

Neanche la crisi blocca la nascita di nuove agenzie

Tra il 2008 e il 2009 il numero delle imprese che esercitano l'attività di mediazione immobiliare è cresciuto rispettivamente del 5,2 e dell'1,9% nonostante il forte calo delle compravendite. La figura dell'agente sta cambiando radicalmente: ora deve garantire ai clienti una serie di servizi accessori fondamentali

Roma La crisi del mercato non blocca l'apertura di nuove agenzie immobiliari. Mentre nell'ultimo triennio le compravendite di case sono diminuite di oltre il 30%, lasciando sul terreno ben 250.000 immobili residenziali, le imprese che operano nell'intermediazione immobiliare hanno continuato ad aumentare. I dati di InfoCamere spiegano, infatti, che le imprese che esercitano l'attività di mediazione immobiliare sono passate dalle 23.512 del primo semestre 2000 alle 41.500 dello stesso periodo del 2008, registrando così un aumento del 76,5% con un picco dell'11,4% nel 2001 ed una crescita più contenuta del 5,2% nel 2008. Quest'anno, la corsa alle iscrizioni alle Camere di Commercio ha subito una frenata evidenziando un incremento dell'1,9%.

Le rilevazioni di InfoCamere confermano che non c'è nessun automatismo fra calo delle compravendite e numero complessivo di agenzie immobiliari. Analisi confermata dal gruppo leader nel franchising immobiliare: «Il numero di agenzie nella nostra rete - spiega Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa Franchising - è rimasto sostanzialmente invariato rispetto ai dati

dello scorso anno. Questo dimostra che il numero di agenzie immobiliari non è influenzato direttamente dalla diminuzione degli affari conclusi. Operatori seri e preparati riescono a non subire l'influenza dei cicli immobiliari e proporsi come professionisti in grado di mediare tra le parti con la giusta ed adeguata preparazione necessaria per concludere un'operazione delicata come l'acquisto o la vendita di una casa».

L'attività dell'intermediario ha subito e sta subendo un processo evolutivo che lo sta sempre più trasformando in un consulente che non può limitarsi a far incontrare domanda e offerta. I servizi accessori che oggi l'agente deve proporre e fornire ai suoi clienti hanno dato una svolta fondamentale al suo profilo professionale. «La necessità di essere sempre aggiornato su svariati temi che toccano la sua professione - spiega Alessandro Ghisolfi, direttore ufficio studi di Ubh - dall'informatica alle questioni fiscali, ambientali ed energetiche, sono punti importanti che qualificano sempre di più il professionista serio ed affidabile. Chi non si aggiorna e pensa di continuare a tenere in vita la propria attività semplicemente fa-

cendo vedere un appartamento ad un potenziale acquirente oggi è destinato a sparire dal mercato». La minore nascita di nuove agenzie di intermediazione immobiliare confermerebbe che è in atto una selezione fra chi è un professionista serio e chi invece ha solo vissuto di riflesso grazie al boom della domanda di case: chi apre oggi lo fa con la consapevolezza di entrare in un momento *difficile del mercato*.

E' opportuno sottolineare che il mediatore immobiliare non si occupa solo della compravendita, ma anche dell'affitto di immobili residenziali ed impresa ed effettua tutta una serie di attività, ad iniziare dalle valutazioni. Se negli anni del boom immobiliare le agenzie dovevano soddisfare clienti che acquistavano senza porre eccessivi problemi, ora devono fare i conti con potenziali acquirenti particolarmente attenti ad ogni aspetto dell'immobile che intendono comprare provocando, fra l'altro, un notevole aumento della tempistica necessaria per concludere la trattativa.

