ormai, più luogo sulla terra che non sia, in qualche modo, influenzato dall'attività umana.

Il nome scelto rappresenta termine potente, quasi scomodo, perché ci ricorda che le nostre azioni, nel bene e nel male, lasciano un'impronta profonda.

Per decenni abbiamo **prodotto, consumato e distrutto**. Eravamo convinti che il progresso fosse una strada a senso unico, infinita, sempre in accelerazione.

Abbiamo immaginato e creato città che crescono verso l'alto e verso l'esterno, case sempre più confortevoli e bisogni spesso effimeri. Eppure, mentre la modernità avanza, qualcosa ci chiama a fermarci, ad ascoltare.

Il clima cambia, le risorse si riducono, gli ecosistemi si indeboliscono, le comunità si frammentano.

Oggi non possiamo più ignorarlo: il mondo "ci guarda" e ci sta chiedendo un **nuovo equilibrio**.

È iniziato un cambiamento profondo, un periodo di rivoluzioni che abbracciano **ogni dimensione** della nostra vita.

La sostenibilità, oggi, non è più un trend passeggero, né un tema "di nicchia" riservato agli ecologisti.

E' diventata **un'urgenza collettiva**, una **responsabilità sociale e culturale**, una **direzione inevitabile** per l'economia, una priorità **non più procrastinabile o delegabile**.

Il **settore immobiliare**, che per anni è stato considerato un ambito statico, legato a tradizioni e prassi consolidate, oggi si trova invece al centro di una **trasformazione**. Le case non sono solo mura, impianti e metri quadrati: sono organismi vivi, inseriti in un territorio, immersi in una comunità, capaci di influenzare la salute delle persone e la qualità dell'ambiente che le circonda.

Siamo di fronte a una **nuova visione dell'abitare e dell'intermediazione immobiliare**: una visione che mette al centro la persona, l'ambiente e la responsabilità condivisa.

In questo scenario, nasce AIS Magazine.

Una rivista che non vuole semplicemente raccontare le tendenze del settore, ma contribuire alla costruzione di una **"rivoluzione culturale"**, un vero e proprio **"cambio di paradigma"** per l'Intermediazione Immobiliare in Italia.

Credo profondamente che il nostro lavoro abbia un potere enorme: non vogliamo limitarci ad essere solamente mediatori immobiliari, vogliamo essere **"ponte"** tra **presente e futuro**.

Questo Numero 0 inaugura un percorso culturale che si dimostra una direzione precisa:

La sostenibilità non è più aspetto marginale, ma un strutturale, anche nel Real Estate.

Benvenuti in AIS Magazine.

Benvenuti in un nuovo modo di guardare la casa, il territorio e il futuro.



Sandro Marcucci

**Presidente Associazione
RAIS - Rete Agenti
Immobiliari Sostenibili**

Quando la Sostenibilità Diventa Cultura



Francesco Santioli

Founder @ Sostenabitally
Vicesident Associazione
RAIS - Rete Agenti
Immobiliari Sostenibili

Quando parliamo di sostenibilità, siamo ormai abituati a farlo attraverso indicatori, metriche, protocolli, certificazioni, grafici sugli impatti ambientali e sociali.

Tutto questo è certamente utile e necessario.

Ma non rappresenta l'origine autentica del concetto.

Prima ancora di essere una questione tecnica, normativa o scientifica, la **sostenibilità** è una **rivoluzione culturale**.

Albert Einstein, che di rivoluzioni ne ha generate più di una, definiva la cultura come "ciò che rimane quando si è dimenticato tutto quello che si è imparato".

Questa frase, sorprendentemente semplice, ci suggerisce una verità profonda: la cultura non è la somma delle nozioni, ma il modo in cui decidiamo di guardare e affrontare il mondo.

Applicata alla sostenibilità, questa riflessione assume un valore straordinario.

Non basta conoscere i dati sul climate change, la perdita di biodiversità o le disuguaglianze globali: serve un **cambio di mentalità**. Serve un nuovo modo di interpretare il rapporto tra **esseri umani, pianeta, economia e società**. Perché la crisi che viviamo non è un insieme di problemi separati: è una **crisi sistemica**, una **crisi di interdipendenza**.

Papa Francesco, nella Laudato si', lo riassume con parole semplici e definitive:

"Viviamo in un ecosistema nel quale persone e natura sono inscindibilmente connesse."

Non possiamo proteggere le foreste se allo stesso tempo ignoriamo il miliardo di persone che vive sotto la soglia di povertà.

Non possiamo chiedere ai paesi in via di sviluppo di rinunciare a una crescita economica imprescindibile, se quella stessa crescita è fondata su un modello che continua a consumare e distruggere risorse finite.

Non possiamo illuderci che bastino strumenti tecnici per risolvere problemi che hanno radici culturali, etiche e sociali.

Ecco perché **la sostenibilità**, per diventare efficace, **deve diventare cultura**.

Cultura come **consapevolezza** delle connessioni.

Cultura come **responsabilità** verso il sistema di cui siamo parte.

Cultura come **lente** attraverso cui rileggere le nostre scelte quotidiane, collettive e istituzionali.

Una vera trasformazione sarà possibile solo quando comprenderemo che la sostenibilità non è una delle tante opzioni sul tavolo, non è una moda, non è un capitolo aggiuntivo nelle politiche pubbliche o nelle strategie aziendali. È la direzione inevitabile per continuare a crescere, prosperare e vivere nel mondo che abitiamo.

Come in ogni rivoluzione culturale, serve una **nuova visione del futuro**, capace di orientare comportamenti, economie, relazioni, modelli di sviluppo.

La sfida è immensa, ma è anche un'opportunità senza precedenti. Una rivoluzione culturale che parte dall'individuo e si estende ai gruppi, alle organizzazioni, ai sistemi economici, alle città e agli Stati.

Una rivoluzione che ci chiede di non limitarci a "ridurre i danni", ma di immaginare un **modello di progresso compatibile** con la rigenerazione delle risorse. La sostenibilità diventa cultura quando smettiamo di pensarla come un obiettivo da raggiungere e iniziamo a viverla come la forma naturale di ogni scelta consapevole.

Questa è la sfida, ed è la nostra più grande occasione di evoluzione collettiva.

sostenabitaly

Mettiamo al centro del tuo business la sostenibilità

**Siamo una società benefit
con l'unico obiettivo di aiutare imprese
ed organizzazioni nel coniugare
PROFITTO e SOSTENIBILITÀ.**

**Inspira.
Trasforma.
Impatta.**

<https://www.sostenabitaly.it>



10 buone notizie dal 2025



Il 2025 verrà ricordato come un anno rivelatore in tema Sostenibilità.

Perché, mentre il dibattito pubblico oscillava tra emergenze, conflitti e paure, alcuni Paesi, Aziende e Società Finanziarie hanno iniziato a fare sul serio.

Queste dieci notizie raccontano un fatto chiave: la sostenibilità, nel 2025, ha smesso di essere solo un tema etico ed è diventata una leva strategica di competitività e stabilità, oltre che una visione chiara per il futuro, in ambito pubblico e privato.

