

5 2012: consulenza immobiliare

Chi cambia **la rotta**
potrà sopravvivere

di Marcella Persola

**Con l'arrivo
del nuovo
anno
le strutture
attive
nel mercato
immobiliare
sono destinate
a consolidarsi.
Mentre chi
non si adegua
alle nuove
sfide...**

Anno di grande sfida per il mercato immobiliare. Se lo scenario macroeconomico non sembra offrire prospettive illuminanti per il 2012, ad esso va aggiunto anche un mercato "micro" che tende verso il consolidamento. "Il numero totale delle compravendite è calato del 5-6% rispetto allo scorso anno" evidenzia **Dario Castiglia**, presidente e a.d. di **RE/MAX Italia**, "e si riduce di conseguenza anche la quota pro-capite delle compravendite degli agenti". Quindi è prevedibile che il mercato farà una bonifica di operatori, almeno secondo alcuni.

"Io credo che vedremo un consolidamento delle strutture già esistenti e che dei 60 marchi che erano presenti sul mercato 5 anni fa, ne resteranno circa 4 o 5, nei prossimi anni" precisa **Alessandro Pollero**, presi-

dente di **Fondocasa SpA**. Secondo altri operatori il messaggio è abbastanza chiaro. Il 2012 sarà l'anno della svolta e chi non si adegua ed è capace di cambiare deve chiudere. "Questo è un lavoro dove si possono ottenere dei risultati economici e imprenditoriali molto importanti, a condizione che si sappiano unire tre doti fondamentali: ottimismo, impegno e umiltà" sottolinea **Emanuele Barbera**, presidente di **Sarpi SpA**. E se il mercato sarà selettivo nei confronti degli agenti immobiliari, anche a loro spetta un compito non facile: convincere i clienti ad abbassare i prezzi, senza perdere di vista la soddisfazione del cliente. "Essendo la nostra attività un servizio, è necessario dimostrare al cliente ogni giorno di essere per lui un vero valore aggiunto" sottolinea **Ilario Toscano**, presidente di

Gruppo Toscano SpA. Ma sul parametro prezzo, va fatto effettivamente qualche aggiustamento. "Nel 2012 sarà necessaria una migliore conoscenza dei prezzi e una maggiore condivisione" è questa l'idea di **Roberto Barbato**, presidente di **Frim Holding**. I prezzi degli immobili fino ad oggi hanno tenuto ma le previsioni dicono che per vendere sarà necessario abbassarli. Soprattutto per un altro fattore. Se è vero che il numero di compratori è diminuito, tagliando fuori dal mercato coloro che compravano casa accendendo un mutuo totale, oggi la difficile condizione economica crea delle difficoltà anche a chi dispone di un po' di liquidità, ma deve comunque ottenere un prestito per l'acquisto. Insomma sembra che le banche abbiano agito con la cescia sul comparto mutui e

FONDOCASA
Alessandro Pollero

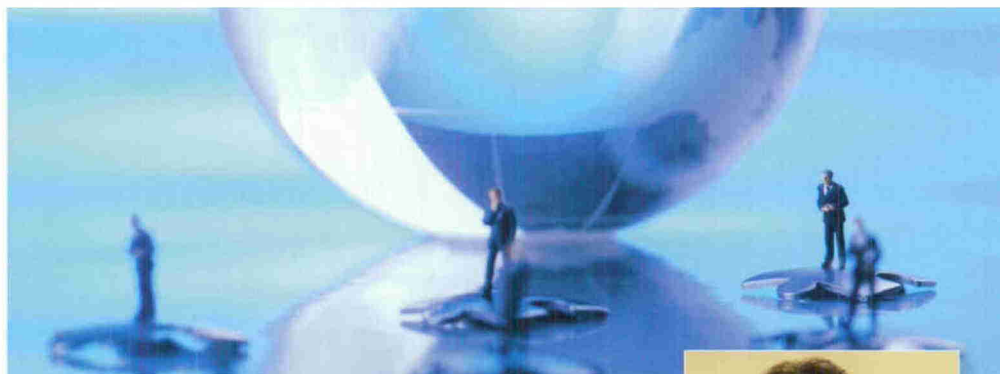


FRIMM HOLDING
Roberto Barbato

GRUPPO TOSCANO
Ilario Toscano



IMMOBILIARE.COM
Augusto Grimaldi



Un capitolo importante spetterà alla formazione. RE/MAX Italia sta organizzando un meeting primaverile con Tom Ferry. Ma questa non sarà l'unica iniziativa del settore

prestiti, perché impegnate a far quadrare i conti. E questo atteggiamento avrà delle ripercussioni inevitabili anche sull'attività degli agenti immobiliari.

E allora cosa fare per non restare fermi? Per **Antonio Pasca**, presidente di **Tecnocasa Franchising SpA** "ci sono margini di miglioramento dal punto di vista dell'acquisizione di quote di mercato nel settore del *franchising* immobiliare". La società infatti prevede l'apertura di 200 agenzie nel corso del 2012. Inoltre "il gruppo ha in atto un piano di sviluppo della rete industriale/commerciale che ad oggi ha raggiunto le 100 agenzie" racconta Pasca. E non è la sola che punta alla crescita. Anche Fondocasa si è posta come obiettivo del 2012 la crescita del 15% della rete puntando soprattutto su figure *senior*.

I professionisti di esperienza sono anche il *core* del neonato *network Immobiliare.com* fondato da **Augusto Grimaldi**. "Tra le novità del nuovo anno stiamo pensando all'apertura di un gruppo di lavoro ben affiatato nel napoletano. Una dozzina di agenzie già attive nel territorio da molti anni, coordinate da un collega di forte esperienza" descrive il

fondatore. Non solo. Molte reti sono impegnate in processi di ristrutturazione, ma la volontà è quella di continuare a crescere. È il caso di Sarpi, ad esempio che "in questo periodo di recessione del settore prevede una formula di affiliazione flessibile, con *royalty* più basse" spiega Barbera. O Toscano che nel 2012 ha intenzione di aprire 3 nuove agenzie, due delle quali a Roma e una a Torino, oltre all'inagurazione della nuova sede centrale a Milano.

E anche nel 2012 un capitolo importante spetterà alla formazione. RE/MAX Italia sta organizzando un *meeting* primaverile con **Tom Ferry**, guru del mondo immobiliare, sull'utilizzo delle nuove tecnologie nel settore immobiliare. Un evento che sarà aperto a tutti gli agenti non solo a quelli del *network* guidato da Castiglia, oltre ad aver istituito un corso di preparazione tecnico per agenti immobiliari in collaborazione con le Camere di Commercio.

Mentre Immobiliare.com ha collaborato all'organizzazione di un corso di *marketing* immobiliare, assieme alla *business school* CUOA. Frimm Holding invece intende puntare sulle certificazioni energetiche che diventeranno obbligatorie per la compravendita degli immobili.



RE/MAX ITALIA
Dario Castiglia

SARPI
Emanuele
Barbera



TECNOCASA
FRANCHISING
Antonio Pasca

