

**LITTLESTONE**

Intervista a: Fulvio Origo

Come si sta sviluppando il mercato immobiliare italiano. Quali sono le sue peculiarità. Ma soprattutto come si deve comportare chi vuole vendere, alla luce della sempre crescente importanza di Internet nel mondo immobiliare. Abbiamo fatto il punto della situazione con Fulvio Origo, Responsabile Marketing di RE/MAX Italia

Di Pierpaolo Molinengo

**Mercato immobiliare. Come sta procedendo il mercato in Italia?**

Il mercato immobiliare nazionale sta vivendo in questo momento una fase di 'rimbalzi tecnici', che ancora per qualche tempo ci faranno assistere ad un andamento altalenante. Il nostro mercato immobiliare è legato a filo doppio alla ripresa economica e all'andamento dell'occupazione e dei consumi; il fatto che anche in Europa la ripresa stenti a decollare, si rispecchia in una situazione di incertezza anche per il mercato immobiliare. Un altro fattore determinante deriva dal mondo finanziario il cui andamento è stato una delle ragioni principali della crisi che ha colpito il settore immobiliare. Dopo l'inatteso fallimento di alcune banche, l'intero comparto è diventato decisamente più prudente nell'erogazione di finanziamenti e mutui. Se prima del 2008 venivano erogati mutui al 100% e in alcuni casi anche oltre, oggi il tetto massimo medio è fissato all'80% e le procedure di profilazione della clientela sono diventate molto stringenti. Una corretta informazione e una completa panoramica del mondo finanziario è diventata fondamentale nei confronti di chi si avvicina all'acquisto di un immobile. RE/MAX, per agevolare la chiusura delle compravendite, ha scelto di appoggiarsi a Money Max, una rete di consulenti del credito che assiste e segue passo dopo passo i nostri clienti durante le pratiche per effettuare la richiesta di un mutuo. Importante per capire come si evolverà il mercato italiano è anche l'analisi del mercato immobiliare degli Stati Uniti, che a livello internazionale rappresenta quello con la maggiore influenza su quello nostrano. In USA il mercato immobiliare ha subito un vero e proprio crollo negli ultimi tre anni. Questa flessione non si è ancora esaurita anche se ci sono i primi segnali di



controtendenza; come riportato nel nostro RE/MAX National Housing Report che monitora 54 aree metropolitane, a dicembre 2010 ad esempio le vendite rispetto a dicembre 2009 sono scese ancora del 5% e i prezzi hanno subito un calo del 2,2% mentre a gennaio si sono registrati segnali positivi allorché per la prima volta in 6 mesi, nei 54 mercati presi come riferimento dell'analisi immobiliare, si è registrato un aumento delle vendite, rispetto ad un anno fa a fronte però di un calo dei prezzi del 6,6% rispetto a dicembre e del 4,6% rispetto a gennaio dell'anno scorso. Questo è sintomatico e descrive quello che sta accadendo mostrando un mercato, seppur ancora in fase di flessione, che sta cercando di tornare a livelli di crescita positivi. E' opportuno ribadire però che ci sono significative differenze tra il mercato immobiliare statunitense e quello italiano: il primo è influenzato dalla grande quantità di mutui in scadenza e dall'ulteriore aumento dei pignoramenti, che inflaziona l'offerta di immobili, facendo scendere i prezzi, mentre ben diversa è la situazione italiana, dove le

influenze maggiori provengono da fattori macroeconomici come il livello di occupazione, di inflazione, di produzione e dei consumi. A causa di questi fattori di incertezza, per quest'anno la tendenza sarà quella di un lieve aumento delle compravendite che si attesterà a fine anno su livelli di leggero incremento rispetto al 2010, mentre perché si possa registrare una risalita dei prezzi ci vorrà un tempo maggiore rispetto a quello stimato per le compravendite. In questo quadro RE/MAX in Italia, grazie agli oltre 1400 consulenti presenti sul territorio in 200 agenzie, ha registrato prestazioni record nel 2010 incrementando del 30% il fatturato aggregato derivante da intermediazione. Questa è stata la riprova che il sistema di agenzie RE/MAX, basato sullo studio associato e sull'elevata e indiscussa professionalità dei Broker e Consulenti, anche in fasi di flessione del mercato, è in grado di garantire performance straordinarie a chi è parte del gruppo grazie ad un servizio elevato che velocizza i tempi di compravendita e rende i nostri interlocutori soddisfatti.