1. La Cina accelera sulle rinnovabili più di qualsiasi altro Paese al mondo

Nel 2025 la Cina ha superato con largo anticipo i propri obiettivi su solare ed eolico.

La nuova capacità installata ha raggiunto livelli mai visti prima, consolidando il primato globale nelle energie rinnovabili.

Non si tratta di ambientalismo: è **strategia industriale**. La Cina ha scelto di ridurre la dipendenza energetica esterna, abbattere i costi interni e dominare le filiere tecnologiche del futuro.

Una lezione chiara: **la sostenibilità è potere economico**.

2. Per la prima volta, le rinnovabili superano il carbone nella produzione elettrica globale (primo semestre 2025)

Un sorpasso storico, certificato nel 2025: solare, eolico e idroelettrico hanno prodotto più elettricità del carbone su scala globale. Non è la fine dei combustibili fossili, ma è la fine della loro inevitabilità.

Questo dato cambia il linguaggio del mercato: **investire in rinnovabili** non è più una scelta "coraggiosa", ma una **scelta razionale**.

3. L'Europa consolida il Green Deal nonostante le complessità geopolitiche

Nel 2025 l'Unione Europea ha confermato i pilastri del Green Deal, rafforzando **politiche su efficienza energetica, edifici, industria e finanza sostenibile**. In un contesto politico complesso, questa continuità è una buona notizia. Significa stabilità normativa. E la stabilità, per imprese e investitori, è un valore enorme.

4. Le città europee investono seriamente nella rinaturalizzazione urbana

Sempre più capitali e grandi città hanno avviato nel 2025 programmi strutturali di verde urbano, de-impermeabilizzazione del suolo e adattamento climatico.

Non progetti estetici, ma **infrastrutture ambientali: alberi** per abbassare le temperature, **parchi** per gestire l'acqua, **spazi verdi** per migliorare la salute, **edifici ecosostenibili**. La città diventa un ecosistema consapevole, non più un mero agglomerato edilizio.

5. La mobilità elettrica diventa maggioranza in alcuni mercati chiave

Nel 2025, in diversi Paesi, le auto elettriche hanno raggiunto o superato il 50% delle nuove immatricolazioni. Questo segna un punto di non ritorno: **l'elettrico non è più una nicchia**.

Il risultato è una trasformazione profonda delle città, dell'aria, dei costi di mobilità e delle infrastrutture. Con tutti i dubbi degli esperti del settore, relativi alla concreta sostenibilità dell'auto elettrica nel suo intero ciclo produttivo, **la mobilità elettrica avanza** anche se in modo non lineare.

6. L'edilizia efficiente passa da incentivo a standard

In molti Stati europei, il 2025 ha segnato il passaggio da politiche discontinue incentivanti a standard strutturali sull'efficienza energetica degli edifici. Non più bonus straordinari, ma **regole chiare e durature**.

Questo cambia il mercato: la qualità energetica diventa un **criterio stabile** di valutazione immobiliare, non una moda temporanea. Già oggi, ad un immobile in Classe Energetica "A" viene attribuito un valore di mercato fino al **20% in più** rispetto allo stesso immobile nelle ultime classi energetiche.

7. La protezione degli oceani entra finalmente nel diritto internazionale

Nel 2025 è diventato operativo il trattato internazionale per la **tutela dell'alto mare**. Per la prima volta, anche le aree marine fuori dalle giurisdizioni nazionali possono essere protette. È una svolta storica: perché **senza regole non esiste sostenibilità**. E il mare è una delle grandi partite ambientali del secolo.

8. Sempre più Paesi introducono il prezzo del carbonio

Nel 2025 si sono ampliati i sistemi di carbon pricing e mercati delle emissioni. Non perfetti, ma efficaci nel mandare un messaggio chiaro: **inquinare ha un costo misurabile**. Questo meccanismo sposta capitali, orienta investimenti e accelera l'innovazione. È **sostenibilità applicata all'economia** ed alla finanza.

9. La finanza sostenibile diventa più selettiva (e più credibile)

Dopo gli eccessi degli anni precedenti, nel 2025 il mercato ESG ha iniziato a distinguere meglio tra progetti solidi e operazioni di facciata. Meno etichette, più numeri. Una buona notizia per chi lavora seriamente: la sostenibilità smette di essere marketing e torna ad essere **valutazione del rischio e del valore**.

10. L'abitare cambia ruolo: da consumo a sistema

Nel 2025 l'abitazione smette di essere solo un "immobile" e diventa un "sistema" energetico, economico e ambientale.

Chi compra e chi vende inizia a guardare **consumi, comfort, resilienza, contesto urbano**. È qui che la sostenibilità entra definitivamente nel mercato immobiliare: gli immobili visto sotto un nuovo punto di vista, non più come elementi a se stanti, ma come **"cellule facenti parte di un organismo complesso"**.

Queste dieci buone notizie raccontano un Mondo che ha iniziato a muoversi sul serio. La sostenibilità non è più solo una questione di nicchia: è una questione di scelte industriali, politiche e territoriali. La strada sembra tracciata, nonostante i vari "venti" politici contrari: ognuno di noi può fare la sua parte, come persona e come professionista, per agevolare il grande cambiamento in atto.

L'agente immobiliare sostenibile non corre: costruisce sistemi



Marco Casciola

**Formatore & Coach
The Dots Coaches**

Quando si parla di sostenibilità nel settore immobiliare, l'attenzione si concentra quasi sempre sugli immobili: classi energetiche, materiali, impianti, certificazioni, impatto ambientale. Tutti aspetti fondamentali, che incidono in modo diretto sul valore degli edifici e sulle scelte di chi compra e vende.

Molto meno spesso, però, si affronta il tema della **sostenibilità del lavoro dell'agente immobiliare**. Eppure, è proprio qui che si gioca una partita decisiva per il futuro della professione. Un agente che lavora costantemente sotto pressione, che vive di urgenze, che rincorre telefonate, appuntamenti e scadenze senza una struttura chiara, non è un professionista "sostenibile". Anche se è sempre operativo. Anche se il telefono squilla. Anche se, nel breve periodo, i risultati arrivano.

Nel medio e lungo termine, quel modello consuma energie, lucidità e qualità. E finisce per logorare proprio ciò che dovrebbe proteggere: **il valore del servizio**.

La falsa equazione tra velocità ed efficacia

Nel lavoro quotidiano è facile cadere in una trappola culturale molto diffusa: confondere il **"fare tanto"** con il **"fare bene"**.

Giornate piene, agenda satura, mille micro-attività diventano una sorta di prova di professionalità.

Essere sempre impegnati sembra sinonimo di essere indispensabili.

In realtà, lavorare costantemente in emergenza è uno dei segnali più chiari di un modello poco sostenibile. Significa reagire invece di governare, decidere sotto pressione, saltare passaggi fondamentali, accumulare ritardi invisibili che prima o poi presentano il conto.

