

GERARDO PATERNA

**COMPRARE
e
VENDERE
CASA**



LUOGHI COMUNI, PROTAGONISTI
E VERITÀ DI UN MERCATO
IN CONTINUA EVOLUZIONE



Dario Flaccovio Editore

*A Carla, il mio porto sicuro,
con infinita gratitudine*

GERARDO PATERNA

Comprare e vendere casa

Luoghi comuni, protagonisti e verità
di un mercato in continua evoluzione

Prefazione di
Carlo Giordano

Introduzione di
Diego Caponigro

GERARDO PATERNA

COMPRARE E VENDERE CASA

Luoghi comuni, protagonisti e verità di un mercato in continua evoluzione

ISBN 9788857907659

© 2018 by Dario Flaccovio Editore s.r.l. - tel. 0916700686

www.darioflaccovio.it

www.webintesta.it

magazine.darioflaccovio.it

Prima edizione: gennaio 2018

Stampa: Officine Grafiche soc. coop., Palermo, gennaio 2018

Paterna, Gerardo <1970->

Comprare e vendere casa : luoghi comuni, speranze e verità di un mercato in continua evoluzione / Gerardo Paterna. -

Palermo : D. Flaccovio, 2018.

ISBN 978-88-579-0765-9

1. Investimenti immobiliari

332.6324 CDD-23

SBN PAL0304006

CIP - Biblioteca centrale della Regione siciliana "Alberto Bombace"

Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici. L'editore dichiara la propria disponibilità ad adempiere agli obblighi di legge nei confronti degli aventi diritto sulle opere riprodotte. La fotocopiatura dei libri è un reato. Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata dall'editore.

Indice

Prefazione di <i>Carlo Giordano</i>	pag. 9
Introduzione di <i>Diego Caponigro</i>	» 11
Premessa	» 13
1. La casa al centro delle conversazioni nell'Italia dei campanili	» 15
2. Il franchising immobiliare e i modelli alternativi: sfide e futuro delle reti in un mercato polverizzato ..	» 31
2.1. Facciamo un salto indietro nel tempo	» 35
2.2. Un mondo che cambia	» 42
2.3. Ancora sul presente.....	» 45
3. Le banche e l'intermediazione immobiliare: la ricerca di redditività e il confronto con gli operatori immobiliari tradizionali	» 59
4. Le società di consulenza del credito: ruolo e opportunità al bivio tra accesso e possesso dell'immobile	» 81
5. Startup innovative: come stanno cambiando l'approccio alla compravendita di casa	» 97
5.1. Benvenuto nel magnifico mondo delle startup!	» 98
5.2. I fattori chiave nell'immobiliare.....	» 100
5.3. L'abc del successo.....	» 103
5.4. Un panorama denso di progetti innovativi.....	» 105
6. Professionalità emergenti: il consulente di parte e l'home stager	» 131

7. Formazione e agenti immobiliari: una partita ancora aperta	» 151
8. Il marketing nell'intermediazione immobiliare: una questione di cultura.....	» 177
8.1. Orientamento al mercato	» 181
8.2. Perché ti serve una strategia generale	» 184
9. Valori passati e scenari futuri del mercato immobiliare	» 207
Sitografia	» 229
Bibliografia	» 231

Ringraziamenti

Scrivere questo libro è stata un'esperienza davvero incredibile. Mettere insieme concetti, esperienze, testimonianze ha rappresentato un lavoro che ha messo a dura prova la mia memoria e la costanza, portandomi in una dimensione creativa unica. Devo molto a tante persone che desidero ringraziare qui di seguito.

Per l'opportunità che mi è stata data e per la pazienza nel sopportare richieste e ritardi grazie a Dario Flaccovio Editore e quindi Marisa, Floriana, Nicola, Sabina e tutta la splendida squadra. **Per l'incoraggiamento a "fare"** grazie ad Alessio Beltrami, per me amico e Re del Content Marketing. **Per la stima mostrata, l'onore della prefazione e della nota introduttiva** grazie a Carlo Giordano e Diego Caponigro. **Per i preziosi contributi, le testimonianze e la grande disponibilità** grazie a Roberto Busso, Dario Castiglia, Roberto Barbato, Anna Carbonelli, Giovanni Chelo, Patrick Albertengo, Edoardo Ribichesu, Pietro Pellizzari, Alessandro De Grandi, Massimiliano Pochetti, Massimiliano Russo, Gianluca Santacatterina, Bruno Vettore, Tiziano Benvenuti, Fabrizio Cotza, Raffaella Verga, Antonio Rainò, Veronica Gentili, Mirko Saini, Francesco Bersani, Silvia Spronelli, Vincenzo De Tommaso, Pietro Martani e in ultimo, ma non ultimo, al mio caro amico Cristian Pastorino.

Grazie alla mia famiglia (*Carla, Riccardo e Giordano*) che ha sopportato stoicamente gli isolamenti, le assenze e gli sbalzi di umore di un *non scrittore* alle prese con una crisi di nervi. Un gigantesco grazie, infine, va agli agenti immobiliari e ai loro clienti senza i quali questo libro non avrebbe ragione di essere.