**Gli investimenti. L'Italia sta diventando una piazza che attira investimenti dall'estero?**

RE/MAX ha sviluppato e importato in Italia il sistema MLS - Multiple Listings Service - un database condiviso che raccoglie dati e immagini di tutti gli immobili disponibili presso le filiali del Gruppo, in Italia e all'estero. Sono quasi 20.000 sul territorio italiano e più di 5.000.000 nel mondo gli immobili 'schedati' e totalmente condivisi tra i 100.000 consulenti immobiliari RE/MAX operanti in 85 Paesi. L'esclusivo sistema MLS di RE/MAX incrocia domanda e offerta e facilita la

collaborazione tra i consulenti immobiliari a livello locale, nazionale e internazionale, garantendo uno scambio fluido di informazioni tra chi compra e chi vende velocizzando in questo modo la compravendita dell'immobile.

Dalle segnalazioni che riceviamo possiamo dire che gli stranieri maggiormente interessati ad acquistare un immobile in Italia sono ancora gli inglesi e i tedeschi, subito seguiti dagli austriaci e dai francesi. Negli ultimi tempi si sono affacciati gli investitori russi. Questi ultimi sono per lo più interessati al mercato del lusso sia in luoghi di vacanza che nelle città d'arte, come Toscana e Umbria che non hanno perso il loro fascino, mentre a francesi e austriaci piacciono le regioni a loro confinanti.

Inoltre sempre più europei pensano di investire nel settore immobiliare come opportunità ideale a basso rischio per i loro risparmi; molti clienti RE/MAX in Europa hanno manifestato l'intenzione di investire nel mattone come fonte di risparmio in alternativa ai fondi pensione (in Italia i clienti che hanno cercato negli ultimi 6 mesi un immobile per investimento è pari al 12%). Così come molti sono interessati a case da ristrutturare non necessariamente a breve termine in quanto prevedono di passarci lunghi periodi quando non saranno più vincolati al lavoro.

#### **Quali sono le peculiarità del mercato del mattone nostrano che lo contraddistingue rispetto da quello europeo?**

A livello europeo il mercato nel 2010 ha avuto uno sviluppo positivo. Dall'Osservatorio RE/MAX (composto da esperti di 20 Nazioni: Austria, Croazia, Estonia, Finlandia, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Israele, Italia, Lituania, Malta, Olanda, Polonia, Romania, Serbia, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia) appare che i giorni più difficili per il settore immobiliare in Europa sono dietro di noi, una tendenza al rialzo e al recupero è iniziato e continuerà per tutto il 2011. I cambiamenti nel mercato che ci sono stati nell'ultimo periodo hanno fatto sì che gli operatori meno professionali lasciassero il mercato alzando così il livello di professionalità del broker immobiliare. Un altro risvolto della crisi, ha portato gli operatori a incrementare il loro livello di professionalità, ad essere più selettivi, ad utilizzare maggiormente la tecnologia al fine di migliorare le loro performance.

Quanto rilevato dall'osservatorio

RE/MAX indica che la domanda non ha ancora riportato i prezzi su livelli antecedenti la crisi e molti venditori attendono che questi si rialzino per mettere in vendita il loro immobile. Questo conduce a una scarsa offerta di immobili sul mercato. Inoltre molti venditori non vogliono prendere in considerazione i cambiamenti che ci sono stati e il ridimensionamento dei valori immobiliari richiedendo ancora prezzi di realizzo troppo elevati rispetto al reale.

