

Mercato Immobiliare Italiano Scenari per gli Agenti Immobiliari



Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

1	Introduzione.....	3
2	Numeri e attendibilità	3
2.1	Numero Transazioni Immobiliari Residenziale.....	3
2.2	Numero agenti immobiliari.....	3
2.3	Numero transazioni intermedie.....	3
2.4	Valore monetario vendite intermedie.....	4
3	Scenario storico	4
4	Stagnazione o ripresa?	6
5	Considerazioni sulle analisi	8
5.1	Sindrome da agenzia di viaggio?	8
5.2	Aspettiamo la ripresa?	9
5.3	La sfida: stare nel mercato	10
5.4	L'affitto come opportunità.....	12
5.5	Conclusioni	13
6	Sitografia.....	14

1 Introduzione

Questo *abstract* nasce dalla volontà di analizzare il comparto immobiliare Italiano investito dalla crisi, tentando di offrire informazioni che riteniamo possano essere utili ai professionisti del settore al fine di attuare politiche e strategie per competere con maggior efficacia con un unico obiettivo: stare nel mercato.

I quesiti ai quali si vuol tentare di rispondere sono:

1. Il calo delle transazioni immobiliari è davvero imputabile esclusivamente alle maggiori difficoltà di accesso al credito?
2. Il processo di disintermediazione immobiliare è irreversibile?
3. Aspettiamo la ripresa?

Per effettuare questa disamina sono state reperite non solo fonti autorevoli e studi ufficiali, ma anche le "impressioni" ed i pareri dei diretti interessati che ogni giorno si confrontano in questo scenario e ne percepiscono umori e emozioni.

Fondamentale sono stati i forum specializzati online, i social network (in particolare LinkedIn).

2 Numeri e attendibilità

Per descrivere l'attuale scenario dobbiamo partire da alcuni numeri:

- Numero delle transazioni immobiliari residenziale
- Numero di agenti immobiliari presenti sul mercato
- Numero delle transazioni tramite mediazione o direttamente fra privati
- Valore monetario delle vendite intermedie

2.1 Numero Transazioni Immobiliari Residenziale

Il numero delle transazioni a consuntivo 2011 inerente il comparto residenziale è attendibile come dato in quanto reperito tramite i dati dell'Agenzia del Territorio, Ministero dell'Interno ed elaborati dal centro di ricerca Nomisma. **Tale dato si attesta a 575.000 unità.**

2.2 Numero agenti immobiliari

I dati inerenti il numero di agenti immobiliari presenti sul territorio nazionale possiamo definirlo presunto. Le informazioni reperite da varie fonti non sono coincidenti ed inoltre sono di difficile interpretazione. Abbiamo trovato informazioni che citano "Unioncamere" che attestava il dato intorno ai 70 mila agenti immobiliari e 40 mila agenzie immobiliari. Tale informazione ci risulta inconsistente, l'iscrizione presso le Camere di Commercio non vuol necessariamente significare che si tratti di un operatore attivo sul mercato.

Altre fonti che attestavano il dato a 36 mila agenzie con vetrina su strada. Altre ancora che attestano tale dato a 44 mila unità.

Pertanto nelle analisi che seguono abbiamo ipotizzato di assumere come dato convenzionale **40 mila agenti/agenzie immobiliari** attivi.

2.3 Numero transazioni intermedie

Anche in questo caso è difficile reperire un dato obiettivo ed abbiamo rintracciato diverse stime e tendenze nel tempo. Oggi alcune fonti attestano che il 50% delle transazioni è intermediato. Altre fonti attestano tale dato al 40%. Per i nostri scopi, **proporremo scenari dal 60% al 40% di intermediato.**

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

Non abbiamo alcuna evidenza del trend storico di tale informazione, pertanto lavoreremo per scenari.

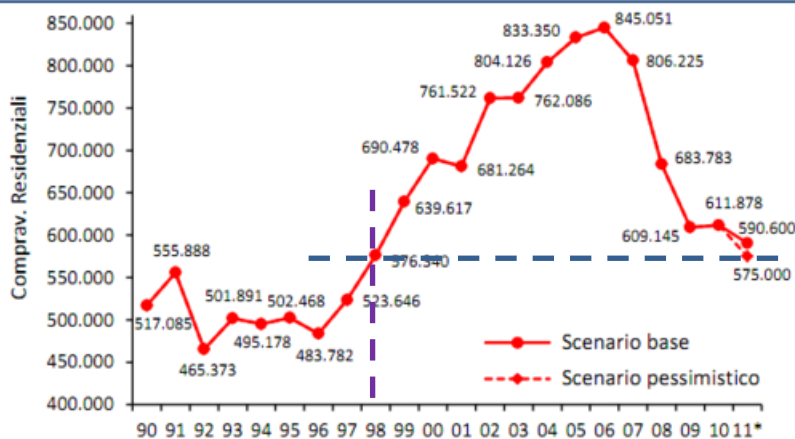
2.4 Valore monetario vendite intermedie

Informazione carente in questa analisi è relativa ai volumi monetari intermediati. Quanti miliardi di vecchie lire venivano transati nel 1998 e quanti milioni di euro nel 2011. Il dato 1998 andrebbe aggiornato. Le provvigioni all'agenzia vengono calcolate sul valore dell'intermediazione e tale informazione risulterebbe utile per avere un indice di redditività in base al numero di transazioni.

