

IL TEMA DELLA CASA È STRATEGICO PER LA RIPRESA DEL MERCATO

*Gli agenti:
la professione
a una svolta epocale*

a cura della Redazione



Il ruolo dell'agente immobiliare è quello più importante per costruire un nuovo mercato dell'intermediazione e soprattutto un nuovo rapporto tra venditore e cliente. La professione, falciata e completamente trasformata dalla crisi settennale, ne esce con la consapevolezza che i vecchi paradigmi del passato non possono avere spazio nel mercato che verrà. Noi abbiamo ravvisato in molti operatori una grande fiducia e positività verso il futuro, non perché siano cambiate le condizioni in cui si opera (tassazione e indicatori economici) ma perché si sta riscoprendo la centralità del tema della casa e finalmente la categoria dell'intermediazione sta cambiando pelle. In Italia esiste ancora un grandissimo margine di crescita per l'intermediato rispetto ai Paesi dove il settore è più sviluppato ed esiste un grande margine di sviluppo sul modo di esercitare la professione di agente immobiliare. Ecco perché abbiamo voluto sentire direttamente i protagonisti del mercato, per capire se anche loro come noi credono che la casa sia il tema chiave del prossimo mercato e se ci sono indicazioni di una ripartenza del settore residenziale.





“Lavorando come Gruppo su entrambi i fronti, inteso come residenziale e corporate – afferma **Roberto Busso, amministratore delegato Gabetti Property Solutions** – direi che la ripresa sicuramente dovrà partire dalle famiglie che, grazie alla riattivazione del credito e alla riduzione dei prezzi, potranno soddisfare la loro necessità abitativa, elemento quindi importante anche dal punto di vista sociale. La ripresa non può tuttavia prescindere dagli investimenti istituzionali, che a loro volta creano un indotto positivo per il Paese, soprattutto se provengono dall'estero. La nostra categoria può favorire l'avvicinamento tra domanda e offerta, fornendo ai clienti strumenti per conoscere al meglio il ventaglio di possibilità che possono percorrere. I punti cardine su cui il legislatore dovrebbe proseguire sono la semplificazione delle procedure burocratiche, il sostegno per acquisto abitazione alle categorie quali giovani coppie e titolari di contratti atipici, incentivi alle ristrutturazioni, riduzione dell'imposizione fiscale sulla casa”.

“Credo fermamente che il settore della casa rivesta un ruolo strategico per la ripresa del mercato immobiliare – dice **Vincenzo Albanese, presidente FIMAA Milano Monza & Brianza** – e che questa possa avvenire esclusivamente incentivando il mercato dal 'basso', ossia promuovendo quel mercato che, contrapponendosi alle operazioni di 'sistema', si rivolge direttamente agli utilizzatori finali. Ritengo altresì che, per le potenzialità che possiede, debba essere sostenuto principalmente il mercato di 'sostituzione'. Solo con la sua ripresa, infatti, si potrà innescare un volano capace di rivitalizzare l'intera filiera immobiliare, consolidando e conferendo stabilità al mercato stesso. Gli interventi possono essere molteplici, mi limito a segnalare due grandi temi, a mio avviso, centrali nel dibattito. Per il mercato della compravendita è necessario ripensare un prodotto-casa 'innovativo', in linea con le



PERSONA

**ROBERTO
BUSSO**

SOCIETÀ

**GABETTI
PROPERTY
SOLUTIONS**

PERSONA

**VINCENZO
ALBANESE**

SOCIETÀ

**FIMAA MILANO
MONZA E
BRIANZA**



mutate esigenze della domanda e a costi contenuti, mentre per quello della locazione, crediamo che il residenziale debba diventare un nuovo asset class per gli investitori istituzionali. In questo modo si potrebbe affrontare in maniera sistemica la questione degli affitti, fondamentale per il dinamismo e la mobilità dell'intero Paese".

Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa Franchising, vede transazioni in aumento ma prezzi ancora in difficoltà: "Stando alle nostre previsioni il 2015 potrebbe concludersi con transazioni in aumento (tra 430 e 440 mila), soprattutto se i segnali positivi sul fronte dell'erogazione del credito si dovessero confermare anche nella seconda parte dell'anno. Sul versante dei prezzi immobiliari ci aspettiamo ancora ribassi: nelle grandi città per il 2015 prevediamo, infatti, una contrazione dei valori compresa tra -3% e -1%. Più complessa la situazione per le abitazioni di bassa qualità e per quelle situate nell'hinterland delle grandi città e nei capoluoghi di provincia, dove la difficoltà di accesso al credito si sente maggiormente e dove le nuove costruzioni sono ancora in parte invendute; per queste realtà territoriali si prevede una diminuzione dei valori compresa tra -4% e -2%".

"Sono convinto – afferma **Bruno Vettore, CEO di Coldwell Banker Italy** – che nella seconda parte del 2015 il mercato residenziale gradualmente crescerà per quanto riguarda il numero delle transazioni e rimarrà stabile sul piano dei prezzi. Il ritrovato interesse delle banche all'erogazione dei mutui favorirà questa lenta ma costante ripresa. La nostra categoria deve proseguire un percorso di qualificazione e di forte incremento degli standard qualitativi, poiché sono sicuramente importanti le innovazioni tecnologiche ma rimangono basilari i fondamentali della professione che, a mio modo di vedere, dovrebbe rimanere pura e non abdicare a favore di servizi che poco hanno a che vedere con l'intermediazione immobiliare".



