

ANALISI 2012: IL CENTRO STUDI FRIMM ESAMINA L'INDICE NAZIONALE REPLAT

L'MLS È L'ANTIDOTO ALLA CRISI DEL SETTORE

Dodici mesi sul filo del rasoio: secondo i dati del network di agenzie legate alla prima piattaforma di condivisione immobili italiana, nel 2012 nonostante l'offerta continui a salire rispetto all'anno precedente, la domanda tiene botta e fa segnare solo valori in positivo per tutti e dodici i mesi dell'anno appena trascorso.

La crisi si batte condividendo e collaborando: è grazie al networking che le agenzie che utilizzano l'MLS riescono anche nel 2012 a evadere un numero sufficiente di richieste tale da tenere l'offerta sotto controllo e la domanda desta.

Vincenzo Vivo, vicepresidente della Holding: «La collaborazione tra agenti immobiliari è l'unica via per non essere fagocitati dall'immobilismo del mercato "convenzionale". Non solo, perché i margini per la ripresa si ampliano se gli operatori valutano con assoluta precisione gli immobili da immettere sul mercato».

Il Centro Studi di Frimm Holding S.p.A. riapre i battenti grazie al rilascio del nuovo **MLS REplat 3** – ultima versione della prima piattaforma italiana di condivisione immobili creata proprio da Frimm nell'aprile del 2000 – e analizza **l'andamento del mercato immobiliare del 2012** basandosi sui dati forniti dall'**Indice REplat**, valore percentuale che individua l'andamento della media degli immobili inseriti e delle richieste effettuate dai clienti rispetto allo stesso mese dell'anno precedente per ogni agenzia Aderente alla piattaforma on-line.

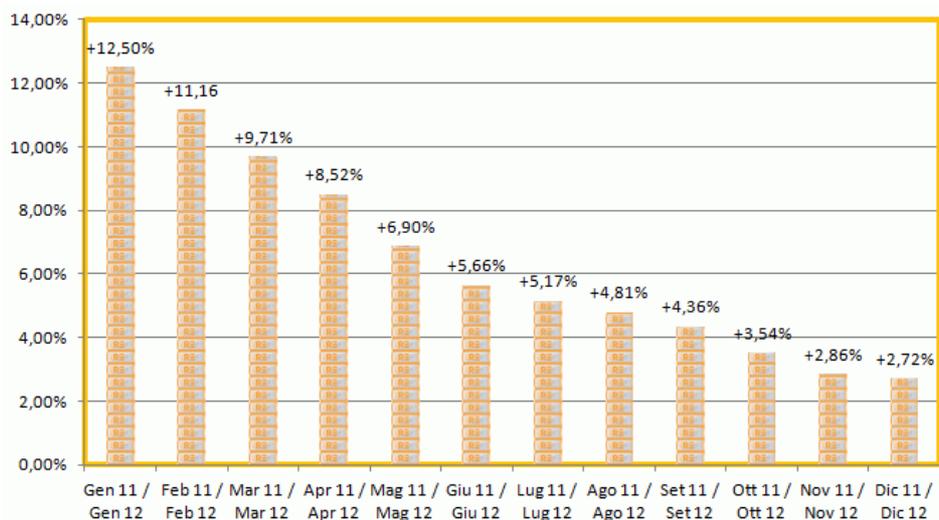


Figura 1 - Indice REplat 2012 (Domanda)

La notizia è che il 2012, per quanto riguarda la domanda registrata dagli operatori del settore delle agenzie legate alla piattaforma online di Frimm (fig. 1), non è stato un anno da buttare. Tutt'altro: l'Indice REplat ha infatti registrato valori in positivo – si va dal +12,50% di gennaio al +2,72% di dicembre – per tutti e dodici i mesi. Ciò significa che nelle regioni italiane meglio rappresentate dagli aderenti al Network di MLS REplat 3 (Piemonte, Lombardia, Lazio, Campania, Emilia Romagna, Sicilia e Calabria su tutte), rispetto al 2011 l'interesse della clientela del mattone è solo cresciuto.

Non distraiga l'andamento apparentemente calante (fig. 1) : i valori espressi, come detto, sono registrati mensilmente e fanno riferimento allo stesso mese dell'anno precedente.

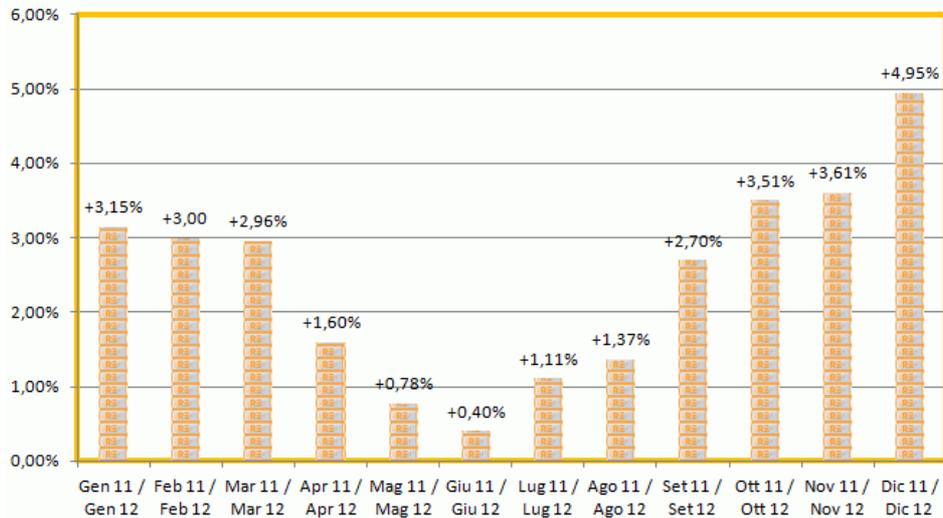


Figura 2 - Indice REplat 2012 (Offerta)

Anche per quanto concerne l'offerta, i dati fatti registrare dalla piattaforma collaborativa corroborano la tesi condivisa da tutti gli osservatori del mercato: l'inventurato è oggettivamente cresciuto (+4,95% a dicembre 2012); colpa, secondo gli aderenti al MLS, del difficile accesso al credito che costringe le famiglie a ricorrere alla permuta per portare a buon fine la compravendita.

«Oggi per comprare casa sei costretto a venderne un'altra», dice Vincenzo Vivo, vice presidente di Frimm Holding. «I numeri sono inequivocabili, dati che attestano attorno al -55% i mutui erogati nel 2012 rispetto all'anno prima. Senza contare che tra quelli erogati solo l'8% ha ottenuto un LTV maggiore o uguale all'80%. L'equity è ciò che conta in questo momento e se per comprare casa ne devi vendere un'altra è impossibile che la domanda riconquisti terreno perduto nei confronti dell'offerta».

«La collaborazione tra agenti immobiliari è l'unica via per non essere fagocitati dall'immobilismo del mercato "convenzionale"», sostiene Vivo. «Non solo – prosegue Vivo – perché è evidente che i margini per la ripresa avranno grande possibilità di ampliarsi se gli operatori valuteranno con assoluta precisione gli immobili da immettere sul mercato».

Frimm nasce nel 2000. In 12 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica. Attualmente nel network Frimm lavorano oltre 1.500 operatori immobiliari. www.frimm.com | www.valucasa.com