3 Scenario storico

Osserviamo l'evoluzione nel tempo delle transazioni immobiliari nel comparto residenziale (Fonte: Nomisma su dati Agenzia del Territorio e Ministero dell'Interno):

Italia – Andamento delle compravendite residenziali



(*) Preconsuntivo.

Fonte: Elaborazioni e stime Nomisma su dati Agenzia del Territorio e Ministero dell'Interno.

Il dato relativo all'anno 2011 coincide (al netto di poche migliaia di unità) con l'andamento delle transazioni del 1998.

Nel 1998 si era in pieno trend crescente ed a parità di transazioni non si parlava di crisi, tutt'altro.

Quali sono i motivi di questa diversa percezione?

Le argomentazioni plausibili sono 2:

1. Minore numero di agenzie immobiliari sul mercato nel 1998
2. Maggiore numero di transazioni intermedie

Un paio di scenari tradotti in numeri:

Anno 2011		
Numero transazioni totali	Transazioni intermedie al 50%	Transazioni intermedie al 40%
575.000	287.500	230.000
Media transazioni per agente/agenzia	7,715	5,75

LivelloCasa.it® - www.livellocasa.it - info@livellocasa.it

Il materiale presente su questo documento può essere utilizzato liberamente, a patto che venga citata la fonte e che l'utilizzo non abbia scopo di lucro

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

Nel 2011 se ripartiamo il numero delle transazioni intermedie per 40.000 agenti immobiliari, risulta una **media di 7,175 transazioni ad agente**.

La media si abbassa notevolmente se è vero il dato che l'intermediato odierno si attesta sul 40%. Risulta infatti **una media di 5,75 transazioni ad agente**.

Anno 1998		
Numero transazioni totali	Transazioni intermedie al 60%	Transazioni intermedie al 50%
576.340	345.804	288.170
Media transazioni per agente/agenzia	8,64	7,2

Nel 1998, se utilizziamo l'assunto che il numero delle agenzie immobiliari sia rimasto invariato nel tempo, abbiamo una **media di intermediazione ad agente di 8,64 nell'ipotesi del 60%** di intermediazione e **7,2 transazioni ad agenzia nell'ipotesi di intermediato al 50%**.

Lo scarto non è così significativo da spiegare il clima di euforia del 1998 e il clima di depressione nel 2011.

Pertanto l'ipotesi più credibile è che il numero delle agenzie immobiliari nel 1998 fosse notevolmente inferiore all'attuale e che il numero di transazioni intermedie si attestasse intorno al 60%.

Quante agenzie immobiliari c'erano nel 1998?

Se abbiamo avuto difficoltà oggettive a recuperare un numero univoco per il 2011, le difficoltà aumentano se vogliamo recuperare un dato storico.

Per ottenere un'ipotesi attendibile e prudentiale riportiamo uno studio pubblicato da **ImmoFranchising¹** che evidenzia le seguenti informazioni:

AGENZIE IMMOBILIARI

Agenzie immobiliari indipendenti	38.235 (+9,48% rispetto a giugno 2010)
Agenzie immobiliari in Franchising	5.989 (-9,09% rispetto a giugno 2010)
Totale agenzie immobiliari Italia	44.224 (+6,54% rispetto a giugno 2010)

Dal 2006 la crescita del numero delle agenzie immobiliari è a pari al +30,04%.

(Fonte: ImmoFranchising - Estratto Report Franchising Immobiliare Italia - Luglio 2011 - Gerardo Paterna)

Dal culmine del pieno boom immobiliare che ha registrato il record storico di transazioni residenziali con dato attestato a 845.041 vendite, stando alla seguente fonte, ante 2006 le agenzie immobiliari operanti sul mercato era inferiore di 13.284 unità.

