

MalpensaNews

Rilevazione prezzi della Camera di Commercio e agenti immobiliari punti fermi del mercato

Michele Mancino · Thursday, December 17th, 2020

«**Per noi agenti immobiliari è un continuo shock and go**». A **Luca Simioni**, presidente di Fiaip, piace coniare nuove definizioni. E questa fotografa perfettamente il momento che sta attraversando il mercato immobiliare italiano. Negli ultimi dieci anni c'è stato un continuo alternarsi di cadute e rimbalzi. Nel 2020 c'è stato un doppio shock con due lockdown a distanza di pochi mesi l'uno dall'altro, che ha quasi cancellato la buona ripresa delle compravendite del 2019. E quando tutto questo avviene in un settore strategico come l'immobiliare, in grado di trascinare con sé una serie di comparti collegati, allora a risentirne è tutta l'economia. (questa foto stata scattata prima dell'emergenza Covid, da sinistra: Luca Simioni, Dino Vanetti e Sergio Salerno)

LA RILEVAZIONE PREZZI IMMOBILIARI GARANTISCE TRASPARENZA

In questo mare di **incertezza** un punto fermo è rappresentato dalla “**Rilevazione Prezzi Immobili**” pubblicata dalla **Camera di Commercio di Varese** che gli stessi agenti immobiliari definiscono molto utile.

La pubblicazione offre infatti un quadro dei valori medi delle abitazioni nei **138 Comuni varesini frutto dell'analisi compiuta da un'apposita commissione** che, coordinata dall'ente camerale, ha preso in considerazione le indicazioni degli oltre 200 operatori interpellati: figure professionali che formano la rete di informatori delle associazioni di categoria **Anama, Fiaip e Fimaa** oltre che degli Ordini e i Collegi interessati, dell'Agenzia delle entrate-territorio, del Comune di Varese, della Provincia e dell'Associazione costruttori edili. «Quest'anno abbiamo arricchito il volume con le ultime indicazioni normative, utili a cittadini e imprese – dice **Fabio Lunghi** presidente della Camera di Commercio – Faccio riferimento ai provvedimenti legislativi e ai chiarimenti per l'iter delle agevolazioni fiscali legate al **Superbonus 110%**, ma anche al Decreto semplificazioni con le modifiche previste per l'attività edile in quest'epoca di allerta sanitaria. Non manca, poi, un approfondimento sulle norme di sicurezza in cantiere».

CALA IL VALORE DEGLI IMMOBILI E NON CRESCE LA DOMANDA

Il mercato immobiliare, nonostante i segnali di ripresa degli ultimi anni, è segnato da una contrazione costante dei prezzi. «È da anni che si va avanti nell'incertezza – racconta **Sergio Salerno** vicepresidente di **Anama** -. Già nel 2010 ci dicevano che la crisi stava finendo. Nel 2013 qui a Busto Arsizio siamo arrivati a 650 compravendite, meno della metà rispetto al mercato pre-crisi. Poi, a partire dal 2015, è iniziata una ripresa lenta ma costante. Oggi **con la pandemia ci**

ritroviamo nuovamente in piena crisi». L'auspicio degli agenti immobiliari è che, dopo la crisi innescata dal Coronavirus, inizi un nuovo ciclo positivo.

«La nostra esperienza – continua Salerno – ci indica che i periodi di vacche magre in genere c'è un'inversione di tendenza. Noi che siamo molto vicini a Milano notiamo che, quando nella metropoli aumentano i prezzi, si spostano nuovi flussi di acquirenti verso Busto Arsizio. La ragione è semplice: qui si compra meglio in relazione ai servizi offerti. Con due ferrovie e **l'aeroporto di Malpensa** l'offerta a costo minore è più appetibile». La pandemia, secondo il vicepresidente di Anama, è destinata a influenzare per lungo tempo le scelte di chi acquista casa per due motivi: l'esperienza del lockdown ha cambiato le abitudini e il modo di vivere lo spazio abitativo; quando finirà il blocco dei licenziamenti e la cassa integrazione per Covid, inizierà la contrazione dei redditi già messi a dura prova. «Chi cerca casa oggi – conclude Salerno – la vuole con il giardino singolo o, se non è possibile averlo, con balconi e terrazzi per poter stare fuori. È aumentata la domanda di villette a schiera, mentre scende la richiesta di bilocali e monolocali perché si opta per un locale in più. Redditi permettendo».