Un'attività costruita solo sull'energia personale e sulla capacità di reggere il carico funziona finché la persona regge. Ma basta un aumento di volume, un periodo di stress o un imprevisto per mandare tutto in difficoltà. Non perché manchi la competenza, ma perché **manca una struttura**.

La sostenibilità nasce dalla struttura, non dalla resistenza

Un **agente immobiliare sostenibile** non è quello che "tiene botte" più a lungo, ma quello che ha progettato il proprio lavoro in modo da **non dipendere** esclusivamente **dalla propria resistenza**.

La sostenibilità operativa nasce quando il lavoro è **organizzato, leggibile, prevedibile**. Quando le attività non vivono solo nella testa dell'agente, ma sono inserite in un sistema che le rende controllabili.

Questo significa passare da un approccio artigianale, basato sull'improvvisazione e sull'esperienza individuale, a un approccio professionale, basato su **processi chiari** e **condivisibili**.

L'incarico non è una pratica: è un micro-sistema

Uno dei cambi di mentalità più importanti riguarda il modo in cui viene gestito l'incarico.

Non è una semplice pratica da portare avanti "finché non si vende", ma un micro-sistema composto da fasi, azioni, responsabilità e momenti di verifica.

Un **incarico sostenibile** è un incarico in cui l'agente sa sempre:

- a che punto si trova il processo,
- quali attività sono già state completate,
- quali sono le prossime azioni previste,
- quali informazioni sono state condivise con il cliente,
- quali indicatori segnalano se si sta andando nella direzione giusta.

Checklist operative, procedure, momenti di controllo e indicatori di avanzamento non sono burocrazia inutile. Sono **strumenti di tutela**.

Tutela per l'agente, che riduce il carico mentale e l'improvvisazione.

Tutela per il cliente, che vive un percorso più chiaro e coerente.

Meno stress, più qualità del servizio

Un sistema ben costruito ha un impatto diretto anche sulla qualità percepita.

Quando il lavoro è strutturato, la comunicazione è più ordinata, i tempi sono più prevedibili, le aspettative vengono gestite meglio.

Il cliente non percepisce frenesia, ma controllo.

Non urgenza continua, ma metodo.

Non promesse affrettate, ma un percorso guidato.

In questo senso, la sostenibilità operativa diventa anche sostenibilità relazionale. **Meno tensioni, meno conflitti, meno fraintendimenti.**

Più fiducia, più collaborazione, più rispetto del ruolo professionale dell'agente.

Costruire oggi per durare nel tempo

In un mercato sempre più complesso e competitivo, la differenza non la farà chi corre di più, ma chi ha costruito un modello di lavoro capace di durare.

La sostenibilità professionale non è un lusso, né un tema "soft": è una condizione necessaria per rimanere **efficaci nel tempo**.

Costruire sistemi significa accettare che il valore non sta solo nell'impegno personale, ma nella qualità dell'organizzazione.

Significa spostare l'attenzione dalla fatica al progetto, dalla corsa al controllo.

Per l'agente immobiliare di oggi — e soprattutto di domani — la vera sostenibilità passa da qui: **non correre di più, ma costruire meglio.**

Original Training Outcomes

Formazione innovativa per professionisti del real estate

✓ Corsi in aula e online

✓ Eventi formativi esclusivi

✓ Corsi specialistici: Transaction Manager



<https://thedotscoaches.it>



Sviluppato per gli agenti, pensato per soddisfare i loro clienti

*Un ecosistema di funzioni per la valutazione,
l'acquisizione e la gestione dei contatti*



provalo su www.agentpricing.com

Relazioni, Tempo e Tecnologia: il vero Capitale Sostenibile dell'Agente Immobiliare

Nel settore immobiliare, come in tutti i contesti basati su relazioni personali, il valore di un professionista non si misura solo attraverso le "performance", ma dalla **qualità delle relazioni** che riesce a costruire nel tempo.

Ogni incontro, chiamata e occasione di contatto contribuisce a definire il professionista che sei.

È un **lavoro profondamente umano**, fondato su fiducia, ascolto e continuità, che richiede tempo, attenzione e presenza.

Proprio qui emerge un paradosso strutturale: come può un agente immobiliare mantenere una relazione di qualità e una visione sostenibile del proprio lavoro quando in Italia circa il 70% delle agenzie è composto da ditte individuali?

La singola figura professionale che costituisce l'azienda si trova spesso a gestire un carico operativo eccessivo, che rischia di compromettere proprio la dimensione più rilevante, quella **relazionale e sociale**.

In quest'ottica, il **tempo** non è solo una risorsa operativa, ma un elemento chiave di **sostenibilità professionale**.

Preservare spazi di recupero e di equilibrio personale consente di mantenere **lucidità, cortesia e disponibilità**, migliorando la qualità delle interazioni e la responsabilità verso clienti, collaboratori e comunità di riferimento.

È in questo contesto che la **tecnologia** assume un ruolo strategico.

L'evoluzione tecnologica — intesa come sviluppo di strumenti capaci di ridurre attività ripetitive e ottimizzare i processi — nasce per **supportare il lavoro umano**, non per sostituirlo, e permette agli agenti di concentrarsi su ciò che genera valore reale: empatia, ascolto e capacità consulenziale.

Ogni **innovazione**, tuttavia, porta con sé interrogativi etici: dalla tutela della privacy alla qualità dei dati, fino al rischio di una progressiva disumanizzazione del lavoro.

È qui che entra in gioco la **responsabilità individuale e organizzativa**. La differenza non è nella tecnologia in sé, ma nel **modello di utilizzo** che si sceglie di adottare.

Tra gli strumenti digitali che contribuiscono a semplificare processi complessi, **AgentPricing** si inserisce come alleato strategico: attraverso **analisi puntuali, trasparenti e immediatamente utilizzabili**, riduce i tempi di lavorazione e aumenta l'affidabilità delle valutazioni, favorendo decisioni più consapevoli e responsabili.

Un agente supportato dalla tecnologia è un professionista più libero, più presente e più sostenibile. Può dedicare maggiore attenzione alle relazioni, all'ascolto e anche alla cura delle proprie energie.

In questo modo, la tecnologia diventa un vero amplificatore del capitale umano, contribuendo a ridisegnare la professione in chiave più consultiva, più responsabile e più orientata al valore nel lungo periodo.



Claudio Bisaro
CEO AgentPricing

10 cattive notizie dal 2025



Quando il cambiamento rallenta e il conto arriva comunque

Accanto a decisioni coraggiose, molti Paesi hanno esitato. Accanto all'innovazione, sono rimasti ritardi strutturali. Accanto alla narrazione della transizione, persistono modelli economici e territoriali che faticano a cambiare.

Queste dieci notizie non servono a spaventare, ma a chiarire una cosa: la sostenibilità non è garantita, va difesa, accelerata, resa concreta.

1. Le temperature globali raggiungono nuovi record

Il **2025** è stato uno degli anni **più caldi** mai registrati. Ondate di calore estreme hanno colpito **Europa, Asia e Americhe**, mettendo sotto stress città, reti elettriche e sistemi sanitari.

La cattiva notizia non è il record in sé. È la frequenza con cui questi record si ripetono.

