

Maggiore professionalità anche per fronteggiare l'attuale momento di crisi di vendite

Agenti immobiliari sempre più preparati s'inventano case a «saldo», master e blog

di ANTONELLO AMBRUOSI

Agenti immobiliari sempre più preparati per fronteggiare il momento di stasi che attraversa il mercato del mattone nel quale comunque negli ultimi giorni si nota un risveglio, specie per le abitazioni di pregio sia nei quartieri commerciali delle città più grandi che nei più affermati centri turistici (vedi Madonna di Campiglio dove i prezzi a mq sono alle stelle). Si va dalla proposta di insolite soluzioni di marketing alla creazione di master per la formazione di venditori sempre più preparati e ad una specifica preparazione per sfruttare Internet.

La prima iniziativa, che abbiamo accennato la settimana scorsa, giunge dalla rete di agenzie della Remax che ha origini negli Usa. Si basa sull'offerta di case a prezzo di saldi, proprio come avviene per scarpe e vestiti. Alla base dell'idea c'è proprio il mercato in fase di stasi, con le transazioni scese in media del 3,5%, i tempi di vendita che si sono allungati da 2 a 5 mesi nel giro di un paio d'anni, mentre è aumentata dall'8 all'11,6 per cento la differenza fra prezzo richiesto e quello col quale si conclude una compravendita.

Quindi la pragmatica soluzione dei prezzi scontati, in genere del 10% (anche se si parla di punte del 40% improbabili e da noi non accertate). Gli agenti hanno interpellato i proprietari di immobili in vendita (senza risultato) dal 15 ottobre scorso ed hanno chiesto la loro disponibilità ad una riduzione del prezzo richiesto. Cinquecento clienti Remax, per lo più in Lombardia e Piemonte (con qualche unità in Lazio) hanno accettato la proposta che si assicura sarà estesa in altre zone d'Italia. Lo sconto

del 10% in media dà luogo a riduzioni di prezzi di 29mila euro (su una media dei prezzi richiesti di 290mila euro ad immobile). In realtà uno sconto che equivale, né più né meno, alla cifra che passa tra quella richiesta e quella conclusiva della compravendita. Quindi uno sconto solo virtuale? Niente affatto, assicurano gli ideatori della "svendita": la trattativa può partire già dal prezzo scontato.

Un'idea che è frutto di una preparazione degli agenti immobiliari più all'avanguardia. Per la loro formazione l'Università la Sapienza di Roma, in collaborazione con Tecnoborsa, ha istituito il Master di 1° Livello "Tecniche di Valutazione Immobiliare". Nello scenario attuale la tecnica finanziaria della cartolarizzazione e l'attività di dismissione del patrimonio da parte di diversi Enti pubblici, rendono necessarie competenze specifiche in tale settore e la necessità di formare figure professionali ad hoc, in grado di saper gestire la complessità legata alle valutazioni degli immobili.

Il Master intende fornire gli strumenti e le metodologie necessarie a valutare i beni immobiliari, e compiere analisi approfondite al fine di operare sul mercato nazionale e nell'ambito dell'Unione Europea. È pertanto finalizzato a sviluppare una cultura tecnico-professionale supportata dalle necessarie conoscenze tecniche, giuridiche ed economiche in grado di generare un profilo professionale, imprenditoriale e manageriale adeguato a sostenere lo sviluppo del settore immobiliare.

Il Master è strutturato in modo da favorire l'integrazione tra competenze tecnico-scientifiche ed economico-giuridiche allo scopo di formare professionisti della valutazione, della consulenza e

dell'intermediazione immobiliare in grado di sviluppare progetti e iniziative immobiliari in tutte le fasi evolutive del processo e fino alla sua conclusione. La figura che emergerà dal Master, acquisirà capacità di coordinamento delle varie attività immobiliari e sarà in grado di colloquiare con gli eventuali specialisti settoriali, avendo una visione generale e interdisciplinare dei vari problemi che interessano l'economia immobiliare.

Gli agenti immobiliari devono anche imparare a sfruttare meglio Internet valido alleato nel catturare e divulgare le informazioni: i blog si stanno dimostrando strumenti adatti a questi bisogni. Da pochi giorni gli agenti immobiliari possono far sentire la loro voce attraverso BlogAgenzieImmobiliari.it, il primo blog pensato e costruito appositamente per soddisfare il loro bisogno di confrontarsi e discutere dei problemi comuni. Un ruolo comunque ottimamente svolto da tempo dalle organizzazioni di categoria (tra queste ultime citiamo la Fiaip che ha organizzato un raduno sciistico per gli agenti che si svolgerà dall'8 al 10 febbraio a Bardonecchia). Le tematiche trattate sul blog vengono portate in giro per l'Italia attraverso il bAI Italy Tour 2008, un evento gratuito e itinerante ricco di dibattiti interessanti e innovativi che rende gli operatori del settore protagonisti di un'informazione democratica e condivisa. Il bAI Italy Tour focalizza l'attenzione su tutti i nuovi strumenti a disposizione degli agenti immobiliari per la crescita professionale, esaminando lo scenario attuale e le prospettive future, portando informazione su come utilizzare al meglio la Rete e tutte le opportunità da essa offerte.