

27 aprile 2009, www.affaritaliani.it

Mercato immobiliare: ora c'è spazio solo per i veri professionisti

Lunedì 27.04.2009 09:48

Di Rosamaria Sarno

Non è più il mercato florido degli anni scorsi, quando le cose andavano a gonfie vele e tutti compravano o volevano comprare casa. E molti si improvvisavano agenti immobiliari perché i guadagni erano lautissimi e facili. **La crisi mondiale** ha provocato anche sul mercato immobiliare italiano una situazione difficile: le transazioni di compravendita sono scese dalle 900 mila del 2007 alle 650 mila del 2008 e le previsioni per l'anno in corso parlano di un ulteriore calo del 3,5%. **"Ma il mercato immobiliare non è in crisi in quanto tale, è in crisi la movimentazione del mercato** per problemi legati al settore finanziario", chiarisce **Lionella Maggi, presidente FIMAA** - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari Milano e vice presidente FIMAA Italia; "Da un lato il venditore, tranne che in casi di difficoltà economiche, non intende abbassare la propria richiesta, dall'altro i potenziali acquirenti si pongono in una posizione di attesa, anche in considerazione del fatto che se in precedenza le banche davano il 100% di mutuo (a volte anche il 120%) ora arrivano a un massimo dell'80%, e sempre che ci siano tutte le garanzie. **In pratica, i prezzi non sono crollati, mentre le trattative sono più 'inchiodate' di prima"**.

In una tale situazione di oggettiva difficoltà risulta evidente che ora più che mai il settore ha bisogno di professionisti capaci. Per quelli veramente competenti e abili nella vendita e nel rapporto con il cliente la richiesta continua a essere forte. "In questo lavoro non ci si può improvvisare: chi si era abituato ai colpi facili e ha colto solo il meglio degli anni positivi, se non ha saputo gestirsi bene, oggi è sicuramente in crisi", afferma Maggi, "per fare questo lavoro **ci si deve preparare, bisogna studiare e aggiornarsi seriamente**, e avere sempre un corretto approccio con il cliente, in qualsiasi situazione di mercato".

In sostanza, **no all'agente "tutto SUV e cravattona"** che arrivava in ritardo senza nemmeno sapere cosa stava vendendo, spazio invece al professionista serio che non considera il cliente un pollo da spennare ma una gallina da curare che un domani avrà dei pulcini che a loro volta acquisteranno casa e così via.



Lionella Maggi

"Il mediatore immobiliare oggi più che mai è un professionista a 360°", sottolinea l'esperta, "deve avere **la capacità di soddisfare due tipologie di clienti (acquirente e venditore)** che hanno interessi uguali ma contrapposti e, con l'attuale situazione fiscale e delle nuove leggi, deve riuscire ad aiutare i clienti a non commettere errori e a concludere in modo positivo la compravendita".

Per poter iscriversi al ruolo delle Camere di Commercio e svolgere la professione, bisogna avere un diploma, frequentare un corso regionale nelle scuole specializzate, attualmente di 100 ore ma che sarà portato a 200 ore, e superare un esame in Camera di Commercio. “Ma non è superando l’esame che ci si può considerare agente immobiliare: occorre fare pratica presso un’agenzia che sa lavorare seriamente, in pratica fare anni di gavetta come in una qualsiasi professione che si rispetti”, chiarisce Maggi. “Questo non è un lavoro facile, ci vuole molta umiltà, è importante avere una buona comunicazione, essere empatici e capire quali sono le problematiche e le esigenze dei clienti non mettendo solo in primo piano il guadagno che ne potrebbe derivare”.

“Oggi più che mai il mattone è un bene-rifugio, un mercato a medio-lungo termine, di risparmio: quindi **meno guadagni impazziti, ma più regolari**”, conclude l’esperta e il suo messaggio a un giovane che voglia intraprendere la professione di mediatore immobiliare è questo: tener presente che quest’attività può dare molte soddisfazioni sia economiche sia professionali ma bisogna farla con grande competenza e serietà. Perché solo i professionisti restano sul mercato.