

Come è cambiato il mercato della casa nella zona? Ne parliamo con Roberto Pieri, titolare di Re/Max

BOLLATE – Come si sta muovendo il mercato immobiliare nella nostra zona? Che cosa è cambiato dopo l'esplosione della grande crisi avvenuta alla fine del 2009? Come mai diverse agenzie immobiliari a Bollate (e non solo) hanno chiuso i battenti? Il mercato della casa un tempo era terreno per facili guadagni, oggi è un mondo assai più insidioso nel quale solo i migliori e i più professionali riescono a sopravvivere. Per capire meglio che cosa stia accadendo, abbiamo intervistato Roberto Pieri, titolare della Re/Max di piazza San Francesco a Bollate, agenzia aperta nel 2002 a cui nel 2007 si è aggiunta la filiale di Arese, città in cui Pieri vive. Un profondo conoscitore della nostra zona, insomma, per giunta fresco di viaggio a Las Vegas per ritirare un prestigioso premio. Partiamo proprio da qui.

“Alla convention di Las Vegas – ci spiega Pieri – sono stati premiati i super produttori e io in Italia sono stato uno dei primi”.

Qual è il segreto del successo oggi, in un momento così difficile per il mercato immobiliare?

“E' il gioco di squadra, il gioco di rete. Più si è in rete e più si ha la possibilità di vendere qualunque cosa ovunque, perchè c'è sempre qualcuno specializzato che sa come muoversi. Noi non andiamo a suonare ai campanelli, noi seguiamo le persone, non le case. L'altro giorno sono venute da noi due persone: una voleva acquistare una casa in Perù, l'altra in Virginia. Con la nostra rete siamo in grado di aiutarli. Il fatto che gli americani mi abbiano premiato dimostra che anche qui siamo riusciti a sviluppare il loro modello”.

Come sta cambiando oggi il mercato degli immobili nella nostra zona? Che prospettive vede?

“Nella nostra zona una volta si cambiava casa per necessità, perchè serviva una stanza in più. Oggi chi ha quella necessità non si muove, aspetta, tiene i soldi in banca. Oggi invece si acquista di più per emotività: il sogno della casa bella, quella in campagna o quella comoda per gli spostamenti”.

Che cosa cambia con questa nuova tendenza?

“Che oggi noi abbiamo più interesse a un incarico di acquisto che non di vendita.



Roberto Pieri, titolare della Re/Max di Bollate e Arese, grande conoscitore del mercato immobiliare della nostra zona. In questa foto è ritratto durante la premiazione avvenuta a Las Vegas il mese scorso

Il cliente che cerca una determinata casa è motivato, deciso. Tu puoi lavorare in squadra con i tuoi collaboratori per soddisfare la sua richiesta, il suo sogno di casa. In questo modo si fidelizzano i clienti”.

Come mai alcune agenzie immobiliari hanno chiuso e voi no?

“Noi invogliamo i titolari di altre agenzie a chiudere e venire a lavorare con noi, per

qualità, perchè è questo che fa la differenza”.

La creazione di un albo degli agenti immobiliari porterebbe più garanzie ai clienti?

“I clienti oggi sono superprotetti. Lo Stato ha imposto all'agente immobiliare dei nuovi importanti ruoli: un ruolo di controllo sui flussi di denaro, l'obbligo di registrare i contratti entro 20 giorni, l'obbligo di dichiarare al rogito la società, l'agente che ha compiuto la trattativa e il compenso percepito. C'è la trasparenza totale: chi continua a lavorare senza trasparenza rischia grosso. Inoltre da qualche anno occorre superare un esame per l'abilitazione. Se un agente non ha l'abilitazione, nessuno può obbligarlo il cliente a pagare la sua commissione”.

Vogliamo chiederle un parere che riguarda strettamente Bollate. In piazza del Mercato si vogliono realizzare delle torri con alloggi di pregio. Al di là delle polemiche in atto, secondo lei a Bollate questo tipo di case hanno mercato?

“Sì, il mercato per gli alloggi di pregio c'è a Bollate. Oggi, soprattutto dopo la crisi, il mercato è proprio sugli alloggi di pregio. Sono questi che

stanno muovendo i numeri. Se a Bollate si fa qualcosa di pregio, si vende”.

La crisi che impatto ha avuto sui prezzi delle case nella nostra zona?

“Grazie alla crisi, i prezzi delle case sono tornati quelli reali; c'è stata una diminuzione che potremmo valutare circa del 20% e questo ha riportato il mercato a prezzi reali. Ma grazie alla crisi c'è anche più professionalità, c'è più trasparenza ed è migliorata la qualità degli immobili”.

Lei è una persona carica di entusiasmo, l'abbiamo vista più volte impegnata nel sociale, dal Telefono azzurro alle sponsorizzazioni. Ma qual è oggi il suo sogno?

“Quando ho cominciato, il mio sogno era realizzare ciò che oggi ho realizzato, diventare una persona di riferimento fuori dalla massa. Se devo guardare a un sogno futuro, è quello che un domani vi sia una sola voce del mercato immobiliare degli agenti, essere un gruppo compatto anche con la concorrenza, non un gruppo disunito e sleale, ma un gruppo che sappia collaborare incondizionatamente”.

P.U.