Grazie a tutti, di cuore.

Prefazione

di Carlo Giordano
CEO di Immobiliare.it

“Immobile” quando un nome non rende giustizia

È recente la notizia che Tesla, società nata per produrre automobili elettriche e autonome, ha superato il valore azionario prima di Ford e poi di General Motors. Questo sorpasso, visto che parliamo di macchine, è sentire il futuro bussare alla nostra porta, l'avviso di un cambiamento in corso. Lo stesso fondatore di Tesla, Elon Musk, in un tweet ci spiega: *«La società è assurdamente sopravvalutata se si guarda al passato, ma questo è irrilevante. Il prezzo delle azioni rappresenta il flusso di cassa futuro, corretto in base al rischio».*

Musk ci evidenzia come oggi sia riduttivo e spesso non corretto stimare il futuro basandosi su elementi del passato. Non solo questi non possono tenere conto di fattori innovativi, ma si fondano su contesti che per definizione non sono più esistenti.

Io ho avuto la fortuna di conoscere Gerardo undici anni fa, quando abbiamo iniziato a costruire il progetto che oggi è diventato Immobiliare.it. Il primo contatto è stato sul suo lavoro di raccolta dati e fotografia del mercato immobiliare. Era uno dei pochi studiosi che andava oltre le valutazioni sui trend delle compravendite e dei prezzi, cercando di intercettare le possibili evoluzioni strutturali legate al nostro bisogno della casa.

Con Gerardo abbiamo compreso come il termine “immobile” portasse con sé una errata o quantomeno approssimativa valutazione di stabilità di un mercato anch'esso soggetto a cambiamenti. Anche se tutti i fondamentali economici condu-

cessero ad elementi di lungo periodo (si pensi all'idea dell'immobile come "investimento sicuro") Gerardo ci ha anticipato l'urgenza di un cambiamento del nostro modo di guardare gli immobili, sia come operatori professionali che come utilizzatori.

Ritornando al mondo dell'auto, i giganti della Silicon Valley come Tesla e Google, convinti che l'auto del futuro sarà più un servizio che non un prodotto, sperano di fare le scarpe a quelli di Detroit, meno attrezzati a gestire digitale e Big Data. Le seguenti pagine scritte da Gerardo ci portano in questa direzione, tesa a scuotere il piedistallo su cui si è poggiato per tanti anni il nostro immobile. Gerardo ci stimola a smettere di guardare nello specchietto retrovisore, è ora di saltare su una nuova auto e lanciarsi su nuove strade.

Introduzione

di *Diego Caponigro*

Presidente OID

Osservatorio Immobiliare Digitale e CEO di REGOLD

Un libro per capire il Real Estate italiano

Gli agenti immobiliari affrontano ogni giorno la loro battaglia quotidiana. Una battaglia col mercato, coi clienti, con la burocrazia. Anche se la crisi è probabilmente passata, anche se abbiamo superato la semplice crescita per iniziare a ragionare su un trend positivo, il Real Estate resta un mondo complesso. E per “complesso” non intendo solo “difficile”, ma soprattutto pieno zeppo di fattori da considerare per avere chance professionali e soggetto a cambiamenti epocali. Uno su tutti è l'avvento della digitalizzazione che ha stravolto il modo di operare degli agenti, fornendo loro nuovi strumenti, nuove – enormi – opportunità e pure qualche problema.

Quando ho fondato L'Osservatorio Immobiliare Digitale l'idea era quella di offrire ai professionisti dati certi su cui lavorare. Una serie di parametri affidabili per poter capire – finalmente – a fondo un settore in evoluzione e in espansione. Nel digitale tutto è misurabile, monitorabile e comprensibile. Restituire agli agenti un pacchetto di conoscenza “scientifico” non fa altro che affidar loro un vantaggio competitivo non indifferente. Perché – ed è tutt'altro che scontato – la conoscenza genera ricchezza. Sempre.

In OID ho voluto al mio fianco Gerardo, compagno di viaggio anche in RETV (Real Estate Television).

L'autore di questo libro è sicuramente uno dei migliori esperti immobiliari in circolazione, ma ha anche una qualità che io considero importante: la curiosità.

Essere curiosi (e poi avere voglia e forza per interrogarsi e

approfondire) è la spinta per innescare la famosa marcia in più. Nella complessità del Real Estate c'è grande bisogno di ampliare il proprio grado di consapevolezza, possedendo nozioni e strategie per lavorare in un mercato trasformato e in trasformazione.

Lungo queste pagine Gerardo ti condurrà in un'esplorazione a tutto tondo del mondo immobiliare: dai modelli di organizzazione al circuito bancario, dai concetti di marketing al futuro delle startup, dalle questioni di formazione alle nuove figure che stanno nascendo. Un excursus che tocca gli aspetti centrali del mercato, accorpando gli argomenti fino ad oggi – forse – deframmentati per rivalutarli sotto un'ottica organica. Insomma, un testo che apprezzerai perché pensato per capire il Real Estate italiano e consegnare nelle mani dei professionisti una professionalità più profonda.