Il clima sta cambiando più velocemente della capacità di adattamento di molti territori.

2. Le emissioni globali non diminuiscono al ritmo necessario

Nonostante la crescita delle rinnovabili, nel 2025 le emissioni di gas serra non sono scese abbastanza da mantenere il percorso compatibile con gli obiettivi climatici internazionali.

Alcuni Paesi continuano a **rimandare** scelte strutturali su **industria, trasporti e edilizia** energivora. La transizione procede, ma **troppo lentamente**.

3. La dipendenza dai combustibili fossili resta alta in molti Stati

Mentre alcuni Paesi accelerano, altri continuano a investire in nuove infrastrutture fossili. Nel 2025 sono stati **approvati o confermati progetti legati a gas e petrolio**, spesso giustificati come "soluzioni temporanee".

Il rischio è trasformare il temporaneo in permanente, bloccando capitali e territori in modelli destinati a diventare obsoleti.

4. La deforestazione non si arresta

Nel 2025 la perdita di foreste, soprattutto nelle aree tropicali, è proseguita a ritmi preoccupanti. **Agricoltura intensiva**, estrazioni e uso del suolo poco regolato continuano a erodere ecosistemi fondamentali.

Ogni ettaro perso non è solo un danno ambientale: è una **perdita di servizi ecosistemici, stabilità climatica e biodiversità**.

5. La crisi idrica diventa strutturale

Siccità prolungate e stress idrico hanno colpito anche regioni considerate storicamente "sicure". Nel 2025 **l'acqua** si è confermata come una delle **risorse più critiche del secolo**.

Città, agricoltura e sistemi produttivi iniziano a scontrarsi con un limite fisico che non può essere ignorato né risolto solo con l'emergenza.

6. Le città soffrono l'adattamento climatico mancato

Molti centri urbani non sono ancora pronti ad affrontare temperature estreme, piogge violente e periodi di siccità. Cementificazione, scarsità di verde e infrastrutture obsolete amplificano gli effetti del clima.

Il risultato è una **riduzione della qualità dell'abitare** e un aumento delle **disuguaglianze ambientali** tra quartieri.

7. Il consumo di suolo continua, nonostante gli allarmi

Nel 2025 il consumo di suolo non si è fermato. **Nuove edificazioni** in **aree fragili**, impermeabilizzazione e frammentazione del territorio restano problemi irrisolti.

È una cattiva notizia culturale prima ancora che ambientale: faticiamo ancora a considerare il **territorio** come una **risorsa finita**.

8. Il greenwashing non scompare, si raffina

Nonostante controlli più severi, nel 2025 il greenwashing ha semplicemente **cambiato linguaggio**. Claim più vaghi, promesse non misurabili, **sostenibilità** raccontata **senza dati**.

Questo genera **sfiducia** e confusione, danneggiando chi investe davvero in pratiche responsabili.

9. Le disuguaglianze rallentano la transizione

La transizione ecologica non colpisce tutti allo stesso modo. Nel 2025 è emerso con forza come i costi dell'energia, dell'abitare e della mobilità sostenibile pesino maggiormente sulle **fasce più fragili**.

Senza politiche inclusive, la sostenibilità rischia di essere percepita come un **lusso**, non come un **diritto**.

10. La sostenibilità resta troppo spesso subordinata al consenso politico

In diversi Paesi, nel 2025, politiche ambientali sono state rallentate o indebolite per **ragioni elettorali** o di breve periodo. La sostenibilità continua a essere trattata come negoziabile.

Eppure, ogni rinvio aumenta i **costi futuri, economici e sociali**.

Queste dieci cattive notizie non raccontano un fallimento definitivo.

Raccontano un **tempo sospeso**, in cui prendiamo consapevolezza su cosa fare ma non sempre troviamo il coraggio e le condizioni per concretizzarlo.

La buona notizia, dentro quelle cattive, è che le **soluzioni esistono**. Le abbiamo viste nei Paesi e nelle Aziende che hanno scelto di investire, pianificare, innovare.

Ora serve coerenza, continuità, responsabilità.

Per ognuno di noi questo è il momento di scegliere da che parte stare: **subire il cambiamento** o diventare **parte attiva della transizione**.

Il futuro non sarà perfetto, ma può essere **migliore** di così.

Nel bene e nel male, il nostro futuro ed il futuro delle nuove generazioni dipendono direttamente dalle **scelte** e dalle **decisioni** di **oggi**.

La casa del futuro: uno spazio di benessere intorno all'uomo



Gabriele Tosti

**Consulente in
armonizzazione energetica
degli spazi**

In un contesto di sostenibilità abitativa, riportare alla luce le conoscenze di **Antiche Tradizioni**, significa creare uno spazio in linea con il benessere e la salute di chi ci vive.

È arrivato il momento di comprendere che **la casa è un essere vivente che vive con noi**, e che la sua collocazione rispetto all'Universo (orientamento, conformazione geologica/energetica del terreno su cui è stata edificata...) determina l'unicità di ogni Habitat.

Ed è proprio da questa unicità di collocazione, che dipendono le **influenze negative o positive** esercitate dalla casa su chi vi abita: umore, salute, malattia, benessere, serenità, stress, relax, pace, rapporti ecc.

In antichità l'uomo, usava il dono della sensibilità, conosceva a fondo e rispettava la terra e la natura, per **vivere in sintonia** con le leggi del creato. Conosceva bene dove **edificare la propria tana** per rifugiarsi e sentirsi al sicuro.

Il progresso ci ha offerto tanti comfort, ma ci ha tolto la naturalezza, la semplicità, la sensibilità ed il piacere di assaporare le piccole cose, oltre ad averci portato una miriade di problematiche, legate all'inquinamento elettromagnetico e allo stress.

La casa è la nostra **seconda pelle**, è il luogo dove cerchiamo protezione e dove ci rigeneriamo, da lei può dipendere il nostro **benessere**, il nostro **stato di salute** e quello di tutta la nostra **famiglia**.

Molto più spesso di quanto si possa pensare, la causa delle problematiche di salute è da ricercare proprio nell'influenza che i **raggi tellurici**, hanno sulla casa e di riflesso sull'uomo (vene d'acqua sotterranee, rete di Hartmann, rete di Curry, faglie geologiche).

Integrare una visione olistica dell'abitare sano, significa riconoscere l'esistenza delle **energie naturali e artificiali** che ci circondano, anche se non sono visibili ai nostri occhi.

In questo contesto, l'Antica Medicina dell'Habitat, trova concreta applicazione nei percorsi di analisi delle problematiche, e nella soluzione delle stesse.

La collocazione adeguata dei luoghi di lunga permanenza come ad esempio i letti, imparare a gestire le **interferenze** derivanti dai **campi elettromagnetici** all'interno della casa, risulta fondamentale per mantenere gli **equilibri** necessari alla vita stessa per rimanere in salute.

