

Le professioni del mattone

Il dilemma dell'agente: diventare «di parte»

Il business della mediazione tradizionale messo a rischio da web e banche
Ma la doppia commissione fa (molta) gola. L'indagine della Fimaa a Milano

di **Gino Pagliuca**

Se oggi passasse per le mani delle agenzie immobiliari tutto il mercato della compravendita di case, come succede negli Stati Uniti, ogni agente guadagnerebbe meno di un quarto di secolo fa. Basta a mettere a confronto due percentuali presenti in un recente studio di Scenari immobiliari: in termini reali (depurando cioè le somme dall'inflazione) il fatturato residenziale in Italia dal 1993 a oggi è aumentato di un misero 4,8 per cento. Gli intermediari invece sono cresciuti del 127 per cento. Le agenzie danno lavoro a 61 mila persone, quasi l'11 per cento del totale di chi si occupa di professioni immobiliari.

Informazioni e servizi

Nella realtà invece attraverso le agenzie passano tra il 50 e il 60 per cento delle compravendite e doversi suddividere la torta tra un maggior numero di pretendenti non è l'unico problema per una categoria professionale che deve fronteggiare la concorrenza di soggetti forti come le banche, scese in campo con le loro reti, e l'avanzare sul web di piattaforme che mettono in contatto diretto i privati (come homepal).

Se n'è parlato a Milano in un convegno, promosso dalla Fimaa provinciale, sull'agente immobiliare in prospettiva europea. Il presidente Vincenzo Albanese sottolinea: «I clienti non so-

no più disposti a pagare una commissione per un servizio spesso percepito come semplice informazione di prodotto. La professione deve mutare rapidamente e, come i mercati internazionali più maturi ci insegnano, deve portare alla definizione di una nuova figura, quella di un consulente sempre più di parte ponendo al centro il cliente e non il prodotto».

Traducendo in soldoni: l'agente dovrebbe operare come mandatario di chi vuole vendere o di chi è intenzionato a comprare eliminando il rischio abbastanza evidente di conflitto di interessi. Significa però prendere una sola commissione anziché due e molti operatori, va detto, da questo orecchio non ci sentono.

Da un punto di vista formale è un atteggiamento insindacabile perché le norme consentono la doppia provvigione purché si sia abilitati a svolgere l'attività di mediatore, è lecito però pensare che questo atteggiamento non pagherà sul medio periodo.

A margine del convegno, Fimaa Milano ha anticipato a *L'Economia* del Corriere anche le prin-

cipali tendenze emerse dal sentiment sul mercato cittadino.

Aumentano le compravendite anche se si registrano prezzi nuovamente in discesa. In particolare si cercano più immobili da investimento, anche comprando alle aste giudiziarie o focalizzandosi esclusivamente sulla nuda proprietà; ma si registra anche maggiore offerta in locazione di case che non si è riusciti a vendere.

In provincia, dove i cantieri invenduti da qualche anno sono un problema perché i prezzi sono troppo alti rispetto a quelli delle iniziative avviate negli ultimi mesi con costi delle aree più bassi.

Le analisi trovano conferma nei dati ufficiali relativi al primo trimestre 2017 resi noti dall'Agenzia delle Entrate: a Milano le vendite di case sono salite del 13,8% rispetto allo stesso periodo del 2016. Il dato nazionale è + 8,6%. Per quanto riguarda il non residenziale, in città le vendite di uffici sono cresciute del 4,8% contro una media nazionale del 19,2%, i negozi registrano +27,2% contro il +3,2% dell'Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

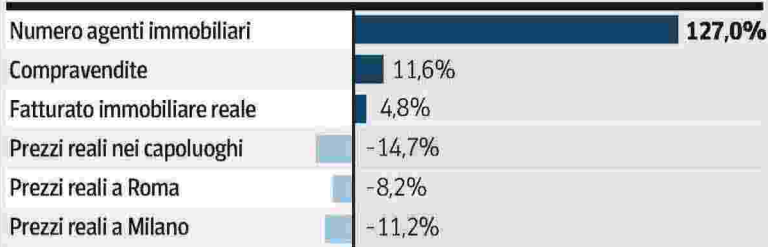
**Sotto
la Madonna
aumentano le
compravendite
ma si riducono
i prezzi
Bene gli uffici
e i negozi**



LA TRASFORMAZIONE

L'evoluzione del mercato delle agenzie immobiliari negli ultimi 25 anni

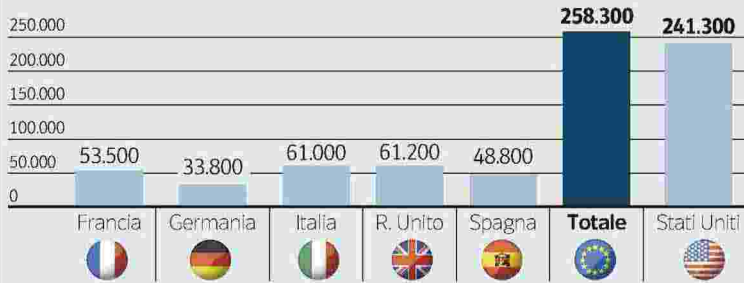
Variazione 1993-2017



Fonte: Scenari immobiliari

NOI & GLI ALTRI

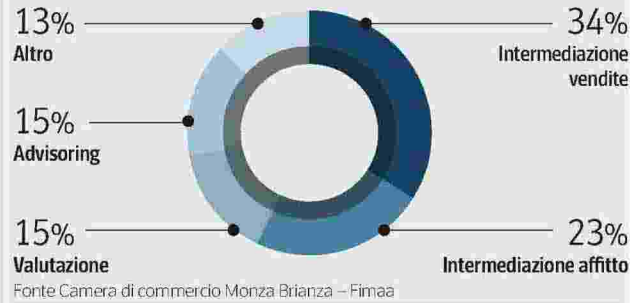
Agenzie immobiliari un confronto internazionale: numero addetti



Fonte: Elaborazione Fimaa su fonti varie

LA BUSTA PAGA

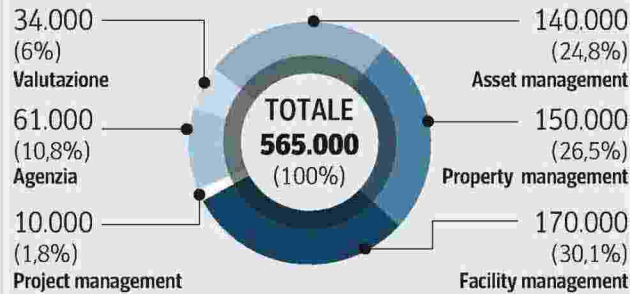
Le fonti di guadagno degli agenti immobiliari in Europa



Fonte: Camera di commercio Monza Brianza - Fimaa

LA SQUADRA

Le professioni immobiliari in Italia



Fonte: Scenari immobiliari

centimetri