A livello europeo, le tipologie di immobili residenziali con una domanda elevata sono gli appartamenti di piccole dimensioni (25,4%), villette e appartamenti di medie dimensioni (17,2%) preferibilmente nel centro della città, mentre Case Vacanze (4,1%) e Case / Ville (11,7%) sono ancora piuttosto difficili da vendere.

[Clicca qui per scaricare il grafico](#)

Da rilevare inoltre che chi in questo momento cerca di vendere un immobile senza un intermediario incontra maggiori difficoltà allungando i tempi di compravendita e ciò produce un incremento di fiducia nell'agenzia immobiliare.

In Europa, la domanda d'acquisto è nuovamente in aumento: il 56,4% dei consulenti RE/MAX la rileva in aumento, mentre solo il 16,7% nota una diminuzione. Guardando più da vicino la tipologia di clienti che compra immobili, notiamo che più di due terzi degli acquirenti sono di età compresa tra i 35 e 50 anni, mentre il 28% degli acquirenti è nella fascia di età tra i 25 e 35 anni. Guardando all'Italia negli ultimi sei mesi i clienti delle agenzie RE/MAX hanno cercato nel 46% dei casi degli immobili in acquisto, il 23% aveva già scelto di optare per una casa in affitto, il restante 31% rappresenta invece la quota di coloro che a seconda delle possibilità sono disposti ad andare in affitto, o ottenere un mutuo per l'acquisto. Dai 20 ai 35 anni la tipologia di immobile più richiesta è stata il bilocale con una propensione all'acquisto pari a quella dell'affitto. Dai 35 in su la ricerca è focalizzata sull'acquisto di trilocali e oltre, con un quarto che cerca ville e case con giardino. Se i single cercano maggiormente immobili in affitto, il 90% delle coppie e delle famiglie cerca invece immobili in vendita.

I due criteri più importanti a livello europeo nella selezione di un immobile rimangono il prezzo e l'ubicazione. Accrescono invece l'importanza di un

immobile il quartiere dove è localizzato e, di recente interesse, anche la classe di consumo energetico. Anche in Italia i criteri più importanti nella ricerca di un immobile sono il prezzo e l'ubicazione affiancati però dalla qualità degli immobili e dalle dimensioni, dopodiché prestiamo attenzione alla presenza di garage e quella del terrazzo e/o giardino, oltre al fatto che l'edificio sia di nuova costruzione e che sia vicino ai mezzi di trasporto. Ormai irrilevante la presenza di portierato.

Il profilo del cliente di oggi è differente rispetto al passato. I clienti sono molto più informati e hanno una profonda conoscenza delle tendenze del mercato, pertanto si aspettano un servizio all'altezza. È necessario, per questo motivo, fornire loro un ottimo servizio a 360 gradi basandosi sulle esperienze e conoscenze che solo un professionista può dare.

Dal momento che le reti sociali influenzano sempre più la nostra vita quotidiana, il 53% dei consulenti RE/MAX che hanno partecipato al sondaggio in 20 differenti Nazioni europee, dichiarano di usare siti di social networking per promuovere la loro attività. Anche se pensano che non è ancora fondamentale per la proposizione e la vendita di case, usano Facebook, blog, YouTube e Twitter per rimanere in contatto con i clienti, aggiornarli ed intraprendere collaborazioni con altri professionisti RE/MAX al fine di scambiare competenze. In Italia la situazione è molto simile in quanto un consulente RE/MAX su due dichiara di utilizzare un social network per la promozione trovandolo utile ma non sostitutivo degli altri mezzi di comunicazione.

#### **Mattone o Borsa. Con la recente crisi ha ancora senso effettuare una distinzione netta per i propri investimenti?**

Durante la crisi del 1995, nonostante le più nere previsioni, il mercato non subì il tanto temuto crollo, ma sfociò invece nel boom degli anni 2000. Siamo quindi propensi a pensare che, anche in questo caso, il mercato si riprenderà, e che, almeno in Italia dove l'investimento immobiliare è fortemente radicato nella cultura nazionale e da sempre caposaldo del risparmio familiare, il mattone continuerà ad essere un buon investimento, destinato a rivalutarsi nel tempo.