Un libro necessario.

Premessa

Questo libro è la mia dichiarazione d'amore per l'immobiliare. L'intento è sollevare il *velo* dalla compravendita e rendere il settore immobiliare più confidente e vicino alle persone, te compreso che stai valutando l'acquisto del libro o che lo hai appena comprato sperando di aver fatto un buon affare.

Qui non troverai trucchi, ricette miracolose e segreti per diventare milionario con l'immobiliare. Per questo ci sono autori specializzati più bravi di me.

Quello che certamente troverai, invece, è la realtà del *backstage* della compravendita, il dietro le quinte, tutto quello che ruota intorno a chi acquista e vende casa, a chi le intermedia e di cui nessuno ti ha mai parlato.

Un tempo si mordeva il lingotto d'oro per verificarne l'autenticità, per capire se sotto la superficie si nascondeva sincerità oppure piombo. Tu farai lo stesso qui, entrando in ambiti e dinamiche che per alcuni aspetti sono sconosciuti anche agli addetti ai lavori.

Ecco perché il lettore di questo libro può essere chiunque abbia interesse per l'immobiliare e i suoi servizi: cliente, investitore, curioso, professionista, imprenditore, agente immobiliare.

Immagina i capitoli come tappe di un viaggio dove incontrerai criticità, opportunità, passione, timore, entusiasmo e fiducia. Un viaggio che ti porterà nel mondo delle reti immobiliari, delle startup, del credito, della concorrenza, della formazione, del marketing e delle tendenze abitative. Un viaggio a contatto con le esperienze di imprenditori, top manager e visionari che hanno un tesoro di esperienze passate da condividere

e che oggi stanno creando il futuro dei servizi immobiliari, indispensabili per acquistare, gestire e vendere casa in modo consapevole.

Non ho risparmiato critiche, sono stato ironico e a tratti provocatorio, ma anche propositivo e fiducioso. Già, perché è sulla fiducia e sulla partecipazione che si basano i mercati.

E quello immobiliare le esige tutte e due.

Buona lettura!

1. La casa al centro delle conversazioni nell'Italia dei campanili

L'Italia è un paese meraviglioso.

Con le sue 20 regioni, le 93 province, i 7.982 comuni, i 23.000 campanili¹, i 630 parlamentari e i 320 senatori, la nostra giovane Repubblica è specchio di un melting pot culturale, ideologico e oggi anche etnico, con oltre 5.000.000² di cittadini stranieri residenti, davvero significativo.

Dimenticavo, l'Italia è abitata dagli italiani, che sono circa 60 milioni di *individualisti*, tendenzialmente fedeli agli interessi propri o di un ristretto nucleo familiare, poco propensi alla partecipazione, alla costruzione collettiva di un fine e al mezzo per raggiungerlo.

Già **Edward Banfield**, politologo statunitense, negli anni '50 del secolo scorso associava alla nostra società, nel suo libro *Le basi morali di una società arretrata*³, il concetto di *familismo amorale*, mettendolo in relazione con l'arretratezza culturale e la difficoltà a sposare il progresso. Ti suona familiare?

In questo popolo di individualisti, 60 milioni fanno gli agenti immobiliari. Lo so, l'affermazione ti sembra forte e probabilmente ti sono già antipatico, mi ritieni inutilmente sarcastico, polemico e poco rispettoso della nostra verginale unità nazionale, ma ti giuro però che non è vero, semplicemente sono ITALIANO.

¹ Elaborazione dell'autore su dati banchedati.chiesacattolica.it

² Infografica *La popolazione in Italia, nuove stime per l'anno 2016*, istat.it

³ Banfield Edward C., *Le basi morali di una società arretrata*, Il Mulino Editore, 2010

Se decidi di tenerti la tua opinione (individualista!), non solo finirai in questo modo col darmi ragione ma, soprattutto, ti indurrai a pensare di non aver fatto un buon affare ad acquistare questo libro.

A questo punto posso solo darti due consigli:

1) chiudilo subito per riaprirlo tra qualche anno solo per scoprire che avevo ragione (di nuovo!), ma il tuo orgoglioso individualismo non te lo farà mai ammettere, oppure 2) regalalo, magari riciclandolo a Natale, ad uno di quei conoscenti o parenti alla lontana ai quali devi per forza fare un regalo, ma per il quale non vuoi spendere troppi soldi; uno con cui ti troverai al pranzo di Natale e con il quale non saprai di cosa parlare oltre che del Natale.