GLI INTERVENTI DEL GOVERNO VANNO RESI STRUTTURALI

«Il Superbonus va reso strutturale». Per **Luca Simioni**, presidente di Fiaip, la ripresa del mercato immobiliare deve poter contare su alcune leve messe in campo dall'attuale Governo per contrastare la crisi del settore. «Il 31 dicembre 2021 è dietro l'angolo – sottolinea Simioni – ma provvedimenti come il Superbonus, la cedolare secca per i locali commerciali, che giudico positivi, vanno prorogati per almeno tre anni». Il messaggio del presidente di Fiaip è molto chiaro: occorre uno sguardo di lungo periodo altrimenti otterremo l'ennesimo rimbalzo con conseguente ricaduta. C'è poi la questione sburocratizzazione su cui Simioni è a dir poco drastico: «Se si vuole far decollare il Superbonus, bisogna alleggerire la procedura per ottenerlo. Ho visto molte persone alzare le braccia e rinunciare al 110% per ritornare alle scelte di fiscalità agevolata che già ci sono. E il motivo è sempre lo stesso: una burocrazia asfissiante e demotivante. E finché non ci sarà chiarezza su questa misura anche le banche tenderanno a non muoversi. Perché mai dovrebbero mettere in piedi uffici dedicati e impiegare risorse lavorative se il ritorno di questa operazione non è chiaro? Per il momento si sono mossi solo i colossi Intesa e Unicredit, ma le piccole banche sono ferme». La pandemia ha costretto tutti a prendere atto che lo smartworking non è più una modalità di ripiego nell'organizzazione del lavoro e nemmeno una scelta da rimandare. Il cosiddetto lavoro agile è già una realtà che sta facendo sentire i suoi effetti sul mercato immobiliare. Se è vero che un terzo degli italiani vive in case troppo piccole e in ambienti sacrificati rispetto ad altri paesi europei, come Germania, Francia e Spagna, è altrettanto vero che le famiglie italiane si sono adattate utilizzando per lo smartworking i vecchi corridoi e i disimpegni che caratterizzano le vecchie case. «Questa sarà un'esigenza che aumenterà sempre di più – conclude Simioni – e ricavare un locale di dodici metri quadri da utilizzare per lo smartworking all'interno di un immobile, sia usato che nuovo, ti costerà la metà del canone di locazione che dovresti pagare per avvicinarti alla sede del tuo posto di lavoro. In questo momento occorre dare un po' di entusiasmo anche se i numeri sono deprimenti. Questa fase negativa passerà».

L'AGENTE IMMOBILIARE ELEMENTO FONDAMENTALE DEL SISTEMA

Formazione continua, competenze e conoscenza del territorio. **Dino Vanetti**, vice presidente di Fimaa, per superare la crisi mette sul piatto questo tris: «È in momenti come questo che si comprende l'importanza dell'agente immobiliare e il suo ruolo nell'intermediazione». La mancanza di professionalità, in caso di errore nella compravendita di un immobile, presenta un

conto salatissimo in termini di reputazione. «Bisogna conoscere il mercato – spiega Vanetti -. Una volta potevi anche permetterei di sbagliare un acquisto perché l’immobile comunque si rivalutava, magari meno di quanto ti aspettavi, ma sempre con un segno più. Oggi l’acquisto sbagliato è un marchio negativo che nessun agente può permettersi di avere. Ecco perché contano la professionalità e la formazione necessaria per raggiungerla».

Nell’ultimo anno Fimaa ha fatto più di **35 webinar e ha consolidato il percorso universitario per agenti immobiliari** intrapreso con l’università dell’Insubria. «Il sapere dell’agente immobiliare – continua Vanetti – non è parcellizzato come può essere quello del notaio che si occupa solo di un passaggio specifico o dell’architetto. L’agente immobiliare è un valore aggiunto per il cliente perché gli consegna un pacchetto completo risolvendogli tutti i problemi, a partire da quelli burocratici che non sono pochi».

I tempi biblici per ottenere l’accesso agli atti, le banche dati non allineate, la mancata digitalizzazione dei documenti catastali, sono alcuni esempi del contesto in cui un agente immobiliare si trova a lavorare. «Oggi siamo lontanissimi dalla figura dell’intermediario che si limitava a mettere in contatto domanda e offerta e poi si presentava dal notaio al momento del rogito per intascare la provvigione – spiega Vanetti -. I nostri agenti nell’89% dei casi hanno un diploma e in molti casi sono laureati o hanno iniziato un percorso universitario».

Gli agenti immobiliari sono dunque **persone formate ad hoc, professionisti** a tutto tondo in grado di discernere chiaramente il valore di un immobile in base alla sua collocazione e di rispondere a tutti i quesiti posti dall’acquirente. «È un rapporto di fiducia che si basa sulla riconosciuta competenza dell’agente e non solo sulla provvigione – conclude Vanetti -. Quando affido una compravendita a un collega, specifico sempre che non importa quale sia la percentuale perché per quanto possa essere alta non sarà mai abbastanza per riconquistare la reputazione perduta».

This entry was posted on Thursday, December 17th, 2020 at 11:47 am and is filed under [News](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.