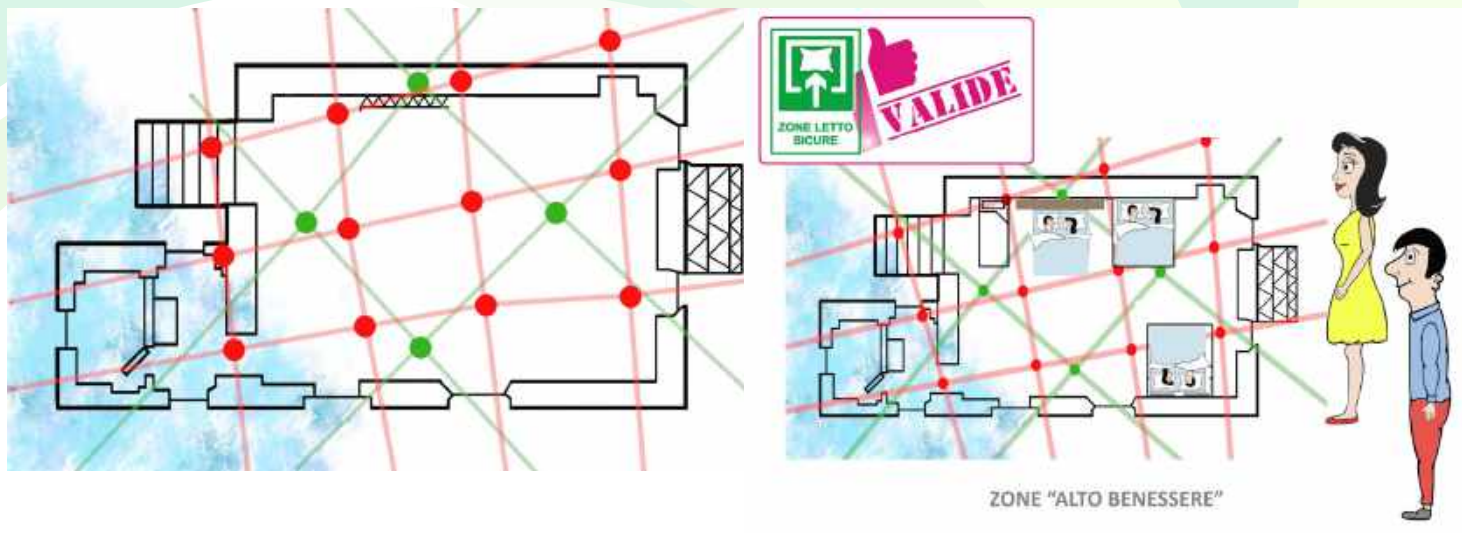
CASA una piccola parola ricca di significati, di emozioni, di VITA.

Posso affermare con certezza che i luoghi dove viviamo, hanno una stretta connessione con lo stato di benessere e quello di malattia di chi ci vive.

Trasmettere il messaggio, che la casa è viva e che ha **un'anima** a cui siamo legati in modo sottile da infiniti filamenti energetici, rappresenta un'evoluzione nella consapevolezza collettiva.

Questo può aiutare tante persone a stare meglio, a vivere in salute, in **armonia** con le **leggi della natura**, nel rispetto di se stessi e dell'ambiente che li circonda, in un contesto di armoniosa permanenza in questo pianeta.

Per info scrivere a: i.gabrieletosti@gmail.com

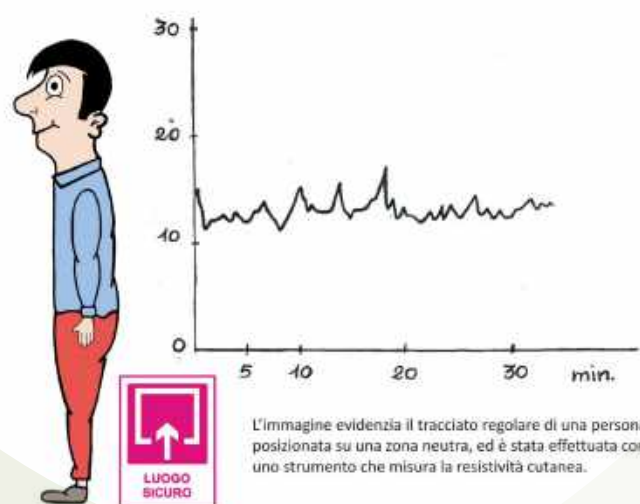


L'**Analisi Energetica** di abitazioni e luoghi di lavoro, ha l'obiettivo di individuare le zone neutre, favorevoli al riposo e alla lunga permanenza, in particolare per il corretto posizionamento dei letti e delle postazioni operative rispetto alle «**zone geopatogene**».

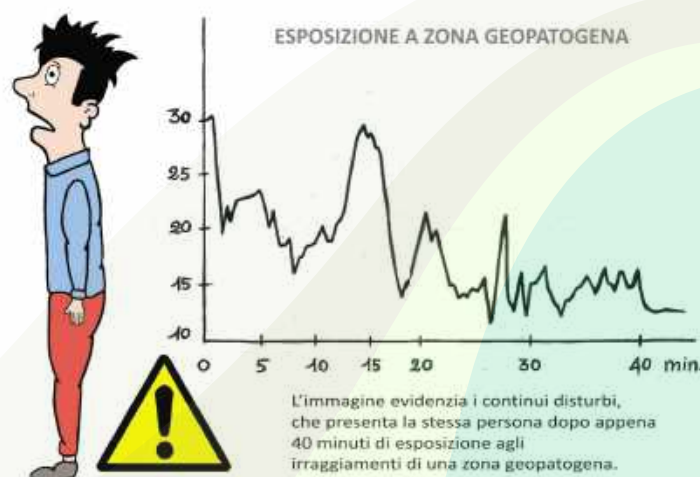
Nella figura si evidenzia la **collocazione della casa** in merito al Reticolo del Dott. Hartmann (rosso), al reticolo del Dott. Curry (verde) e all'irraggiamento di una vena d'acqua sotterranea. Risulta salubre evitare lunghe esposizioni sulla verticale dei punti di incrocio, denominati **nodi (zone geopatogene)**.

Le immagini sotto evidenziano gli **squilibri energetici**, quando siamo sottoposti all'influenza delle **zone geopatogene** e dei **campi elettromagnetici** nelle zone dove trascorriamo molto tempo. La corretta collocazione dei luoghi di lunga permanenza, siano essi letti o postazioni operative, crea i **presupposti ottimali** per la nostra salute.

Attraverso **rilievi radiestesici** e **interventi di armonizzazione energetica**, è possibile vivere in ambienti più equilibrati, coerenti con il benessere psicofisico e la qualità della vita quotidiana.



L'immagine evidenzia il tracciato regolare di una persona posizionata su una zona neutra, ed è stata effettuata con uno strumento che misura la resistività cutanea.



L'immagine evidenzia i continui disturbi, che presenta la stessa persona dopo appena 40 minuti di esposizione agli irraggiamenti di una zona geopatogena.