Ed è proprio a quel punto che, esauriti gli argomenti più estremi, dalle tasse alle prossime elezioni politiche, dall'improbabile nuovo talk show televisivo all'ultima serie su Netflix o Amazon Prime Video, comincerete finalmente a parlare di case e vi scoprirete preparatissimi! Valori e quotazioni, manutenzione e convenienza dell'investimento, vi comporterete come *agentoni* navigati, altro che borsino immobiliare! Perché è certo che anche tu avrai un cugino, un amico, un parente, quasi raggirato da un agente immobiliare, o avrai sentito raccontare una storia, un aneddoto o una disavventura su questi tizi in giacca e cravatta anche ad agosto, pronti a tutto per chiudere una vendita.

È proprio così, dall'ombrellone sulla spiaggia delle vacanze estive, alle bianche piste da sci, la casa è sempre nel cuore degli italiani (compreso il tuo, anche se fai finta di niente!), un sogno per molti, per altri una solida realtà voluta a tutti i costi, alla faccia degli interessi e della rata del mutuo trentennale.

Certo, la crisi economica ha fatto perdere a molti l'entusiasmo nei confronti degli immobili: valori economici in ribasso, compravendite dimezzate, vessazioni normative, imposizione fiscale ingiustificata per un settore ritenuto da sempre motore dell'economia, oggi divenuto bancomat di Stato.

Anche per l'agente immobiliare il gioco si è fatto duro. Dopo anni di euforica spensieratezza, guadagni facili e improvvisazioni discutibili, oggi si ritrova intrappolato in una rete di norme e responsabilità, soffocato da un'astrusa burocrazia che fa rimpiangere il passato, luogo della memoria pronto ad evocare un mercato più leggero, dove tutto era possibile.

A proposito di nostalgia, ricordo con tenerezza, nei primi anni '90 del secolo scorso, verdurai, sarti e macellai che facevano valutazioni immobiliari. Mentre pesavano i carciofi, infilavano il filo nella cruna dell'ago o tagliavano la costata, ti davano consigli su come gestire il risparmio "compra quella casa", "vendi quell'azione", "i prezzi saliranno, dai retta a me che non ti sbagli!".

Ancora prima, quando ero ragazzino, tra gli anni '70 e gli '80 ricordo bene la signora Chiara, che viveva in una località turistica della riviera ligure di ponente, già fortemente colonizzata dai villeggianti provenienti dalle vicine regioni, in prevalenza piemontesi e lombardi, che contribuivano generosamente all'economia immobiliare (e non solo) della Liguria.

Chiara, detta anche *Chiarina*, per via della sua bassa statura, era una signora sui 65 anni, dalla pelle del viso molto rugosa, un paio di occhialoni da vista e una grinta da pescivendola ligure, non so se hai presente il tipo.

Chiarina faceva anche l'agente immobiliare, ovviamente abusiva, non essendo questa la sua principale attività, incarnando perfettamente lo spirito dell'italiano medio, abituato ad arrangiarsi e pronto a mettere a frutto ogni opportunità

che potesse in qualche modo beneficiarlo, ancor meglio se esentasse. Chiarina aveva clienti affezionati che da Milano e Torino la chiamavano in bottega per affittare o comprare casa. E lei concludeva gli affari con meticolosa applicazione, una macchina da guerra. Ancora oggi penso a questo simbolo di un'economia che ha fatto il suo tempo e alla sua *verve* da *caruggiaia* (rassegnati, se non sei ligure, non puoi capire).

Comunque non c'era solo il commerciante al dettaglio che intermediava: che dire della mitica portinaia? Come trascurare questo fossile vivente, ancora in attività, la mitica *sciura Maria* (così la chiamano i meneghini), onnipresente e onnisciente che tutto sa sui mattoni e sui numeri di telefono dei proprietari di casa? Espertissima mediatrice e con piglio feudale nei confronti della "sua scala", a lei è riservata la mancia da parte dei clienti soddisfatti. Muta e inespugnabile per gli altri agenti immobiliari, solo ora comincia a perdere appeal (gli anni passano per tutti!).

Ma si sa, a partire dai sensali di piazza, che chiudevano i contratti con una stretta di mano, gli agenti immobiliari (quelli veri), regolati dalla legge n. 39/1989 sulla mediazione, un calderone normativo che include anche i mediatori di bestiame, nel tempo si sono confrontati, scontrati e spesso scesi a patti con una pletera di soggetti che intermediano immobili senza il minimo riguardo per la norma, privi di attenzione e competenza, fedeli solo al proprio individualismo opportunistico. Eccoli, questi nuovi abusivi a recitare come in un'omelia domenicale "ho un amico che deve vendere casa", oppure "cerco per un mio amico", fino a scivolare via via in un declivio insidioso ed equivoco, forse il peggiore, popolato dai colletti bianchi della consulenza, pronti a sfoggiare gli albi come lance appuntite, ma che nei fatti arrivano e ti dicono "ho un cliente che mi ha dato l'incarico di vendita", "Ma a chi?" urlerebbe il

Totò di quei grandi film sull'italica furberia.