Nel 1998, partendo dal nostro assunto di 40 mila agenzie immobiliari attive e depurandolo della crescita del 30% dal 2006 al 2011, e della ipotetica crescita dal 1998 al 2006 possiamo ragionevolmente individuare una

¹ http://www.immofranchising.net/documenti/Estratto_Report_Franchising_Immobiliare_Italia_Luglio_2011.pdf

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

forbice da 23 mila a 28 mila operatori professionisti che intermediavano dal 50% al 60% del mercato come riepilogato nello schema seguente:

1998: totale transazioni residenziali 576.340			
Scenario su agenzie attive		Numero transazioni medie su intermediato 60%	Numero transazioni medie su intermediato 50%
Caso a	28.000	12,35	10,29
Caso b	23.000	15,03	12,53

(* Dati presunti)

Da tali assunti possiamo schematizzare le differenze dell'intermediato 1998/2011:

Delta rapporto transazioni 1998/2011 sulle ipotesi argomentate			
Tipo rapporto	Intermediato medio anno 1998	Intermediato medio anno 2011	Delta variazioni
Max '98 a/Max 2011	12,35	7,175	- 5,2
Max '98 a/Min 2011	12,35	5,75	- 6,6
Min '98 a/Max 2011	10,29	7,175	- 3,115
Min '98 a/Min 2011	10,29	5,75	- 4,54
Max '98 b/Max 2011	15,03	7,175	- 7,85
Min '98 b/Min 2011	12,53	5,75	- 6,78

Nel 1998 l'intermediato medio risulta essere nella maggior parte dei rapporti doppio o anche maggiore del doppio rispetto all'anno 2011, fatta eccezione per una casistica che evidenzia comunque un rapporto pari al 50% circa.

Dall'analisi di tali informazioni possiamo spiegare quindi la differenza fra euforia del 1998 e depressione del 2011.

Mediamente ogni operatore nel 1998 intermediava il doppio di unità immobiliari rispetto al 2011.

4 Stagnazione o ripresa?

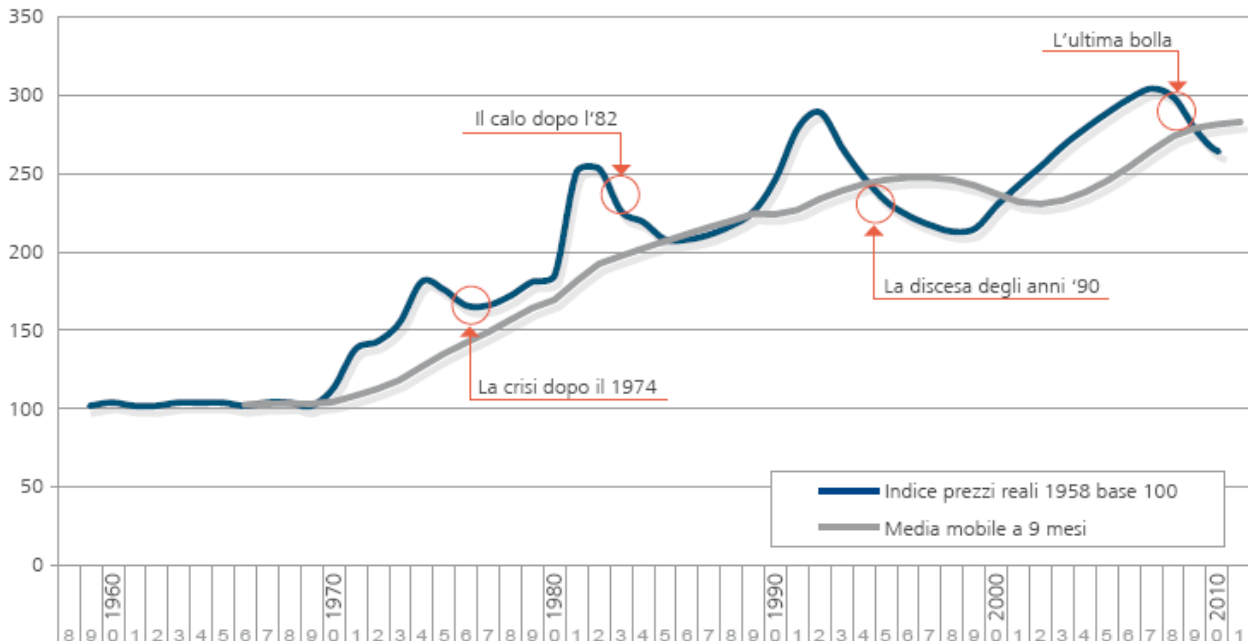
Oggi la domanda che tutti ci poniamo è se il mercato immobiliare ricomincerà a correre verso l'alto.

Non abbiamo la sfera magica, ma pensiamo che osservare dati statistici e fattori socio-economici possa essere un buon punto di partenza.

Il primo aspetto che possiamo osservare è che l'andamento del mercato immobiliare è ciclico e dal dopoguerra ad oggi possiamo individuare 4 macro cicli:

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012



(Fonte: Elaborazione Ufficio Studi AITEC su dati Scenari Immobiliari²)

Dal 1960 al 1974 individuiamo il primo trend di crescita.

1. Dal 1974 al 1982: 3 anni di discesa prima di ricominciare salire e toccare il nuovo massimo nel 1982. Durata ciclo: 8 anni.
2. Dal 1982 al 1992: 4 anni di discesa per ricominciare la corsa al rialzo e toccare il nuovo record storico nel 1992. Durata ciclo 10 anni.
3. Dal 1992 al 2006: osserviamo una discesa lunga 6 anni che porterà al superamento del record di transazioni raggiunto nel 1992 nell'anno 2006. Durata ciclo 14 anni.
4. Iniziato dopo il 2006

Nel 2006 è iniziata la discesa e ad oggi non abbiamo ancora nessun segnale di risalita. Ciò che possiamo notare dalla storia, è che tali cicli siano normali, ma ogni volta la loro ampiezza aumenta: 8, 10, 14 anni.