Maurizio Leto

**Agente immobiliare
Sostenibile
Eco Casa Immobiliare**

La Relazione di Sostenibilità Immobiliare: vera innovazione nel Real Estate

Nel mercato immobiliare tradizionale, la valutazione di un immobile si è sempre concentrata su parametri classici: metri quadrati, distribuzione degli spazi, stato di manutenzione, finiture, esposizione, affacci, ecc... Elementi di certo fondamentali, ma non più sufficienti a descrivere un immobile nel **mondo contemporaneo**.

Oggi l'abitare è diventato un **sistema complesso**. Una casa non è solo un contenitore fisico, ma un elemento che interagisce con ambiente, territorio, economia, comunità e qualità della vita delle persone che la abitano.

È da questa consapevolezza che nasce la **Relazione di Sostenibilità Immobiliare**, un vero e proprio nuovo paradigma di analisi e comunicazione dell'immobile, che offre una lettura organica della casa e del contesto in cui è ubicata.

L'obiettivo è semplice quanto rivoluzionario: analizzare l'immobile non come elemento "a se stante", ma come *"cellula facente parte di un organismo più complesso"*.

Oltre ad analizzare i rischi (Sismico, Idraulico, Geologico) e prevedere scenari futuri grazie all'utilizzo di tecnologie I.A., la Relazione descrive le caratteristiche di sostenibilità dell'immobile su tre macro-aree fondamentali:

- **Sostenibilità Ambientale**

Vengono analizzati e descritti gli aspetti legati all'efficienza energetica, alla struttura dell'edificio, agli impianti, ai materiali, alla presenza o meno di fonti rinnovabili e alla coerenza dell'immobile con le direttive europee presenti e future.

- **Sostenibilità Economica**

La casa viene letta come investimento di vita, non solo come prezzo di acquisto. La Relazione approfondisce i costi di gestione, le spese energetiche, gli interventi migliorativi possibili e il loro ritorno economico nel tempo. Attraverso esempi di payback e analisi di scenario, aumenta la sensibilizzazione ed aiuta i clienti a prendere decisioni più consapevoli.

- **Sostenibilità Sociale e Territoriale**

Ogni immobile vive dentro un contesto. Servizi, mobilità, qualità urbana, relazioni sociali, infrastrutture, evoluzione del territorio. La Relazione integra questi elementi, restituendo una visione più ampia del valore dell'abitare e del ruolo che la casa svolge nella vita quotidiana delle persone e nella comunità di riferimento.

La vera innovazione della Relazione di Sostenibilità Immobiliare non sta solo nei contenuti, ma nel **cambio di ruolo** che introduce: l'agente immobiliare non è più un semplice intermediario tra domanda e offerta, ma diventa **interprete, traduttore e consulente** di un sistema complesso, **anello di congiunzione tra il mondo ESG ed il settore immobiliare**.

In un mercato sempre più orientato alla trasparenza, alla responsabilità e alla qualità, la Relazione rappresenta un vantaggio competitivo reale, una differenziazione sostanziale in un mercato altamente competitivo.

Questo documento è uno strumento esclusivo dell'Agente Immobiliare Sostenibile.



**“La Tua Casa, il Nostro Pianeta,
insieme per un futuro Sostenibile”**



Eco Casa Immobiliare
La 1° Agenzia del Brand “Agente Immobiliare Sostenibile”

www.ecocasaimmobiliare.it



Domotica: quando la casa diventa un'alleata di Valore, Efficienza e Sostenibilità

C'è un dato che ormai non possiamo più ignorare: l'edificio non è più un semplice contenitore. È diventato un organismo vivo, fatto di sistemi, dati e funzioni che lavorano per migliorare il modo in cui abitiamo gli spazi. La **domotica** – quella vera, quella basata su tecnologie solide e standardizzate – non è più un gadget da appassionati, ma un **tassello fondamentale** per il valore presente e futuro degli immobili.

Negli ultimi anni, l'automazione degli edifici ha fatto un salto netto: sensori intelligenti, attuatori miniaturizzati, sistemi di controllo integrati, gestione dell'energia sempre più raffinata. Una volta si parlava di "accendere una luce dal telefono"; oggi parliamo di costruire edifici che **consumano meno, respirano meglio, proteggono di più**.

Ed è proprio questo passaggio che sta cambiando il mercato immobiliare.



Alessio Vannuzzi

CEO Ohmega
Progettazione SRL

Gli agenti immobiliari più sensibili alla sostenibilità lo vedono ogni giorno: un'abitazione capace di gestire i propri consumi, ottimizzare la climatizzazione, regolare automaticamente schermature e illuminazione, ha un appeal diverso. Non solo perché offre comfort superiore, ma perché **abbatte costi di gestione** e – soprattutto – **garantisce valore nel tempo**.

La differenza la fanno i sistemi basati su protocolli standard e aperti, come KNX, DALI2, BACnet, Modbus: tecnologie che assicurano inter-operabilità, possibilità di aggiornamento e un livello di sicurezza informatica in linea con le necessità attuali e future. In pratica, edifici che non invecchiano alla velocità delle mode digitali.

La nuova Direttiva EPBD IV, attualmente in recepimento, non parla solo di efficienza energetica: introduce una visione più ampia, in cui gli **edifici** diventano **attori attivi** del **sistema energetico**.

Un'architettura normativa che dialoga con concetti come Smart Readiness Indicator (SRI), Comunità Energetiche Rinnovabili (CER), gestione dinamica dei carichi e Smart Grid. Gli **edifici** del prossimo decennio dovranno essere capaci non solo di consumare meno, ma di **interagire con la rete**, spostare i carichi quando conviene, accumulare energia e – perché no – condividerla.

Per chi lavora nel settore immobiliare, questa non è una parentesi tecnica: è una rivoluzione che riguarda direttamente il **valore** dell'immobile. Una casa pronta al **dialogo energetico**, dotata di sistemi di automazione evoluti, conforme agli indirizzi europei, sarà sempre più richiesta.

Più sostenibile, più performante, più intelligente. E soprattutto, più resiliente alle future richieste normative.

E la sicurezza? Non solo antifurti e videocamere, ma **protezione digitale**. Con la crescita dell'IoT e dei dispositivi connessi, un edificio deve essere progettato per **difendere dati e accessi**.

Anche qui la differenza la fanno gli standard: tecnologie con **decenni di sviluppo**, migliaia di installazioni nel mondo, ecosistemi controllati e aggiornabili. Il contrario dell'oggetto smart comprato online che dopo due anni non riceve più aggiornamenti e diventa un punto debole.

Tutto questo porta a una considerazione molto semplice: la domotica non è un vizzo tecnologico, è una componente strutturale dell'edificio moderno.

E quando la tecnologia è **progettata bene** – integrata, standardizzata, invisibile – diventa quasi **magia**. Una magia **molto concreta**, fatta di numeri, risparmi, qualità dell'aria migliore, ambienti che si adattano alle persone invece di chiederle sforzi continui.

In fondo, la domotica è questo: un **nuovo modo di abitare**, in cui l'edificio non è più un limite, ma un alleato. E in un mercato immobiliare che richiede sempre più sostenibilità, efficienza e comfort, questa alleanza è destinata a diventare un punto fermo.

