



Articolo del 12/07/2011

## Littlestone. L'intervista a Roberto Barbato

*Come si sta evolvendo il mercato immobiliare italiano. Ma soprattutto quali sono le aspettative per il futuro.*

*Abbiamo fatto il punto della situazione con Roberto Barbato, Presidente Frimm Holding S.p.A.*

### **Come sta cambiando e come si sta evolvendo il mercato immobiliare?**

Nel corso degli ultimi 10 anni il settore del mattone ha visto e subito cambiamenti tali che possono far parlare, a ragione, di una vera e propria rivoluzione. Una rivoluzione che non ha ancora terminato di produrre effetti sulla metodologia e sull'approccio al lavoro degli operatori, sui desideri e sulle abitudini dei consumatori, sulle normative che regolano quello che, ancora oggi, è uno dei comparti che trainano l'economia del nostro Paese. Quest'ultimo è l'unico elemento, nonostante il calo delle compravendite registrato dalle circa 800.000 del 2006 alle circa 600.000 del 2010, a essere rimasto invariato durante l'ultimo lustro. Per il resto, l'incedere costante, pressante e pervasivo di internet, la crescente difficoltà di accesso al credito, le tante novità legislative come l'abolizione del ruolo dell'agente immobiliare, il decreto legislativo n. 141 riguardante la mediazione creditizia, la maggiore consapevolezza di chi cerca e vende casa e, chiaramente, la particolare congiuntura economica mondiale che dal 2008 stringe le proprie maglie sull'Occidente, hanno decisamente cambiato le carte in tavola.

Quello di oggi è un mercato immobiliare in pieno fermento, un mare in tempesta difficile da navigare che, però, porterà coloro che sapranno domarlo in lidi finalmente calmi e soprattutto floridi. Anzi, più che a un momento di crisi mi piace pensare che siamo tornati a un periodo di normalità a cui è difficile riabituarsi. D'altronde, le circa 600.000 compravendite registrate sottolineano con forza che quello immobiliare è un settore assolutamente vivo. E poi non bisogna dimenticare che dal 1990 al 2001 l'andamento delle compravendite ha oscillato tra le 520.000 e le 620.000 per poi schizzare in alto.

È necessario leggere tra le righe di questa rivoluzione e avere il coraggio di evolversi, di correggere - se necessario - i propri modelli di business e, questo è certo, bisogna offrire qualcosa in più rispetto a prima.

Calma e sangue freddo, dunque, perché soltanto abbracciando il cambiamento sarà possibile continuare a fare business in questo come negli altri mercati. Internet è il nuovo strumento che, insieme con quelli canonici, permette di raggiungere clienti e investitori? Benissimo, occorre capire come sfruttarne al massimo le possibilità. Il corretto utilizzo delle piattaforme per la collaborazione e la condivisione dei portafogli - l'ormai noto Multiple Listing Service - può portare ad aumentare di 3 volte il fatturato d'agenzia? Perfetto, bisogna capire il modo corretto di inserire questo strumento all'interno dell'operatività quotidiana. Insomma, se fino a qualche tempo fa MLS, condivisione, sharing, social network, portali immobiliari e chi più ne ha più ne metta, erano concetti che potevano anche non interessare l'agente immobiliare, oggi non è più così. Ecco, il web può essere la via per avvicinare il mediatore al consumatore, mostrando quanto il primo sia fondamentale al successo dell'operazione desiderata dal secondo.

### **Quali sono le aspettative per i prossimi anni?**

Diciamo subito, nei prossimi anni ci si aspetta di uscire definitivamente dalla crisi e di tornare gradualmente a un'economia florida, contraddistinta da una rinnovata fiducia dei consumatori nell'industria, nel commercio e nel settore immobiliare. Non sarà facile, certo, ma sono sicuro che tra qualche tempo ci troveremo di fronte un comparto completamente rinnovato, in cui qualità, professionalità e attenzione al cliente faranno da padrone. Personalmente mi auguro che l'agente immobiliare possa essere ritenuto un professionista a tutti gli effetti, come un commercialista o un avvocato. Il passaggio è fondamentale perché troppo spesso la categoria dei mediatori non viene considerata come dovrebbe. In fondo, l'operatore del mattone è, o comunque dovrebbe essere, lo specialista di tutto ciò che è real estate. E' anche per questo che Frimm, l'azienda che presiedo, ha dato il via già due anni fa alla trasformazione che oggi ci permette di essere un network di servizi per agenzie immobiliari: un punto di riferimento per chi vuole lavorare nel real estate a 360 gradi, dalla compravendita al trading, passando per le energie rinnovabili e il settore corporate.