Un recente sondaggio condotto da Banca d'Italia e Tecnoborsa pressogli agenti immobiliari pro-

pone le valutazioni degli operatori sul numero di nuovi incarichi a vendere previsto per il terzo trimestre di quest'anno. Il 52,2% del campione indica un numero uguale a quello del terzo trimestre 2008, il 23,5% un numero superiore e il 24,3% in calo. Per quanto concerne lo "sconto" concesso

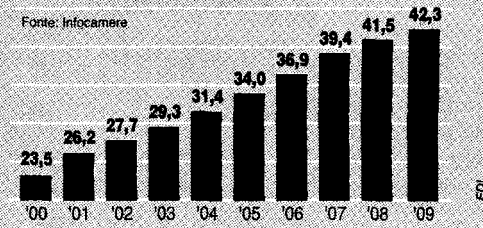
nel secondo trimestre di quest'anno dai venditori rispetto al prezzo inizialmente richiesto, il 39,4% si attesterebbe fra il 10 e il 20%, il 10,7% fra il 20 e il 30% e l'1,7% oltre il 30%. Una quota notevole di "aggiustamento" del prezzo concesso dai venditori (il 37,1%) oscillerebbe fra il 5% e il 10% della richiesta iniziale. Solo il 3% degli intervistati non segnala nessuna variazione di prezzo e l'8,1% un -5%. Mediamente, la riduzione risulterebbe del 12,2% rispetto all'11,8% del primo trimestre di quest'anno e al 9,5% del quarto trimestre 2008. (r.o.ser.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE AGENZIE REGISTRATE

Al 30 giugno, in migliaia

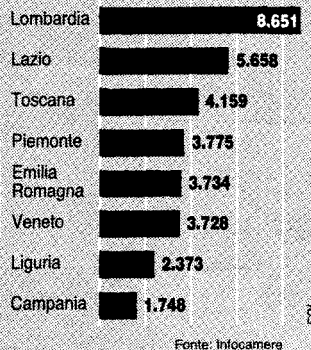
Fonte: Infocamere



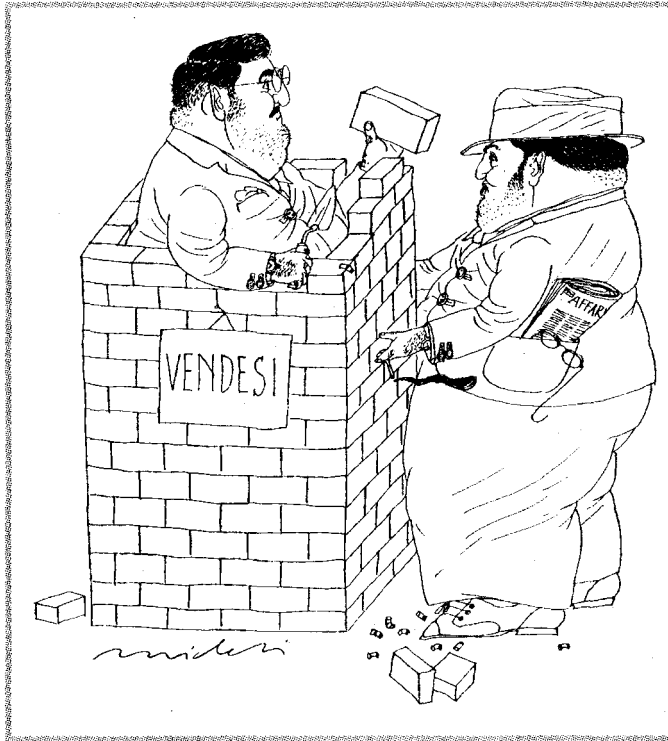
Acquirenti molto attenti e preparati impiegano più tempo per decidere

AGENZIE IMMOBILIARI, LA CLASSIFICA REGIONALE

Al 30 giugno 2009

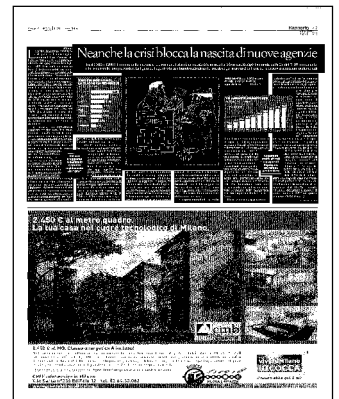


Fonte: Infocamere



Nella tabella qui sotto è ben visibile la crescita delle agenzie immobiliari in Italia

**Chi non
s'aggiorna
è destinato
a sparire
rapidamente
dal "giro"**



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.