Mentre gli anni di ogni ciclo per raggiungere il punto più basso prima del cambio di rotta sono di ampiezza: 3, 4, 6 anni.

Considerazioni meramente statistiche a parte, non possiamo trascurare alcuni aspetti **socio-economici** che possono influenzare negativamente la tanto attesa ripresa:

- Negli '90, la percentuale dei proprietari immobiliari è passata dal 70% all' 82%;
- E' aumentato dell'8% il numero di individui in fasce di povertà che non possono acquistare una casa (dal 5% al 13%);
- Arresto del boom demografico degli anni 2000, il maggiore registrato dal dopoguerra soprattutto derivante da flussi migratori con 300 mila nuovi nuclei familiari all'anno;
- Blocco della domanda residenziale di qualità di famiglie già proprietarie;
- Scelte diverse di investimento: i rendimenti dei titoli di Stato Italiano hanno dirottato l'investimento "sicuro" nel mattone. Al netto dell'introduzione dell'IMU e revisione rendite catastali hanno portato il differenziale di rendimento tra BTP e immobili al 2%

(Le fonti riportate nello schema sono state reperite dalle ricerche **Studio Lascar³** e **AITEC⁴**)

² http://www.aitecweb.com/Portals/0/pub/Repository/Area%20Economica/Pubblicazioni%20AITEC/IL_MERCATO_IMMOBILIARE.pdf

³ http://www.sigest.it/system/news/news/resource/Tra_Realta_Percezione.pdf

5 Considerazioni sulle analisi

Sono diverse le considerazioni conclusive relative a questa disamina:
il mercato immobiliare Italiano sembra che abbia raggiunto la saturazione.

Difficilmente potrà risalire in tempi ragionevolmente brevi ai livelli del 2006.

Sulla base delle transazioni attuali e sulla percentuale di tale mercato affidato ai professionisti dell'intermediazione, il numero attuale sembra in grande esubero ed il mercato si autoregolerà in tal senso. A questo si associa il trend decrescente degli ultimi anni sulle percentuali di intermediato passato dal 60% al 40% a tutto vantaggio del "fai da te".

Da quando è iniziata la fase crescente del 1998, molti hanno visto il settore immobiliare come "la gallina dalle uova d'oro". E' cominciato ad aumentare notevolmente il numero di professionisti attivi nel settore, solo che tale incremento è avvenuto lentamente, se pensiamo che circa il 30% è aumentato quando il mercato era già in fase calante (2006-oggi).

Il dato assunto di 40 mila operatori professionisti sembra destinato a crollare drasticamente.

Nel 1998 avevamo una forbice fra 23 mila e 28 mila agenzie.

Per portare ad una situazione di equilibrio come nel 1998, per avere un intermediato medio di 12-15 unità immobiliari sono necessarie 2 leve: aumento del numero delle vendite immobiliari e contestuale aumento della percentuale di intermediato a favore dei professionisti immobiliari.

La prima leva come abbiamo ampiamente argomentato è difficile aumentarla sensibilmente in tempi rapidi, inoltre le variabili socio-economiche e fiscali non sono dipendenti dal comportamento del singolo.

La vera leva dipendente dal professionista immobiliare è aumentare la percentuale di transazioni immobiliari per tramite di un agente immobiliare.

Se la percentuale di intermediato dovesse salire fra l'80% e 90% stando ai dati attuali di vendita, si raggiunge una media di 11,5 - 12,93 di transazioni per agente.

5.1 *Sindrome da agenzia di viaggio?*

Il processo di disintermediazione sembra essere vissuto con rassegnazione da un agente immobiliare italiano: **"... è il mercato, ormai il privato può pubblicare da solo un annuncio sui portali immobiliari.... Guarda le agenzie di viaggio..."**

La nostra opinione è che l'acquisto di una casa non sia come comprare un pacchetto vacanze in sconto. Inoltre sono anche tantissimi i vacanzieri truffati. Però a parte essersi rovinati le vacanze, gli importi non sono di entità tale da rovinarsi l'esistenza e si accetta il rischio.

Per una casa è diverso! Il fenomeno della disintermediazione sembra essere un'anomalia tutta italiana.

Se prendiamo in considerazione il mercato immobiliare americano (luogo da dove partono generalmente le "tendenze"), osserviamo che nel 90% delle transazioni sono coinvolti uno o più agenti immobiliari, ed il dato è in crescita.

Se osserviamo l'Europa, i dati sono confortanti: 90% nel Regno Unito; 96% in Danimarca; 95% Irlanda; 85% Olanda.