La tua casa. Più efficiente, più sicura, più intelligente

**Ohmega Progettazioni Srl ti offre 1 ora
di consulenza gratuita.**

Scopri come rendere la tua abitazione più smart,
confortevole e su misura per te

Progettiamo soluzioni su misura per migliorare comfort,
efficienza energetica e sicurezza degli ambienti
domestici. Con oltre 15 anni di esperienza nel mondo
della domotica e della building automation, ti aiutiamo
a trasformare la tua casa in uno spazio intelligente,
sostenibile e a prova di futuro.

**SCANSIONA IL QR
CODE E PRENOTA
LA TUA CONSULENZA
GRATUITA!**

**SCAN
ME!**



ohmegaprogettazioni.com/contatti



Mattia Schirru
CEO onOffice Italia

Quando il software lavora per te: automazioni e PropTech nel lavoro quotidiano dell'agente immobiliare

Quante volte, a fine giornata, un agente immobiliare ha la sensazione di aver lavorato tutto il giorno **senza aver davvero fatto la differenza**? Telefonate ripetitive, email di follow-up, dati inseriti a mano, promemoria da ricordare.

Attività necessarie, certo, ma che **non creano valore diretto**. Oggi il vero salto di qualità non sta nel fare di più, ma nel far lavorare la tecnologia al posto nostro.

Negli ultimi anni il settore immobiliare è stato attraversato da una trasformazione profonda.

Il **PropTech** non è più una parola di tendenza, ma un insieme concreto di strumenti e metodi che incidono sul lavoro quotidiano dell'agente.

Un esempio concreto: l'arrivo dell'**intelligenza artificiale**, ora accessibile a tutti, ha accelerato un cambiamento già in corso: il professionista immobiliare non è più solo, ma affiancato da sistemi capaci di **organizzare, automatizzare e suggerire**.

Ed è qui che automazioni e PropTech si incontrano davvero.

Il PropTech non è solo **virtual tour** o **valutazioni automatiche**: è soprattutto **efficienza operativa**.

Automatizzare significa eliminare il peso delle attività ripetitive e a basso valore, lasciando all'agente ciò che conta davvero: la **relazione, l'ascolto, la negoziazione**.

Non si lavora meno, si lavora meglio.

Ogni innovazione nasce da un'**esigenza concreta**. Strumenti come WhatsApp rispondono al bisogno di comunicare in modo rapido e naturale, senza interrompere il flusso di lavoro.

Le soluzioni basate sull'AI permettono invece di creare descrizioni immobiliari sempre più chiare ed efficaci in pochi secondi. **Non è tecnologia fine a se stessa**: è un modo più semplice di lavorare ogni giorno.

Il punto di convergenza di questa evoluzione tecnologica è il **CRM immobiliare**.

Da semplice archivio di contatti si trasforma in un **assistente operativo** quando entrano in gioco le automazioni: follow-up automatici dopo una visita, assegnazione dei lead secondo regole precise, promemoria che si attivano da soli al momento giusto.

Il lavoro diventa fluido, continuo, senza dimenticanze né dispersioni.

Anche l'intelligenza artificiale segue la stessa logica: **analizzare dati, prevedere scenari, suggerire azioni**. Non per sostituire l'agente immobiliare, ma per **potenziarlo** nel suo lavoro.

In un mercato sempre più competitivo, il vantaggio non è lavorare di più "sul sistema", ma lavorare **grazie al sistema**.

E le **automazioni** rappresentano il primo, concreto passo in questa direzione.



Automazioni e intelligenza artificiale in un unico Software Immobiliare

Scopri onOffice e ottieni più risultati per la tua Agenzia

Quanto tempo perdi ogni giorno fra richieste in arrivo, email non evase e clienti da seguire?

Sappiamo bene quanto sia complesso gestire tutto questo. Ecco perché nasce onOffice, il **Software Immobiliare tutto-in-uno** personalizzato sulle tue esigenze. Dal 2001 aiutiamo gli Agenti Immobiliari in Europa a **risparmiare tempo prezioso, semplificando** il lavoro e **migliorando** i risultati.

Grazie ad **Automazioni** sempre attive, **Intelligenza Artificiale** integrata e **Supporto Clienti** dedicato, sempre a tua disposizione,

potrai finalmente dedicarti alle attività più importanti per te. Più di **40.000 Agenti** hanno già scelto onOffice per **aumentare l'efficienza** del proprio lavoro quotidiano.

Ottieni il massimo dalla tua Agenzia, con onOffice.

Scopri di più su
it.onOffice.com





Martina Maccari

Toscana Prime Real Estate

Una sola occasione per una buona “prima impressione”

La prima impressione non si rinegozia: perché la presentazione dell’immobile è diventata decisiva

C’è un momento, spesso sottovalutato, in cui il destino commerciale di un immobile si decide. Non è durante la trattativa, né davanti al notaio. È molto prima: nel modo in cui quell’immobile viene **preparato, raccontato** e immesso sul mercato. In un settore in cui l’offerta è abbondante e l’attenzione sempre più breve, la presentazione non è più un dettaglio estetico, ma una leva strategica che distingue gli agenti immobiliari destinati a subire il mercato da quelli capaci di guidarlo. La preparazione dell’immobile è il primo atto di questa strategia. Parlare di home staging non significa “abbellire” una casa, ma renderla leggibile, coerente e desiderabile per il suo pubblico ideale.

Una casa disordinata, troppo personalizzata o mal illuminata comunica confusione e abbassa il valore percepito, anche quando il prezzo è corretto. Al contrario, uno spazio equilibrato, luminoso e neutro permette all’acquirente di fare ciò che conta davvero: immaginare la propria vita lì dentro. È in questa fase che l’agente assume un **ruolo chiave**, guidando il proprietario verso **scelte funzionali** alla vendita e **non all’emotività**.

Quando l’immobile è pronto, entra in scena il **servizio fotografico**. Qui si gioca una partita cruciale. Le immagini **non servono solo ad attirare clic**, ma a costruire **aspettative corrette**. Foto spettacolari ma fuorvianti generano visite inutili e delusioni; foto piatte o tecnicamente sbagliate allontanano potenziali acquirenti prima ancora che leggano il testo. Un servizio fotografico professionale racconta una storia visiva: accompagna lo sguardo, valorizza i volumi, rispetta le proporzioni e trasmette affidabilità. È il primo filtro della qualità della domanda.

Il terzo elemento, spesso ignorato, è il **tempo**. O meglio: la sua gestione. **Pubblicare un immobile “appena possibile” non significa pubblicarlo nel modo giusto**. Ogni immobile dovrebbe avere un calendario preciso: preparazione, shooting, redazione dei contenuti, lancio. Il mercato reagisce soprattutto nelle prime settimane, ed è in quel momento che si crea il posizionamento mentale dell’immobile. Un’uscita disordinata, seguita da continue modifiche di prezzo o di comunicazione, trasmette **incertezza e indebolisce la trattativa** prima ancora che inizi.

Studiare una timeline consente invece di concentrare l’attenzione, raccogliere feedback reali e prendere decisioni basate su dati, non su sensazioni. Significa lavorare meno in emergenza e più in controllo.