Il tempo passa, molte cose cambiano, altre restano invariate. Gli agenti immobiliari abilitati e in attività sono circa 44.000⁴, eroi di un mercato troppo piccolo per contenerli tutti, che sta dentro un mondo profondamente mutato senza principio di gradualità (l'hanno chiamata crisi), inseriti in una società civile i cui riferimenti e le cui tendenze si avvicinano ormai nel tempo di un click, o se preferisci di un tap sullo schermo touchscreen del tuo smartphone.

Nonostante tutto, la casa e le dinamiche che le ruotano intorno, le innumerevoli professionalità che stanno dietro alla compravendita, le tante competenze che servono per gestire la filiera, costituiscono ancora un mercato trasversale molto attrattivo.

Prova ad immaginare il percorso di ricerca e di acquisto della casa. Secondo una ricerca del 2016 svolta da Idealista, portale di annunci immobiliari, il 56% degli italiani che cerca casa passa dal web⁵. Possiamo scommettere sulla crescita del dato considerando che la media europea, sempre secondo questa ricerca, si attesta al 68%. Dietro questa prima informazione, nella maggioranza dei casi, c'è un agente immobiliare che ha dovuto stabilire una relazione col proprietario di casa, che ha effettuato una valutazione economica del bene (anche qui, lo dico per te, se stai valutando di vendere casa è auspicabile che la valutazione sia scritta e che vengano utilizzati strumenti di ultima generazione per l'acquisizione di dati e tendenze credibili), che ha negoziato un incarico scritto di vendita, meglio se in esclusiva e dopo aver effettuato una *due diligence* per verificare regolarità urbanistica e catastale. Oggi, infatti,

⁴ Report reti e aggregazioni immobiliari 2017: gerardopaterna.com/pubblicazioni

⁵ *Casa, il 56% degli acquirenti passa dal web*, idealista.it

anche piccole difformità tra ciò che si vede e ciò che è rappresentato su una planimetria catastale rendono indispensabile un intervento di regolarizzazione oneroso sia in termini di tempo che di denaro.

L'agente immobiliare diligente avrà anche verificato la provenienza del bene, identificando l'effettiva titolarità dello stesso e l'eventuale presenza di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli, tra le quali ricordiamo le ipoteche volontarie o giudiziali, privilegi o pignoramenti da parte di terzi, quindi ogni formalità che potrebbe limitare in qualche modo l'effettiva disponibilità e godibilità dell'immobile da parte del nuovo acquirente. Ti sarà senz'altro capitato di sentire storie fantastiche su compravendite da inferno dantesco, con imprevisti e sorprese che saltano fuori dalla scatola come pupazzi a molla proprio sul sacro scranno del notaio. Beh, ogni storia ha un suo fondamento di verità!

È giusto puntualizzare ancora una volta il perché di un incarico in esclusiva, sebbene tornerò sull'argomento più volte nei prossimi capitoli, in particolare quando ti parlerò di *standard di servizio minimo garantito*.

L'esclusiva rappresenta la garanzia di un rapporto trasparente e fiduciario tra le parti, la via migliore per evitare perdite di tempo al potenziale acquirente, l'univocità delle informazioni immesse sul mercato, per esempio il prezzo richiesto o la superficie dell'immobile. Quando ti capiterà di vedere online o peggio ancora di visionare personalmente lo stesso immobile con agenti immobiliari diversi, magari rilevando informazioni di prezzo o dimensioni differenti, ecco, avrai davanti il tipico caso di incarico verbale, la via migliore per inflazionare la vendita di un immobile, perdere tempo e farne perdere agli altri, contribuire ad una visione confusa del mercato.

Prima di arrivare alla pubblicazione dell'annuncio sul portale

immobiliare, il consulente abilitato avrà concordato col proprietario una serie di azioni e di attività promozionali racchiuse in quello che viene definito *piano marketing*, dove ci facciamo stare dentro proprio tutto, dal servizio fotografico al virtual tour, dall'home staging che è l'arte di preparare l'immobile su un piano visuale, per ogni esigenza fotografica e video, allo storytelling che rappresenta "il come" ti verrà presentata l'opportunità su un piano testuale e descrittivo. Hai presente "L'appartamento è composto da soggiorno luminosissimo, due camere, bagno..."? Ecco, questa non è narrazione, ma un freddo ragguaglio che non ti coinvolge di certo su un piano emotivo. Inoltre, si pianificheranno tempi e modalità di pubblicazione, si decideranno i canali promozionali, quali ad esempio i giornali cartacei, le vetrine dell'agenzia, le affissioni, gli striscioni o i cartelli da esterni. Anche la promozione online ha il suo peso: pubblicazione della scheda immobile sul sito web dell'agente immobiliare, campagne su Google AdWords e Facebook, email marketing, condivisione dell'opportunità su reti MLS - Multiple Listing Service, portali immobiliari, tutti aspetti dei quali ti parlerò più avanti, nel capitolo dedicato al marketing immobiliare.