Questo è un dato sul quale riflettere per comprendere il perché di tali differenze fra l'Italia ed il resto del mondo. Forse c'è qualcosa nel modello italiano che va modificato. Qui potrebbero ricoprire un ruolo importantissimo le associazioni di categoria.

⁴ http://www.aitecweb.com/Portals/0/pub/Repository/Area%20Economica/Pubblicazioni%20AITEC/IL_MERCATO_IMMOBILIARE.pdf

Ma trasmettere fiducia ad un privato deve essere il compito di ogni singolo agente immobiliare. La somma dei comportamenti aggregati, può aiutare tale processo. Per fare ciò occorre un grande salto culturale e formativo.

[Alla domanda: **Quali sono le tue considerazioni in merito alla "disintermediazione" nel settore immobiliare ?** "...In queste situazioni entrano in ballo le emozioni. Immaginate che tipo di emozioni possono assalire due persone che stanno facendo il più grande business o il più grande acquisto della loro vita? Paura di sbagliare, paura di pentirsene, paura del rimorso, di quello che si diranno per il resto della loro vita o gli diranno gli altri. Per queste ragioni se non percepiscono l'agente immobiliare come la persona che può aiutarli a fare il più grande business/acquisto della loro vita preferiscono fare da soli. La missione degli agenti immobiliari è quindi quella di saper offrire un sostegno emotivo a queste persone, conquistando la loro fiducia dimostrandosi sempre competente e professionale ogni volta che entra in contatto con loro. A cominciare dal contatto che avviene sul web."

[- Salvatore Coddetta - formatore e coach professionista, docente e socio AIF (Associazione Italiana Formatori) e AIDP (Associazione Italiana per la Direzione del Personale)]

5.2 Aspettiamo la ripresa?

L'atteggiamento deve essere pro-attivo anticipando i cambiamenti.

Aspettare che tutto ritorni come prima fa perdere tempo e fa perdere posizioni nel mercato. Anche perché difficilmente tutto tornerà come prima, almeno nel breve periodo ed il mercato non perdona.

Oggi una frase molto in voga fra gli operatori è "*le banche non erogano mutui. Dicono che nel 2013 ci sarà la ripresa.*".

Vero?

L'accesso al credito è uno dei problemi del settore, ma non è il problema. E' parte del problema. Ridursi a tale considerazione può rappresentare una visione miope.

Il problema come abbiamo analizzato in dettaglio è strutturale, deriva da una somma di fattori. Un sistema creditizio più efficiente può sicuramente ridurre i tempi della transazione, portare a chiudere alcune transazioni forse non possibili, ma rappresenterebbero una minima percentuale di vendite in più.

Chi aspetta, aumenta le probabilità di uscita dal mercato.

Questo è il momento di innovare e cambiare per ottenere un vantaggio competitivo, modificare strategie.

Un esempio è dato dagli affitti.

Nell'attuale scenario la domanda di case in affitto è in forte crescita.

I proprietari che pensavano di vendere, a causa del calo delle quotazioni in calo sono più attendisti e pongono la loro proprietà sul mercato degli affitti.

Nuclei familiari a basso reddito che non possono permettersi oggi di acquistare una casa anche a causa della stretta creditizia optano per l'affitto.

Concentrarsi su tale mission può essere un esempio di modifica di strategia.

5.3 *La sfida: stare nel mercato*

E' necessario comprendere che lo scenario competitivo ed il modello base di un'agenzia immobiliare che ha retto per decenni oggi con i nuovi paradigmi di mercato non è più applicabile.

Oggi il mercato non è più di domanda ma di offerta.

Sembra un passaggio banale ma cambia radicalmente il modo di porsi sul mercato.

Per semplificare, prima il telefono squillava in agenzia e si dovevano "solo" pianificare gli appuntamenti. Oggi quel telefono non squilla più ed è necessario cercare il cliente (sia esso un proprietario o un potenziale acquirente).

Adattare l'organizzazione a questa nuova prospettiva, comporta una nuova visione, nuove competenze, nuove tecniche di approccio al cliente, modificare il metodo di lavoro, dotarsi di strumenti informatici idonei alla gestione di tale cambiamento, risorse umane che sappiano gestire questi nuovi processi e che vanno adeguatamente formate, infine anche un po' di creatività.

Porsi sul mercato come imprenditori: l'agente immobiliare è l'imprenditore e l'agenzia è l'impresa. I fattori e le risorse vanno organizzati, i processi vanno modificati e gestiti.

Tutto questo potremmo riassumerlo con un inglesismo: **Change Management**.

E' fondamentale padroneggiare tutti gli strumenti che la rete mette a disposizione. Il modello fino a ieri era delegare le proprie performances ai portali immobiliari o alla pubblicità sui free press.

