

La crisi ha dato vita a una nuova "razza" di consumatori anche nel mercato immobiliare e creditizio

Mutui, se il cliente ha sempre ragione

Nuovo anno, nuove sfide. Per il mercato del real estate italiano, in generale, e per quelli immobiliare e finanziario, in particolare, sembra proprio che la centralità del cliente e l'innalzamento del livello qualitativo della mediazione siano i pilastri sui quali gli operatori dovranno costruire l'attività nel corso del 2010. E il perché è semplice: il rapporto col cliente è completamente cambiato, anche se lo si confronta con quello di appena 12 mesi fa. Complice la particolare congiuntura economica che ha caratterizzato il 2009 e la forte crescita dell'utilizzo di internet e dei suoi strumenti, i consumatori sono diventati più consapevoli del loro ruolo, facendosi in breve tempo più preparati ed esigenti, dunque maggiormente bisognosi di una consulenza immobiliare e creditizia di alta qualità al momento di un acquisto, di una vendita o di un affitto. «Chi compra casa oggi si informa ampiamente su internet prima di incontrare un agente immobiliare: vuole visionare foto, planimetrie e magari fare un virtual tour dell'immobile in questione»,

spiega Giovanni Elefante, presidente di Frimm Group, terzo player del franchising immobiliare in Italia. «E non solo. È molto probabile che si faccia prima un'idea sul finanziamento adatto alle proprie tasche per capire quale casa potersi effettivamente permettere. Insomma, il consumatore di oggi è più organizzato, meticoloso e, cosa più importante, consapevole. Dunque l'operatore deve adeguarsi a questo stato di cose puntando sulla professionalità, sulla tecnologia e sull'aggiornamento continuo per evolversi in un consulente in grado di muoversi a 360 gradi nel mondo del real estate». È per questo che i maggiori network immobiliari e creditizi punteranno soprattutto su figure senior, o comunque già presenti da tempo sul territorio, per ampliare le proprie reti nel corso dell'anno appena cominciato. Con una particolarità: dovranno essere professionisti dalla mentalità aperta, pronti a lavorare in un ambiente in continuo mutamento in cui elementi fino a poco fa neanche presi in considerazione, come la co-

municazione tramite nuovi mezzi quali i social network e la collaborazione tra colleghi nella compravendita, si sono perfettamente integrati. «La sfida del 2010 è anche tecnologica perché i mediatori di oggi, siano essi mediatori del credito o del mattone, non possono fare a meno di avere a che fare con internet e i suoi strumenti», continua Elefante. «Mi riferisco alle piattaforme "Multiple listing service" come Replat, che permettono la condivisione dei portafogli, ai calcolatori online per la rata del mutuo e a media come Facebook e Twitter che se usati in modo intelligente possono davvero dare una marcia in più». Su questo scenario si innesta la nuova normativa sulla mediazione creditizia che si delinea dal prossimo mese di maggio. «Una grande novità per il nostro settore che si dovrà adeguare a nuove operatività e a logiche finalmente diverse», precisa Elefante. «Siprofila un mercato che punta sulla qualità in cui spiccheranno gli operatori che sapranno diventare i consulenti di fiducia delle famiglie». **Lu.Cas.**



FOCUS

Risparmio energetico, il futuro è già iniziato e passa per le "smart grid"

■ *L'unione fa la forza, anzi energia. Succede infatti che i Paesi del nord Europa decidano di mettersi insieme per dare vita ad un*



maxi-progetto che mira a condividere l'energia prodotta con il vento, l'acqua e il sole. Iniziative da centinaia di miliardi di euro che potrebbero garantire un salto di qualità per le rinnovabili. Le supergrid rappresentano infatti una soluzione quasi obbligata per i grossi impianti: si tratta, infatti, di reti di trasmissione sottomarine in corrente continua che consentono di esportare ed utilizzare oltreconfine l'energia prodotta in eccesso dai campi eolici offshore scandinavi, dalle

centrali idroelettriche del Belgio e nei campi solari a concentrazione del nord Africa. Per quanto riguarda il nostro Paese, la strada da percorrere è un'altra: per le caratteristiche geografiche del territorio è sicuramente più logico pensare a reti di distribuzione intelligenti piuttosto che alle grandi centrali. Le smart grid sono reti di distribuzione che renderanno bidirezionali i flussi di energia senza problemi di stabilità. Non solo: consentono all'utente e agli operatori di calibrare i consumi in maniera più efficiente grazie a nuove informazioni ad alto tasso tecnologico. Nonostante la scarsità di dati affidabili su questo tipo di impiantistica le previsioni di investimento sono più che rosee: secondo recenti ricerche di mercato in Europa si spenderanno 4,75 miliardi di dollari nel 2010, mentre nel 2013 saranno 8,04. L'Italia, su questo campo, è all'avanguardia grazie ai 32 milioni di contatori elettrici di Enel che sta portando avanti il progetto Address, co-finanziato dalla Ue.

A.C

Paolo Righi, presidente Fiaip: «In arrivo una piccola ripresa per il settore»

«Per gli agenti immobiliari si può affermare che è iniziata una "piccola ripresa" ed è terminata la contrazione delle transazioni e la diminuzione del calo dei valori di compravendita in particolare per le abitazioni di pregio e nelle zone di maggior valore. Il calo dei prezzi registrato quest'anno nel mercato immobiliare non è ancora accompagnato da misure legislative per il rilancio del mercato degli affitti o da detrazioni fiscali per chi vuole investire nel mattone come bene di rifugio». Questo è quanto afferma il presidente della Fiaip, Paolo Righi a commento dell'ultimo studio condotto sulle condizioni del mercato immobiliare. L'Ufficio Studi Fiaip, infatti, ritiene come la ripresa del mercato immobiliare nel 2010

in particolare per l'uso abitativo, con particolare interesse alle zone centrali e di pregio, mentre per le zone periferiche o semi-centrali il mercato si prevede sostanzialmente inalterato.

Sempre per l'anno appena cominciato è rilevante l'aumento dei tempi di vendita, anche se molti operatori prevedono per il 2010 un sostanziale mercato stazionario relativamente ai tempi di conclusione dei contratti di compravendita. Per le locazioni l'Osservatorio indica per il 2010 una tendenza verso un limitato aumento dei contratti.

Sui tempi di conclusione delle locazioni, per il 2010 si rileva una previsione di mercato stazionaria, per tutte le zone.

Secondo Luciano Passuti, Responsabile dell'Osservatorio Immobiliare Urbano, la situazione congiunturale, il quadro economico e la recessione incideranno sostanzialmente sull'andamento del mercato immobiliare del 2010: «La criticità del sistema finanziario e le difficoltà nella erogazione del credito influenzeranno la ripresa del mercato delle compravendite e lo stesso sistema occupazionale, che per ora sembra non si aggravi nel nostro paese, inciderà sulla ripresa del mercato, così come la fiducia degli investitori».

Per Fiaip le politiche per la casa, gli incentivi e gli sgravi fiscali non hanno però ancora trovato conferma dal legislatore.

È rilevante l'aumento dei tempi di vendita, anche se molti operatori prevedono per il 2010 un mercato stazionario sui tempi di conclusione dei contratti

resta ancora condizionata alla espansione dell'economia e del credito, all'andamento della occupazione, alle aspettative di nuove norme legislative a favore dell'accesso alla casa, agli sgravi e alla riduzione della forte imposizione fiscale sui redditi degli immobili. Se si va ad analizzare nello specifico i dati rilevati si evidenzia per il 2010 un mercato stabile con un lieve recupero nel numero delle compravendite e delle locazioni