

Il confronto. Faccia a faccia agenti immobiliari-mediatori creditizi

Meglio vendere abitazioni o mutui? Le case, ma di nicchia

La congiuntura negativa penalizza il segmento del credito così le reti fanno strategie di rivincita

Cristina Giua

Stagione difficile per gli agenti immobiliari e per chi si occupa di mediazione del credito. Dopo un 2009 all'insegna di un calo diffuso delle compravendite e della stretta creditizia delle banche, due delle professioni chiave dell'immobiliare tentano il rilancio (per entrambe, fra l'altro, sono in corso d'opera una serie di riforme, in termini di accesso alla professione e organi di controllo).

I mediatori sono i più penalizzati, visti i mutui erogati con il contagocce dagli istituti di credito. Qualche spazio in più, invece, per gli agenti immobiliari, a patto però di orientarsi su nicchie di mercato come le abitazioni di lusso, gli affitti, l'intermediazione per il corporate.

Secondo **Fiaip** tra il 2009 e il 2010 il settore è destinato a perdere 30mila posti di lavoro. Anche a livello di franchising la crisi si fa sentire, come racconta Antonio Pasca, presidente di **Tecnocasa franchising**: «Abbiamo avuto una "mortalità" del 5-6%, negli ultimi 19 anni la media è stata tra il 3 e il 5%». Le strategie per il 2010? «Mantenere le posizioni - riprende - 2.887 agenzie a marchio Tecnocasa e **Tecnorete** e 361 punti vendita per i marchi di mediazione creditizia **Kiron** ed **Epicas**. E puntare su una struttura come Tecnocasa per le imprese, oggi con 97 uffici sul territorio».

Strategia orientata su segmenti di mercato alternativi anche per **Remax Italia**: «Siamo appena partiti con la divisione corporate - spiega il presidente Dario Castiglia - destinata a grandi società con asset immobiliari da vendere

o affittare. Sul fronte franchising abbiamo una forte richiesta dall'esterno da parte di professionisti indipendenti per rapporti di collaborazione e aggregazione».

Quattrocento le agenzie immobiliari con cui **Pirelli Re agency** è entrata nel 2010 (90 chiuse nel 2009, 85 le nuove aperture): il gruppo della Bicocca risponde alla crisi - pur con l'incognita dello spin-off della parte immobiliare, rete agenzie inclusa, ventilata dalla capogruppo entro la fine dell'anno - preparandosi a utilizzare la rete per la dismissione della parte del portafoglio di small asset (immobili entro i 5 milioni di euro di valore) tra residenziale, uffici, spazi industriali.

L'anno scorso è stato un anno da dimenticare per i mediatori del credito (secondo la **Fimec** il numero dei mediatori operativi in Italia ammonta a 30mila, su un totale di iscrizioni all'albo di oltre 150mila). Racconta Enrico Quadri, consigliere delegato **Tree Finance** (ramo del gruppo Tree che raccoglie i marchi dell'intermediazione **Gabetti Finance**, **Rexfin**, **Smartfin**): «Abbiamo chiuso il 15% dei punti vendita, penalizzati dalla stretta dei mutui che ha allontanato dal mercato fasce deboli come stranieri, giovani coppie, famiglie mono-reddito. Adesso stiamo reclutando 200 agenti».

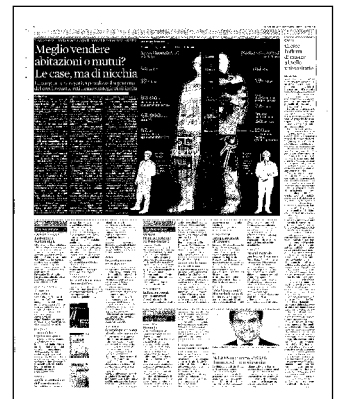
A conferma di un clima di maggior fiducia c'è il recruiting dei tre marchi di Tree Real Estate che si occupano di intermediazione immobiliare: **Professionecasa**, guidata da Fabio Guglielmi, cerca 300 risorse per profili da responsabile e assistente di agenzia, funzionari senior e junior; **Gabetti**

Franchising agency cerca 350 persone tra consulenti immobiliari junior e senior e assistenti commerciali; 200 i profili richiesti invece da **Grimaldi immobiliare**. Tipologie di rapporto di lavoro più richieste: collaborazioni a partita Iva e collaborazioni a progetto (queste con retribuzione fissa da 1.000-1.200 euro al mese lordi, più gettoni e percentuali in base agli incarichi acquisiti e venduti).

Campagna acquisti orientata a figure senior che hanno già un'attività e un punto vendita avviati per il gruppo **Frimm**. La rete mutui **Frimmoney** dichiara una media di 11,5 nuovi contratti di affiliazione al mese, con 90 nuovi affiliati nel 2009 mentre la rete di Frimm, che ha chiuso il 2009 con circa 60 agenzie immobiliari in più, dichiara una media di sei nuovi contratti di affiliazione al mese.