Oggi, i portali immobiliari sono uno degli strumenti disponibili. Sicuramente importanti ed utili ma non gli unici. Occorre conoscere tutti gli strumenti offerti da internet ed incastrarli in un giusto mix di attività. Ad esempio l'utilizzo dei social network per creare reputazione e fare cultura nei confronti del privato convinto che il "fai da te" gli farà risparmiare soldi è del tutto inutilizzato. Ogni strumento in rete ha una sua specificità, un utilizzo improprio non porta vantaggi. Per poterli sfruttare a proprio vantaggio occorre conoscerli.

E' necessario porre al centro del processo il cliente (fino ad oggi il focus è stato l'immobile), coordinare tutte le azioni avendo piena consapevolezza dell'uso degli strumenti che la rete mette a disposizione al fine di produrre un piano efficace di comunicazione:

- Sito internet istituzionale accessibile dalle nuove tecnologie *mobili* che stanno sostituendo la navigazione tradizionale;
- Attività "on-page" ed "off-page" per posizionare il proprio sito;
- Promozione e Pubblicità: portali immobiliari, banner display, campagne AdWords Google, Campagne Yahoo Research, Campagne Facebook, Youtube ecc..
- Fidelizzazione e fiducia: i social network come Facebook, Twitter, Youtube, Google+, LinkedIn; attività DEM (Direct E-mail Marketing);

Non vuol dire utilizzare tutti questi canali, ma conoscerli porta a comprendere cosa usare e come.

Aggiornamento continuo: internet muta velocemente. Si dice che un anno internet equivale a 10 anni di vita reale. Gli scenari posso cambiare all'improvviso. Dobbiamo essere in grado di anticipare tali cambiamenti.

Ancora oggi ad esempio sono tantissimi i professionisti che non sono dotati di un sistema gestionale in "azienda" e si affidano sempre alla cara e amata agenda, che però ha il limite di non produrre report ed analizzare i risultati (o redemption) delle nostre azioni.

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

Tutto ciò deve essere "incastrato" in un quadro organico.

Il messaggio che deve essere subito evidente al vostro cliente è chi siete, cosa fate, perché siete **indispensabili** per lui.

Il "privato" è il vostro concorrente.

Perché si ricorre sempre più al "fai da te"?

Una delle risposte è la mancanza di percezione da parte del privato della professionalità che siete in grado di offrire. Gestire una transazione immobiliare non è solo pubblicizzare l'immobile, ma questa è la percezione che ha il privato. Anche perché tali canali sono ormai aperti su molti importanti network. Con 100€ anche il privato può pubblicare il suo annuncio su network importanti. In alcuni casi anche gratuitamente. Questi fattori aumentano tale percezione.

Passare da "NO AGENZIA" a "SI AGENZIA" deve essere l'obiettivo comune di tutti i professionisti dell'immobiliare.

Provate a rispondere senza pensarci a questa domanda:

"Sono un privato, mi spiega perché devo rivolgermi a lei?"

Questa risposta deve essere immediata, ed ogni risorsa umana inserita nel contesto aziendale deve essere in grado di fornirla senza dubbi e tentennamenti.

Tale risposta deve trasparire in tutte le forme di comunicazione.

Servono dai 3 ai 10 secondi ad un individuo per farsi una prima impressione sull'interlocutore su livello economico, istruzione, attendibilità, posizione sociale, raffinatezza, eredità economica, eredità sociale, eredità culturale, vostro successo e caratteristiche morali.

Servono 45 minuti di conversazione per "smontare" la prima impressione.

Visitando oggi la maggior parte dei siti di un'agenzia immobiliare la prima informazione che appare evidente è l'offerta. A nostro avviso, la prima informazione da comunicare ed enfatizzare sono i motivi per cui rivolgersi a voi: *"10 motivi per ..."*

L'agente immobiliare deve scrollarsi di dosso l'etichetta di mero **"intermediario"**, deve diventare un **"Consulente"** che sappia prendere per mano il cliente ed assisterlo in ogni fase. Tutelarlo nella trattativa garantendo il prezzo giusto di mercato; aiutarlo nella ricerca di un mutuo; di un finanziamento per arredare il suo nuovo tetto; ottenere una fideiussione se richiesta; indicare eventuali ditte di ristrutturazione per eventuali lavori.

Questi sono solo alcuni esempi, ma i servizi possono essere veramente tanti e distintivi.

Ognuno di tali servizi può essere inoltre fonte di reddito che incrementa la marginalità di ogni transazione.

Pensiamo al "consulente finanziario": ci rechiamo in banca dal nostro consulente di fiducia, affidandogli i nostri risparmi con lo scopo di farli fruttare al meglio. Fare l'affare.

Riflettendo, il meccanismo è lo stesso, diamo loro i nostri soldi, fanno una transazione e guadagnano su quella transazione. Ma l'ottica che abbiamo di questa figura è positiva.

Ci permette di "essere più ricchi".

Perché ci rivolgiamo a lui e non facciamo da soli? Lui conosce il mercato, spesso ha informazioni che noi non possiamo avere.