Presentare un immobile oggi non è un gesto automatico, ma un progetto. Un progetto che unisce preparazione, immagini e strategia temporale in un’unica narrazione coerente. È qui che l’agente immobiliare fa la differenza. Ed è da qui che passa l’evoluzione della professione: non vendere più “case”, ma costruire esperienze di valore fin dal primo sguardo.

C’è un aspetto che attraversa trasversalmente tutto il processo e che sempre più spesso fa la differenza anche nella percezione del cliente: la sostenibilità. Presentare bene un immobile significa anche **ridurre sprechi di tempo, risorse e aspettative**. Un home staging ragionato evita interventi inutili, un servizio fotografico corretto limita visite inconcludenti, una timeline ben costruita riduce ribassi affrettati e ripubblicazioni continue. La sostenibilità, in questo senso, non è un’etichetta da comunicare, ma un **modo più intelligente di lavorare**. Un approccio che tutela il valore dell’immobile, il tempo delle persone coinvolte e la credibilità dell’agente immobiliare, trasformando ogni incarico in un processo più responsabile, efficace e duraturo.



TOSCANA PRIME

REAL ESTATE

- Al tuo fianco per vendere e comprare casa -



Valutazione immobiliare



Presentazione da vetrina



Open House



Supporto pre e post rogito

www.toscanaprime.com



Dentro la Rete R.A.I.S.

Un luogo che non esiste per caso, ma per scelta.



Quando abbiamo cominciato a parlare di una **Rete di Agenti Immobiliari Sostenibili** non stavamo inventando un altro “gruppo di lavoro” o un “forum di discussione”.

Stavamo guardando con onestà allo specchio una professione che, pur essendo cruciale per la vita delle persone e per il tessuto economico dei nostri territori, spesso soffre di percezione bassa, confusione di ruolo e scarso riconoscimento sociale.

Ci siamo chiesti: se il mondo sta cambiando, intorno a parole chiave come ESG, Sostenibilità Ambientale, Responsabilità Sociale e Buona Governance, perché l'agente immobiliare dovrebbe restare fermo?

E così è nata la **Rete Agenti Immobiliari Sostenibili**.

La rete non è un'aggregazione casuale. È un campo condiviso di **valori e strumenti**.

Una **comunità di professionisti** che ha deciso di interrogare ogni gesto del proprio lavoro: dal primo contatto con un cliente alla gestione post-vendita, dall'analisi dell'immobile all'interpretazione delle dinamiche di mercato, fino alle relazioni più delicate con gli ecosistemi sociali e ambientali che attraversiamo.

Abbiamo creato un corso professionale ad hoc per diventare A.I.S. , totalmente on-line ed on-demand, tenuto da accademici e professionisti esperti di Sostenibilità, affermati a livello nazionale ed internazionale.

Non si tratta di un corso di nicchia o di un attestato in più da mettere nella parete dell'ufficio.

È un approccio totalmente nuovo al lavoro di Agente Immobiliare, oltre a rappresentare modo totalmente diverso di stare nel mercato, fatto di **consapevolezza, innovazione** fuori dagli schemi, **responsabilità e visione**.

Entrare nella Rete AIS significa accettare un patto non detto, in primis con te stesso: quello di non accontentarti più degli standard classici, delle pratiche che si riducono a routine.

Significa portare nel tuo lavoro quotidiano una **sensibilità nuova**, sapendo che le persone che incontrerai, clienti, colleghi, partner, percepiranno immediatamente una differenza.

Essere nella rete vuol dire avere il coraggio di chiedersi: questa scelta ha senso per il mio cliente? Per l'ambiente? Per la comunità in cui vivo?

Sono domande semplici, ma estremamente potenti: significano trasformare il modo in cui siamo abituati a vedere la professione.

La rete è un laboratorio di **idee**, di **proposte** ed **azioni concrete**, non di parole vuote.

È dove convergono agenti con sguardi ed esperienze diverse, ma con la stessa intenzione: reinterpretare l'intermediazione immobiliare per evolvere professionalmente e rivalutare la reputazione della nostra categoria professionale.

Ci piace descriverla come una rete è fatta di fili, ogni agente che sceglie di percorrerla ne stringe uno, contribuendo a tessere una trama più ricca, più solida, più significativa.

Per diventare, giorno dopo giorno, persone e professionisti migliori.



Una scelta di campo



Perché entrare in AIS non è un vantaggio tattico, **ma una vittoria strategica.**

Quando nei corridoi del nostro settore si parla di “differenziazione”, spesso si intende un posizionamento di mercato, un claim su un sito, una nicchia da conquistare.

Ma la scelta di campo che propone AIS va oltre il marketing: è un pivot **culturale e professionale.**

È decidere di non rincorrere più la semplificazione fine a sé stessa, ma di abbracciare la complessità del presente per costruire valore reale nel futuro.

Rete Agenti Immobiliari Sostenibili

Far parte della Rete significa collocarsi in anticipo su un **cambiamento epocale del mercato**: le aspettative delle persone, la sensibilità verso ambiente e territorio, l'attenzione ai costi reali nel tempo, alla qualità della vita e alla responsabilità sociale non sono più “trend”. Sono fatti strutturali. E un agente che ignora questo non solo è fuori campo: **rischia di non esistere più tra pochi anni.**

Essere **AIS** significa portare nel quotidiano professionale una nuova mappa di orientamento. Non è solo un vantaggio competitivo: è un modo per essere utili davvero alle persone che ci affidano le loro scelte più importanti.

Le competenze che sviluppi, il modo in cui scegli di ascoltare, interpretare e guidare una trattativa, la capacità di proporre soluzioni che guardano oltre il breve termine non sono “optional”. Sono l'essenza di un consulente che non vende soltanto immobili, ma fiducia, chiarezza, prospettiva.

Questa non è idealizzazione. È **strategia con radici profonde**: perché oggi chi opera in ottica sostenibile non è un innovatore *fringe*, ma il protagonista di un mercato che già premia chi sa offrire valore tangibile, relazione e senso.

È la differenza tra reagire al cambiamento o abitare il cambiamento.

Entrare in AIS vuol dire scegliere di **non essere spettatore.**

Vuol dire fare della sostenibilità non un'etichetta, ma un modo di lavorare: dalla formazione continua alla condivisione di strumenti, dal confronto con altri professionisti alla costruzione di nuovi servizi che rispondono a domande che nessuno ti ha ancora chiesto.

È una scelta che, lungi dall'essere facile, **apre porte che gli altri non vedono ancora.**

Ed è vincente proprio per questo: non perché ti promette scorciatoie, ma perché **ti rende indispensabile.**





“Il Nuovo Ecosistema delle Agenzie Immobiliari”



Abbiamo un sogno: rivalutare la nostra categoria professionale attraverso l'introduzione di nuova formazione, nuovi strumenti e nuovi valori.

**La Rivoluzione del Real Estate è iniziata, sei pronto a diventarne protagonista? Contattaci!
tel. & whatsapp 3288875014**

<https://www.agenteimmobiliaresostenibile.it>

