

Il successo dell'iniziativa è stato immediato: poco più di 200 partecipanti all'incontro di ottobre e oltre 400 a quello dei primi di aprile

Agenti immobiliari: obiettivo formazione

Frimm e MLS REplat hanno dato vita a due eventi mirati al miglioramento della figura professionale

di **Giulio Crocitti**

Vita dura per gli agenti immobiliari. Mettendo da parte per un momento le difficoltà legate alla crisi economica, gli operatori del settore al giorno d'oggi devono fare i conti con numerosi fattori che minano il già complesso mondo del mattone. L'abolizione del ruolo, le tante novità legislative legate alla professione e alla tutela dei consumatori, l'incessante crescita dell'utilizzo di internet per cercare e vendere casa sono solo alcune delle cause che rendono il mercato della casa ormai un vero e proprio campo minato.

Molti però vedono il bicchiere mezzo pieno e cercano di sfruttare le difficoltà contingenti per fare una vera e propria rivoluzione nel settore. Per fare tutto questo, gli operatori del mattone cercano incessantemente corsi di formazione che possano fornirgli concetti e metodologie lavorative nuove o comunque diverse rispetto a quelle già conosciute. «L'agente immobiliare del 2011 ha fame di forma-

«La categoria si sta guardando allo specchio con l'obiettivo di lavorare per essere riconosciuta alla stregua di quella dei commercialisti, degli avvocati o dei notai. Un traguardo difficile da tagliare ma ormai non troppo lontano» afferma Roberto Barbato presidente della Frimm



zione e non vede l'ora di sedersi in aula per capire come portare la propria professione al livello successivo», spiega Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding S.p.A. che, grazie al sostegno della società partecipata REplat S.p.A. e alla preziosa collaborazione con la Tiziano Benvenuti Training, ha proposto al proprio network di oltre 1.600 agenzie due veri e propri eventi formativi che si sono tenuti rispettivamente, a Pomezia (Roma), lo scorso ottobre e dall'1 al 3 aprile 2011. «Oltre alle decine di giornate d'aula che la nostra azienda fornisce regolarmente nel corso dell'anno, negli ultimi mesi abbiamo voluto dare qualcosa in più a tutti coloro che lavorano nel nostro network». Grazie all'accordo con l'azienda di Tiziano Benvenuti Frimm e MLS REplat hanno dato la possibilità ai loro operatori di frequentare a prezzo scontato i seminari di Mike Ferry, l'agente numero uno degli Stati Uniti, una vera e propria icona del

settore che da oltre 35 anni fornisce. Il successo dell'iniziativa è stato immediato: poco più di 200 partecipanti all'incontro di ottobre e oltre 400 a quello dei primi di aprile in cui il guru del real estate ha approfondito le strategie di acquisizione degli immobili e quelle di management applicate all'agenzia. «Al di là della crescita delle presenze - continua Barbato - quello che ci ha fatto capire quanto la formazione di livello sia davvero desiderata è stato il fatto che in tanti, tantissimi, si sono iscritti al secondo seminario il giorno stesso della fine del primo. Lo stand delle prenotazioni fu letteralmente preso d'assalto». Quindi Stati Uniti come punto di riferimento: «La categoria - conclude il presidente Frimm - si sta guardando allo specchio con l'obiettivo di lavorare per essere riconosciuta alla stregua di quella dei commercialisti, degli avvocati o dei notai. Un traguardo difficile da tagliare ma ormai non troppo lontano».

A Bergamo il prezzo delle case va giù ma il mercato stenta a ripartire

Il mercato immobiliare nel 2010 a Bergamo e provincia si conferma zoppicante con una contrazione del 3,8 per cento. Lo rende noto il rapporto Fiaip che conferma, inoltre, il continuo calo dei prezzi degli immobili messi in vendita: una flessione del 7 per cento nel residenziale e del 10 nel commerciale. Ma il principale ostacolo per far ripartire con decisione il settore è il fattore prezzo che rimane quasi stabile ai valori pre-crisi.

Idealista.it: «Per vendere casa i tempi sono troppo lunghi»

Secondo Idealista.it i tempi per vendere casa sono molto lunghi. Nei primi 3 mesi del 2011 infatti si evidenzia come occorrono circa 7 giorni in più dello scorso anno per chiudere una trattativa; a marzo i giorni necessari per una compravendita sono saliti a 150, dai 138 dello stesso periodo del 2010, attestandosi sui 5 mesi. Verona (204 giorni) e Palermo (199) le città dove l'eccesso di offerta rallenta di più il mercato.

Umbria: mercato casa in ripresa, giù i prezzi e la domanda riprende

In Umbria calo interessante dei prezzi degli immobili. Una discesa affiancata dalla contemporanea ripresa della domanda e a un aumento di chi decide di investire sul mattone. E il 2011, secondo gli esperti del settore, sarà l'anno della stabilità. Un dato che accomuna Perugia e Terni è quello che attiene alla tipologia di casa di cui si va in cerca in Umbria: il 70% degli interessati cerca immobili con due o tre stanze.

Lo rivela Confabitare evidenziando come i più attivi nel mercato del "mattone" siano proprio i cinesi

Casa: il 10% dei nuovi proprietari è straniero



di **Giuseppe Tetto**

A Bologna quasi 10 case su 100 sono acquistate da stranieri. Questo è quanto rivela uno studio di Confabitare che disegna un quadro positivo e sempre più multietnico del mercato immobiliare. E i dati infatti evidenziano come in città (dove gli immigrati sono il 7,52%) nel 2010 le compravendite effettuate da stranieri sono state l'8,7% del totale delle transazioni, dato che sale al 10,5 se considera l'intera provincia.

Un mercato sempre più multietnico che secondo Alberto Zanni, presidente di Confabitare non deve essere ignorato: «Gli stranieri che riescono a comprare

casa sono in continuo aumento e le motivazioni sono tante». Ma avverte: «Permane un atteggiamento di resistenza ed ostracismo degli italiani nei confronti degli stranieri, quando si deve affittare o vendere casa».

I pakistani hanno avviato 224 attività, per lo più di generi alimentari e bigiotteria, borse e accessori, e in 82 casi sono anche proprietari immobiliari delle mura dei negozi. Indiani e bengalesi, pur avendo avviato alcune decine di attività commerciali, risultano però sempre in affitto. Seguono romeni e albanesi che, da soli, coprono il 31% delle compravendite immobiliari con protagonisti immigrati, il 2,69% delle transazioni totali. Infine, i

marocchini: coprono il 3% delle compravendite.

Confabitare dedica un capitolo a parte ai cinesi che mostrano «l'idea di radicarsi e la volontà di ricostruire il tessuto di una vera e propria Chinatown». Il 20% delle compravendite immobiliari fra immigrati a Bologna è coperto da cinesi che, da soli, arrivano a riempire l'1,74% degli affari totali: vuol dire che quasi due cinesi su dieci vivono in una casa di proprietà. Per Confabitare, la comunità cinese «è, senza dubbio, quella che investe maggiormente nel mattone in città» ma non acquista solo appartamenti ad uso abitativo, ma, anche ristoranti, take-away o negozi di abbigliamento.

Per l'inserimento di ordinanze rivolgersi a System Comunicazione Pubblicitaria: legale@ilsole24ore.com