Puntare all'esclusiva del mandato grazie al senso di unicità dei vostri servizi.

La sfida che oggi attende un agente immobiliare è stare nel mercato.

Se le nostre ipotesi hanno un fondamento, molte agenzie chiuderanno.

Fare in modo che siano interessati il numero minore possibile e fare in modo che siano gli altri a chiudere e non voi è l'obiettivo.

LivelloCasa.it® - www.livellocasa.it - info@livellocasa.it

Il materiale presente su questo documento può essere utilizzato liberamente, a patto che venga citata la fonte e che l'utilizzo non abbia scopo di lucro

5.4 L'affitto come opportunità

Gli scenari fin qui descritti possiamo definirli apocalittici.

30% di agenzie immobiliari a rischio chiusura. Ma è reale questa visione?

Abbiamo analizzato i numeri, abbiamo analizzato fattori socio-economici, confrontato grafici inerenti la compravendita del settore residenziale.

Da questi dati abbiamo raccolto informazioni e aspetti psicologici:

- 8% in più di individui che non hanno i requisiti per acquistare una casa in quanto è aumentata la soglia di povertà (13%);
- Proprietari immobiliari attendisti sul mercato che non vendono perché non vogliono perdere la rivalutazione della loro proprietà;
- Stretta creditizia che preclude l'accesso al credito in tempi rapidi a coloro che hanno intenzione di acquistare ed modifica dei requisiti per poter accedere ad un finanziamento;
- Variazione dei criteri di accesso al credito: 2 anni fa si ottenevano mutui al 100% del valore di rogito, oggi quando va bene si ottiene l'80% del minor valore fra rogito e perizia effettuata dalla banca comportando un anticipo di liquidità maggiore che frena il meccanismo di acquisto e rende attendista il probabile compratore;

tali fattori hanno spinto il mercato delle locazioni verso l'alto.

"Secondo i dati dell'Agenzia del Territorio (che fa capo al ministero dell'Economia) dal 2007 al 2010 le compravendite di immobili in Italia sono calate del 28%. Di contro, negli ultimi anni (dati di Banca d'Italia) i contratti di locazione sono aumentati di oltre il 40%^{5,6}."

Questo significa aprire un ventaglio di nuove opportunità per il professionista immobiliare.

Anche in tale contesto è enfatizzato il ruolo del "consulente immobiliare".

Se è vero quanto riportato sopra, è anche vero che esiste un rovescio della medaglia: dai dati diffusi dalla Camera di Commercio, i canoni di locazione negli ultimi 20 anni sono aumentati del 105%⁷ mentre il potere di acquisto delle famiglie italiane ha avuto un incremento di circa il 18%. Una situazione che ha portato la morosità al 90% come causa del totale degli sfratti (dati dell'Anci, l'Associazione nazionale dei comuni italiani).

Un professionista è in grado di consigliare e tutelare il proprietario ad affittare al giusto prezzo di mercato, prezzo che possa garantirgli una rendita costante e puntuale da parte di un inquilino "certificato".

Il proprietario che assegna a suo totale arbitrio il valore dell'affitto spesso va incontro a problemi di morosità con tutto ciò che ne consegue in termini di pratiche giudiziali per le procedure di sfratto. Dotandosi ad esempio di un servizio di fidejussioni (tramite affiliazione a broker professionisti), non solo è possibile certificare l'inquilino offrendo maggiori garanzie al proprietario ma da ogni transazione di affitto è possibile aumentare la marginalità fino al 40%.

Un altro importante aspetto che un "consulente immobiliare" può offrire a quelle fasce di potenziali compratori che si trovano in quella momentanea situazione di non poter anticipare la liquidità necessaria per ottenere quel mutuo per il quale ha i requisiti è la formula del "Rent-to-buy". Vi sono diverse formule a tal riguardo. Semplificando, offre la possibilità al potenziale acquirente di bloccare il prezzo della casa per un tempo determinato (in genere 3-5 anni) e

⁵ http://www.brokerdifidejussioni.com/pdf/aa/_14-04-10%20presskit1.pdf

⁶ http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_62

⁷ http://www.repubblica.it/economia/2010/02/04/news/affitti_raddoppiati-2187205/

pagare mensilmente un canone di affitto del quale una quota andrà come "fondo" da conguagliare quando seguirà l'acquisto; un'altra quota è a fondo perduto e non recuperabile. Vi sono formule che richiedono un acconto di una certa percentuale che si attesta indicativamente sul 5%.

Al termine dei tre-cinque anni, è possibile optare per la restituzione dell'immobile, oppure per l'acquisto dello stesso alle condizioni già stabilite.

Ad esempio su un canone di 700€/mese: 350€/mese per 5 anni rappresenteranno l'anticipo per il proprietario (21.000€) sommato alla percentuale versata in fase di contratto della stipula del rent-to-buy.