Come avrai intuito sono molte le attività, le tecnologie, le aziende di servizi legate a doppio filo all'agente immobiliare e alla compravendita di casa. Molte realtà imprenditoriali dell'indotto sono brand nazionali e internazionali, startup innovative, aziende di nicchia ad alto valore aggiunto con dipendenti e fatturati milionari. D'altra parte il valore annuo degli immobili residenziali compravenduti, anche in tempi di crisi, si è attestato intorno ai 70 miliardi di euro, e alcuni punti percentuale di questo fatturato hanno sostenuto la filiera dei servizi (a titolo di esempio agenti immobiliari e loro fornitori, geometri e tecnici, notai).

Non pensavi a tutto questo ogni qualvolta hai affrontato il tema casa, vero?

A questo punto ti starai chiedendo perché, alla descrizione di questo mondo perfetto di attività, ruoli, competenze e lavoro, se pensi all'agente immobiliare ti vengono in mente le interpretazioni cinematografiche di Carlo Verdone agente immobiliare nel film *Gallo cedrone*, oppure di un altro attore romano, il bravo Marco Giallini, nel ruolo dell'agente immobiliare squattrinato, pieno di debiti, ma sempre pimpante e col famoso calzino bucato nel film *Posti in piedi in paradiso*?

Purtroppo le parodie cinematografiche sono lo specchio di una realtà ancora troppo frequente, dove un certo numero di agenti immobiliari, radicati nella loro individualistica solitudine, alimentano la casistica di storie "ai confini della realtà".

Le sfide principali riguardano proprio la difficoltà a condividere visione, metodo e strumenti. I termini *collaborazione* e *formazione* sono molto predicati, ma ancora poco praticati. Se parliamo di collaborazione professionale, meno del 10% degli agenti immobiliari condivide in modo seriale e strutturato con i colleghi gli immobili acquisiti. E l'altro 90%? *Individualista*.

Un'indagine del 2016⁶ condotta su un panel di agenti immobiliari e promossa dalla BV Invest di **Bruno Vettore**, noto manager immobiliare e imprenditore, oggi anche formatore tra i più autorevoli, rivela che quando si parla di regolare frequentazione a corsi di aggiornamento personale e professionale, si tocca un "nervo scoperto". Infatti, solo il 21% degli agenti immobiliari intervistato si dedica a percorsi di formazione regolari e continuativi, il 53% lo fa "ogni tanto, ma poco frequentemente", il 26% "quasi mai o molto di rado".

⁶ *Il mistero della formazione degli agenti immobiliari italiani*, bvinvest.it

La formazione è uno degli aspetti cardine sui quali gli agenti immobiliari dovrebbero lavorare, un elemento che potrebbe rendere più uniforme l'agire quotidiano, più coesa una categoria professionale che oggi è accomunata, nei fatti, solo da un codice ATECO (classificazione delle attività economiche), il 68.31.00, ma che nella realtà resta decisamente frammentata e senza un orizzonte comune, vulnerabile a fenomeni di disintermediazione, timorosa nei confronti di nuovi modelli commerciali più strutturati e dei nuovi concorrenti che attentano allo status quo (banche scese nell'arena dell'intermediazione immobiliare e piattaforme ad alto valore tecnologico che stanno cercando di virtualizzare il processo di compravendita, una sorta di fintech immobiliare). Ancora una volta dobbiamo fare i conti col principio di "individualismo".

Gli italiani amano il concetto di proprietà immobiliare. Secondo l'Agenzia delle Entrate e il Dipartimento delle Finanze del Ministero dell'economia⁷, circa l'80% dei nostri connazionali è proprietario della prima casa. Si stima inoltre che oltre il 15% degli italiani abbia anche una casa per le vacanze.

Quando si parla di manutenzione ordinaria e straordinaria dell'immobile, però, i numeri tratteggiano un proprietario di casa poco accorto, un patrimonio edilizio da riqualificare, un'offerta immobiliare malandata e non più in linea con la domanda esistente. Per darti un'idea più chiara della situazione, si calcola che oltre 7 milioni di edifici in Italia, pari al 61% delle costruzioni abitative, abbiano più di 40 anni, il che ci porta in un periodo antecedente al 1974, anno di introdu-

⁷ Fonte Idealista su dati Agenzia delle Entrate: *Italiani proprietari di casa: il 77,4% delle famiglie vive in un'abitazione di proprietà*, idealista.it

zione della prima legge antisismica⁸. Se allarghiamo la visione e ricompriamo nel discorso anche fattori di arretratezza tecnologica delle costruzioni esistenti, degrado urbano, rischio idrogeologico, il numero degli edifici residenziali sale a 11 milioni per un totale stimato di 28 milioni di abitazioni. E la situazione, col passare del tempo, non può che peggiorare. Cosa significa per te tutto questo?

Qualunque siano le tue convinzioni sul mercato immobiliare, che tu sia proprietario di un'abitazione oppure un conduttore, che tu stia valutando l'acquisto di una casa per viverci o per investimento (reddito da locazione) è bene avere un quadro generale della situazione di mercato, dell'equilibrio tra domanda e offerta, conoscere consuetudini, protagonisti e dinamiche che regolano la compravendita, evento che solo per la parte di immobili residenziali si è ripetuta per oltre 528mila volte solo nel corso del 2016.