PERSONA



**ANTONIO
PASCA**



SOCIETÀ



TECNOCASA



PERSONA



**BRUNO
VETTORE**



SOCIETÀ



**COLDWELL
BANKER
ITALY**



Le piattaforme di condivisione sono una delle rivoluzioni degli anni passati e sembrano avere un ruolo decisivo nello scenario futuro del mondo delle agenzie, come sostiene anche **Roberto Barbato, presidente di FRIMM**. "Il mercato immobiliare ripartirà dal mercato residenziale: gli italiani hanno sempre dato alla casa un ruolo a dir poco centrale nell'economia. Due elementi potranno accelerare questa ripartenza: le banche, che concedendo più mutui invoglieranno le famiglie ad avere più fiducia nel mattone, e l'avvento di norme più semplici per la valorizzazione degli immobili, magari dando la possibilità di qualificare vecchi immobili abbattendoli e ricostruendoli come già accade all'estero. Come categoria possiamo favorire la ripresa crescendo professionalmente e diventando veri consulenti dei nostri clienti. In questo gli MLS e la collaborazione tutelata tra agenti immobiliari saranno fondamentali: se tutti condividiamo lo stesso portafoglio di immobili, i clienti ci sceglieranno per la nostra professionalità. Inoltre, grazie a questi nuovi concetti, il cliente sarà più tutelato (il venditore lo sarà dal suo agente così come lo sarà l'acquirente), spenderà di meno e concluderà più in fretta l'operazione".

Uno dei modelli di business che sta crescendo in termini di associati è quello di RE/MAX, che si basa sulle royalties in base ai fatturati delle agenzie. **Riccardo Bernardi, amministratore delegato RE/MAX Corporate**: "Sulla base degli ultimi dati raccolti all'interno della nostra rete, riteniamo dal prossimo anno il mercato immobiliare inizierà la sua ripresa, ripresa che le agenzie RE/MAX hanno già registrato nel 2014. Grazie al nostro modello di business di studio associato e alle attività di recruitment delle nostre agenzie, stiamo raccogliendo risultati positivi, sia per numero di agenzie e di professionisti affiliati, sia a livello di fatturato aggregato. Quest'anno abbiamo vissuto un mese di luglio eccezionale, registrando il miglior risultato degli ultimi 5 anni e chiudendo il mese con un +40% di fatturato aggregato, grazie anche ad



PERSONA



**ROBERTO
BARBATO**



SOCIETÀ



FRIMM



PERSONA



**RICCARDO
BERNARDI**



SOCIETÀ



**RE/MAX
CORPORATE**



iniziative promozionali che si sono dimostrate vincenti come 'La Settimana dell'acquirente' svoltasi nel mese di maggio e che ha visto la chiusura positiva di un altro numero di compravendite".

Un rapporto sempre più stretto e vitale esiste tra le reti di agenzie, o gli agenti singoli, e i portali immobiliari che negli anni da semplici vetrine per la vendita di immobili si sono trasformati in database incredibili che potrebbero avere ben più spazio di quello che hanno adesso anche nelle capacità di fornire informazioni sulle esigenze del cliente.


"Sono molto ottimista, il 2015 può essere un buon anno – dichiara **Daniele Mancini, amministratore delegato di Casa.it** – dobbiamo tutti adattarci. Ci sono molte scommesse davanti a noi, personalmente sono sempre in viaggio in molti mercati che noi presidiamo come Australia, America e Cina e posso vedere dove funziona davvero la centralità dell'agenzia immobiliare. Non è così in Italia per ora, ma lavorando su come sfruttare determinate sinergie si può migliorare il nostro mercato, portando trasparenza, e soprattutto si deve puntare sull'esclusiva del mandato. In Australia esiste il 100% dell'esclusiva, in Italia questo è un sogno, è ritengo sia questo il vero peccato originale del mercato. Sono convinto che l'agente immobiliare nel nostro Paese ora abbia capito come si lavora e noi come Casa.it possiamo aiutare con le agenzie ad aumentare la quota venduta".

Tecnologia ma non solo, conta sempre anche il rapporto con il cliente, diretto e sincero: "Il mercato è cambiato – sottolinea **Carlo Giordano, amministratore delegato di Immobiliare.it** – ma oltre la tecnologia bisogna cercare di centralizzare il cliente, non perdiamo troppo tempo a correre dietro alla tecnologia. Secondo me bisogna tornare all'attenzione al cliente per la realizzazione di un suo sogno, che è quello di acquistare una casa".

 PERSONA



**DANIELE
MANCINI**

 SOCIETÀ




CASA.IT

 PERSONA



**CARLO
GIORDANO**

 SOCIETÀ



IMMOBILIARE.IT

14




Chiudiamo questa panoramica con chi invece lavora direttamente con la tecnologia e offre agli agenti e alle reti, nonché ai portali, la possibilità di creare strumenti sempre più innovativi ed intelligenti per catturare l'attenzione del cliente. L'attenzione però è rivolta alla capacità di offrire servizi a valore aggiunto. "L'accesso diffuso all'informazione immobiliare (normative, quotazioni e soprattutto offerte) – dice **Antonio Rainò di Boraso.com** – è un forte incentivo alla disintermediazione. Tuttavia un mercato in crisi è ancora più complesso e l'acquisto e la vendita di un immobile continuano a presentare rischi tecnici ed economici difficili da affrontare in autonomia. Ecco perché ci potrà essere in futuro ancora spazio per il lavoro dell'agente immobiliare. A condizione però che l'attività di intermediazione sia arricchita di specializzazioni, di servizi consulenziali e attività professionali utili sia al venditore sia al compratore".

 PERSONA



**ANTONIO
RAINÒ**

 SOCIETÀ



BORASO.COM