Con tale sistema si può formare quella quota di capitale che le banche ormai non finanziano più nella richiesta di un mutuo.

Saper sfruttare tale strumento, significa sbloccare una transazione.

Ovviamente ogni sistema ha dei rischi, segnaliamo un articolo de **"Il Sole 24 Ore"**⁸ che porta all'attenzione la situazione in cui l'opzione di acquisto sia gravato da ipoteca. Casistica frequente nel caso di nuove costruzioni. Al momento del riscatto non ci sono garanzie che l'immobile sia stato liberato.

5.5 Conclusioni

Siamo partiti da uno scenario inerente le compravendite immobiliari residenziali in forte depressione con il rischio concreto di uscita dal mercato per il 30% degli operatori.

Tale percentuale può essere drasticamente abbattuta invertendo il trend del tasso di disintermediazione immobiliare sceso oggi intorno al 40% osservando che in altri Stati il tasso di intermediazione si attesta su percentuali elevatissime che arrivano anche all'80%, 90% e 96%. Quindi è possibile scongiurare la "sindrome di agenzia di viaggio". A tal fine occorre da un lato una ristrutturazione organica del sistema e dall'altro recuperare il tasso di fiducia nei confronti del privato che sempre più spesso ricorre al "fai da te" ignorando molte volte i rischi legati a tale atteggiamento a tutela della proprietà.

Una forte spinta verso un cambiamento culturale dell'agente immobiliare può contribuire sensibilmente ad invertire questo trend negativo "trasformando" la sua figura da "intermediario" a "consulente".

Tale passaggio può essere fondamentale anche per aumentare la marginalità di ogni singola transazione grazie a servizi distintivi erogabili al proprio cliente che facciano percepire il valore aggiunto offerto dal professionista dell'immobile.

Bisogna comprendere che i meccanismi di mercato sono mutati, oggi l'offerta immobiliare è superiore alla domanda e deve seguire una riorganizzazione dei processi e maggiore attenzione anche allo sviluppo professionale delle risorse umane che collaborano al processo di crescita dell'agenzia.

Formazione, conoscenza e padronanza degli strumenti informatici, delle logiche della rete ed in generale un aumento del tasso di digitalizzazione possono portare indubbi benefici nel confronto quotidiano sul mercato.

A fronte del drastico calo delle operazioni di compravendita immobiliare si registra un trend positivo da cavalcare sul segmento degli affitti che possono aiutare a portare quel flusso di cassa mensile idoneo da permettere la permanenza sul mercato.

⁸ <http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-03-19/prima-firmare-chiarire-ipoteca-064229.shtml?uuid=AbHrmQAF>

Ufficio Studi **LivelloCasa**

Settembre 2012

Osservando lo scenario nella sua complessità, crediamo che ci siano i presupposti per ridurre drasticamente il rischio di chiusura del 30% di operatori. L'aspetto più importante è reagire ed innovare ora e non essere attendisti aspettando (o credendo) che le banche risolvano questo stallo riaprendo i rubinetti del credito.

6 Sitografia

Per la produzione di questo documento, sono state utilizzate diverse fonti, le riportiamo in elenco:

- LinkedIn.it: con particolare riferimento ai gruppi LINKRE e Marketing Immobiliare
- Condominio.it: <http://www.condominio.it/2009/10/22/quanti-sono-gli-agenti-immobiliari-in-italia.html>
- Immobiliario.it (Forum di settore)
- Immobiliare.com (Forum di settore)
- Bolla Immobiliare (Forum di settore): <http://bollaimmobiliare.freeforumzone.leonardo.it/>
- Repubblica: <http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2003/01/03/il-mercato-immobiliare-drogato-da-alcune-agenzie.html>
- AITEC: http://www.aitecweb.com/Portals/0/pub/Repository/Area%20Economica/Pubblicazioni%20AITEC/IL_MERCATO_IMMObILIARE.pdf
- ImmoFranchising: http://www.immofranchising.net/documenti/Estratto_Report_Franchising_Immobiliare_Italia_Luglio_2011.pdf
- Studio Lascar: http://www.sigest.it/system/news/news/resource/Tra_Realta_Percezione.pdf
- Agenzia del Territorio: <http://www.agenziaterritorio.it/>
- Investire Oggi: <http://www.investireoggi.it/forum/mercato-immobiliare-aste-giudiziarie-mutui-locazione-vf39.html>
- Nomisma.it
- Broker Fideiussioni: http://www.brokerdifideiussioni.com/pdf/aa/_14-04-10%20presskit1.pdf
- Banca d'Italia: http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_62
- Repubblica: http://www.repubblica.it/economia/2010/02/04/news/affitti_raddoppiati-2187205/
- Sole 24 Ore: <http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-03-19/prima-firmare-chiarire-ipoteca-064229.shtml?uuid=AbHrmQAF>

Seguici e resta aggiornato:



[Seguici su Google +](#)



[Seguici su Facebook](#)



[Seguici su Twitter](#)