La crisi economica di questi anni ha messo a dura prova i mercati immobiliari di molti paesi, da una sponda all'altra dell'Atlantico. Tuttavia, mentre altrove al conclamarsi della bolla è seguito un periodo di ribassi marcati, una stabilizzazione e una ripresa del mercato immobiliare, pur con tutta la prudenza del caso, ripresa supportata da un sistema normativo efficiente e ad una reattività degli operatori economici significativa, in Italia non abbiamo registrato alcuno scoppio. In questo caso avremmo avuto conseguenze traumatiche forti sul sistema a cui però avrebbe potuto fare seguito una ripresa molto più rapida. Nell'Italia dell'immutabilità, la crisi del mattone è paragonabile ad un palloncino che non è scoppiato, ma è stato solo forato, per cui l'aria esce, ma poco alla volta, un'a-

⁸ Cresme-Fivra, *Valutazione della convenienza e dell'impatto economico dell'isolamento termo-acustico degli edifici*, fivra.it

gonia sulla quale non si può fondare alcuna ripresa, almeno non in tempi brevi.

I sette anni di vacche magre, a partire dal 2007, sono stati fatali per l'immobiliare. Gli elementi più evidenti sono stati un progressivo dimezzamento del numero di compravendite e una conseguente e significativa riduzione dei prezzi.



Figura 1.1. Compravendite residenziali in Italia

(fonte: elaborazioni dati gerardopaterna.com e OID Osservatorio Immobiliare Digitale)

Una recente indagine⁹ pubblicata da Idealista e realizzata da Tecnocasa, relativa alla variazione dei prezzi delle case nelle 10 principali città d'Italia nel periodo 2007-2016, rivela che la riduzione media dei prezzi è stata del 40%, con un record negativo del 51,8% che riguarda Genova.

Complice la crisi della compravendita o per naturale evoluzione del mercato (qui il dibattito tra gli addetti ai lavori è sempre in corso), l'industria della locazione ci racconta un mercato immobiliare con un trend in forte crescita e numeri

⁹ Fonte: Idealista su dati Tecnocasa: *Quanto sono scesi i prezzi delle case dal 2007 al 2016, analisi delle grandi città*, idealista.it

davvero importanti se consideriamo che dal 2007 al 2015 il numero di contratti di locazione registrati ha subito un incremento del 50,35%. Si è passati infatti da quasi 1.110.000 contratti di locazione registrati nel 2007 ad un 2015 da record con 1.668.000 di contratti registrati. In particolare, proprio in quell'anno la quota di contratti a destinazione abitativa ha pesato per circa il 50% del totale, quindi 821.706, con canoni di locazione prodotti per oltre 4,5 miliardi di euro.

Un mercato davvero enorme.

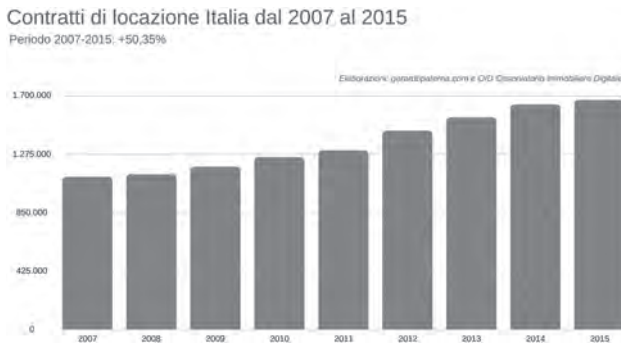


Figura 1.2. Contratti di locazione in Italia

(fonte: elaborazioni dati gerardopaterna.com e OID Osservatorio Immobiliare Digitale)

Nonostante le potenzialità, tuttavia, il mercato delle locazioni è sempre stato generalmente “snobbato” dagli agenti immobiliari, la singola operazione di intermediazione, infatti, produce provvigioni modeste rispetto alla più ricca compravendita. Se da un lato il disinteresse verso la locazione ha reso questo segmento di mercato particolarmente disintermediato, dall'altro c'è stato chi ha saputo mettere a frutto l'assenza di concorrenza. La creazione di uno *standard commerciale specialistico* ed esclusivo, al pari dei negozi monomarca, affiancato dalla ricerca di soluzioni per contrastare il rischio locativo

dato dalla morosità (l'inquilino che per diverse ragioni smette di pagare l'affitto), ha favorito il posizionamento di singoli professionisti dell'intermediazione in questo specifico segmento di mercato, anche se l'evento più innovativo e di forte impatto è avvenuto a partire dal 1996 col lancio della rete di agenzie immobiliari in franchising a marchio Solo Affitti®.