### **Quali sono le principali tipologie richieste dagli acquirenti?**

Secondo il nostro Centro Studi, che rileva i dati sul mercato tramite il Multiple Listing Service REplat utilizzato da oltre 1.500 agenzie in Italia, è ormai più di un anno che, in generale, gli acquirenti sono maggiormente orientati ai bilocali e ai trilocali. In Italia queste due tipologie rappresentano attualmente il 70% della richiesta immobiliare. La crisi, dunque, si è fatta sentire duramente anche perché le nostre più recenti analisi evidenziano come sempre più persone preferiscono spostarsi nelle periferie delle grandi città, se non addirittura in cittadine lontane anche 30 chilometri dalla metropoli purché complete di tutti i principali servizi, per risparmiare qualcosa. E se vi chiedete se il luogo di lavoro incida ancora sulla scelta della prima casa, la risposta è sì ma con delle enormi differenze rispetto al passato: ci sono meno lavoratori che possono permettersi di scegliere e optano forzatamente per il pendolarismo.

Per contro, e questo fatto evidenzia la forza degli strali della crisi economica mondiale, gli immobili di pregio non hanno dato segni di cedimento. Il mattone continua a rappresentare un investimento sicuro e chi si è trovato di fronte alla necessità di riallocare le proprie risorse, ha scelto il settore immobiliare a occhi chiusi.

### **Come stanno cambiando le abitudini degli acquirenti? Cosa chiedono oggi agli agenti immobiliari e cosa chiedevano una volta?**

Come dicevamo poc'anzi, internet ha letteralmente cambiato le carte in tavola nell'immobiliare. E se lo ha fatto con gli agenti immobiliari, lo ha fatto ancor più con gli acquirenti. Chi compra casa oggi è più informato e consapevole di un tempo, sa bene che genere di operazione vuole mettere in piedi e, generalmente, sa cosa aspettarsi. Prima di entrare in un'agenzia, l'acquirente di oggi valuta le sue opzioni e le sue risorse su internet. Visita i portali di annunci immobiliari, preferendo le offerte con foto, planimetrie e video, visualizza l'immobile sulle mappe online per capire in che zona è situato e qual è la sua effettiva esposizione, confronta i prezzi e magari chiede consiglio sul da farsi agli amici su Facebook.

Volendo riassumere, in generale l'acquirente di oggi ha le idee molto chiare su cosa vuole e cosa può permettersi. In passato chi desiderava comprare casa entrava in un'agenzia esprimendo quel semplice desiderio, condito certo da qualche caratteristica che l'immobile doveva possedere e poco altro, e attendeva le proposte dell'agente immobiliare. Diciamo che in passato la consapevolezza del cliente si costruiva passo passo, incontro dopo incontro in agenzia o presso gli immobili.

Detto questo, la vetrina su strada di un ufficio di mediazione immobiliare è ancora in grado di suscitare voglia e desideri ma è meno determinante di un tempo in relazione all'effettivo acquisto.

### **Il mutuo contratto all'interno dell'agenzia. Come si sta muovendo il mercato?**

Il problema è proprio questo: il mercato non si muove. E' una provocazione, è chiaro, però un fondo di verità c'è. Al giorno d'oggi l'acquirente è più propenso di una volta ad affidarsi a un'agenzia creditizia, spesso preferita rispetto allo sportello di una banca non solo perché il mediatore viene considerato una sorta di "specialista del prodotto mutuo" ma anche perché è disposto ad ascoltare le problematiche e a venire incontro alle esigenze di chi sta prendendo l'importante decisione di indebitarsi per acquistare un immobile o, magari, per ristrutturarlo. In questo momento il settore è sconquassato dal decreto legislativo n.141 che, pur assolutamente necessario per la tutela dei consumatori e per la crescita della professione, non ne ha ancora chiarito il futuro a parte il fatto che, con tutta probabilità, chi vorrà lavorare come intermediario del credito dovrà essere un professionista preparato e di livello. Non ci sarà più spazio, dunque, per chi finora si è improvvisato tale.

Tutto ciò ha però rallentato l'attività delle agenzie creditizie che sempre più spesso cercano di accordarsi con i colleghi dell'immobiliare, ormai impossibilitati a offrire finanziamenti, facendo consulenze ai loro clienti: in questo modo l'ufficio che vende case offre un servizio in più e l'ufficio che

propone mutui e prestiti amplia il proprio portafoglio clienti e il proprio business. In particolare noi di Frimm consigliamo caldamente ai nostri mediatori del mattone di collaborare con quelli dei finanziamenti e viceversa proprio perché i vantaggi sono innegabili per entrambe le parti. E poi non si può non considerare il fatto che ormai la maggior parte delle compravendite avviene solo e soltanto grazie all'accensione di un mutuo, anche quando si tratta di permuta.

Nel momento in cui le banche torneranno a concedere liquidità con minore sforzo e la normativa sarà definitiva, tutto il comparto ne guadagnerà ma fino a quel momento sarà necessario non disperdere le forze e lavorare sempre di più sul networking.