La crisi lascia comunque margini di manovra sul lusso: il gruppo tedesco **Engels&Völkers**, specializzato in intermediazione di case di fascia alta, ha aumentato del 24% le commissioni fatturate, a fine 2009 su fine 2008, dalle otto affiliate italiane, destinate ad aprile a diventare nove con una nuova apertura a Milano. Segnali positivi anche dal mercato delle locazioni, dove a fare il punto è Massimo Gaddoni, responsabile sviluppo rete **Solo Affitti** (che da fine marzo si allarga agli affitti per le vacanze): «Abbiamo aperto 52 nuove agenzie, con l'obiettivo per la fine del 2010 di aggiungerne altre 65». Diciannove le agenzie che sono state chiuse nel 2009.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le due professioni

(*) dato reddito Agenzia delle entrate (**) dato Unioncamere

Agenti immobiliari (dati Fiaip)

44 anni

35% donne

80-90%
almeno diploma
scuola media superiore

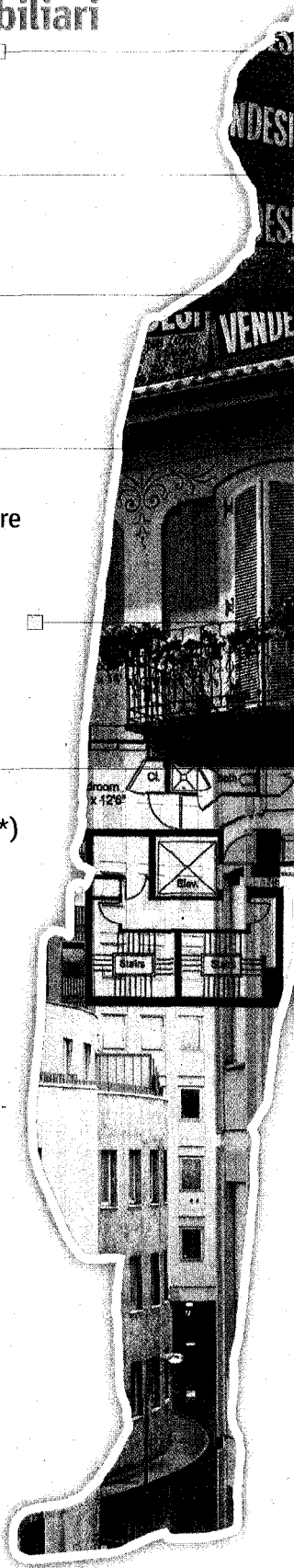
48.900 euro
2008 (*)

42 mila
iscritti ai Ruoli
agenti immobiliari (**)



**Agente
Remax**

Look sobrio
per i professioni-
sti italiani
del gruppo
Usa



Identikit

Età media

Sesso

Titolo
di studio

Quanto
guadagnano

Quanti sono

Mediatori creditizi (dati Fimec)

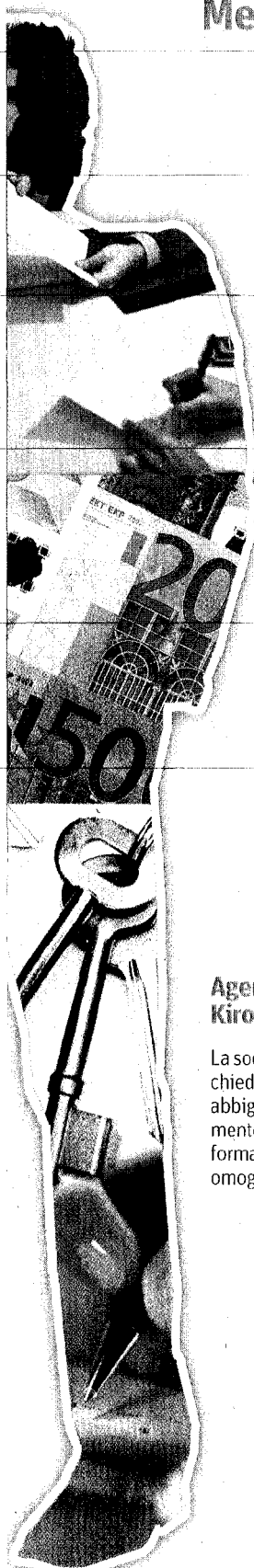
41 anni

19% donne

75% diploma
media superiore
22% laurea

Fatturato
medio all'anno:
60 mila euro

150 mila
iscritti all'Albo
mediatori
(30 mila operativi)



**Agente
Kiron**

La società
chiede un
abbiglia-
mento
formale e
omogeneo