La recente crisi delle compravendite e l'ampiezza del mercato hanno spinto sia agenti immobiliari indipendenti che altri marchi con rete in franchising a dedicare risorse al business delle locazioni. Fatto è, comunque, che la *specializzazione* di chi è arrivato prima ha giocato un ruolo determinante nella tenuta e nella crescita del suo modello di rete in franchising, evento raro in tempi di crisi e di architetture aggregative troppo dipendenti dall'andamento del numero di compravendite. Il mercato della locazione in Italia rimane un vasto mare da esplorare, con molte opportunità, diverse criticità e trend sociali che cambieranno ancora le regole del gioco.

Se da un punto di vista dimensionale la locazione lascia ben sperare, l'eccessiva polverizzazione della proprietà immobiliare, l'esigenza di riqualificare un patrimonio vetusto e non più allineato alla domanda, la tutela della proprietà rispetto alla morosità, le politiche fiscali sulla casa rappresentano incognite significative.

Le nuove generazioni, in particolare quella che identifichiamo con i nomi *millennials o generazione y* (i nati dal 1980 al 2000), sembrano adempiere nei fatti ciò che **Jeremy Rifkin**, economista statunitense, rappresentò nel suo libro *L'era dell'accesso. La rivoluzione della new economy*¹⁰, dove la società è più liquida, dedita all'*accesso esperienziale più che al possesso*, che

¹⁰ Rifkin Jeremy, *L'era dell'accesso. La rivoluzione della new economy*, Mondadori, 2000

trova nell'utilizzo della casa (locazione o altre forme di godimento a tempo) il presupposto naturale dell'abitare rispetto alla *conquista* della proprietà delle generazioni passate, dei genitori e nonni, come valore d'affermazione sociale. In questa condizione, i gatekeeper (guardiani dell'accesso) sarebbero quindi *accentratori della proprietà immobiliare*.

Ti sembra una realtà "lontana lontana" come la galassia di Star Wars?

Negli Stati Uniti, per esempio, troviamo la American Homes, una società immobiliare quotata in borsa che è proprietaria di ben 48.000 immobili residenziali. Il suo business è la locazione.

Che dire dell'Europa?

In Germania vi sono due realtà aziendali ancora più importanti per dimensioni, anch'esse quotate: Deutsche Wohnen con 160.000 immobili di proprietà, di cui solo 2.200 commerciali, e il colosso Vonovia con ben 340.000 unità immobiliari residenziali in portafoglio per un valore patrimoniale di 21 miliardi di euro. Intendiamoci bene, non si tratta di edilizia popolare concentrata in aree povere del paese, ma di immobili ben posizionati e di buona qualità, che producono un flusso di canoni di locazione a condizioni di mercato.

In questo scenario complesso, dove il cambiamento è un fattore permanente e repentino è bene che chiunque approcci il mercato immobiliare lo faccia con la migliore consapevolezza possibile.

Nelle prossime tappe di questo viaggio appena iniziato, conosceremo da vicino alcuni dei protagonisti di questo settore, alzando il velo sul backstage della compravendita immobiliare. Comprenderemo meglio quale ruolo giocano le loro aziende, quali sono le dinamiche commerciali in atto, in quale maniera temi come la formazione professionale, il marketing,

il franchising, le startup innovative, l'avvento delle banche nell'immobiliare dei servizi, la consulenza del credito, le professionalità emergenti del settore stanno interagendo, a vari livelli, per creare un modello che ha un unico scopo: conquistare la tua fiducia e quella di centinaia di migliaia di altre persone che, in modi diversi, **prendono la via di casa.**

2. Il franchising immobiliare e i modelli alternativi: sfide e futuro delle reti in un mercato polverizzato

«Non abbiamo bisogno di imprenditori, ma di affiliati».

Top manager con le idee confuse

Viviamo in un tempo *esponenziale*, dove tutto capita contemporaneamente. Il mercato immobiliare vive le sue complessità, riflettendo il cambiamento di abitudini e comportamenti della società civile.

A pensarci bene l'immobiliare è il primo *ensore* della società essendo legato a doppio filo ad un bisogno ancestrale, quello del riparo, del luogo in cui rifugiarsi.

Certo, da mero luogo di rifugio da pericoli mortali, *l'abitare* ha assunto significati più emotivi nel tempo, *focolare domestico*, luogo di raccolta della famiglia e dei sentimenti. In un'epoca recente e pacificata la casa è diventata custode di risparmi e quindi oggetto d'investimento.

Anche se oggi sono molte le voci che mettono in discussione la validità dell'investimento immobiliare, la nostra tradizione di *Paese proprietario* si conferma custode di oltre 5mila miliardi di euro, tanto è la quota di ricchezza immobiliare riferita da Banca d'Italia in una sua pubblicazione del 2015¹¹.

Che la situazione rimanga questa o che intervengano altre spinte verso una ricchezza meno *immobile* e più *finanziaria*, ti invito a riflettere sul fatto che additare in negativo l'immobiliare dopo un lungo periodo di crisi è molto facile, soprattutto

¹¹ *Supplementi al Bollettino Statistico – Indicatori monetari e finanziari*, bancaditalia.it



Acquistalo