

Simioni (Fiaip): “Big data e cloud, l’agenzia immobiliare è 4.0”

Pubblicato: Giovedì 19 Ottobre 2017



Secondo **Luca Simioni**, presidente provinciale della **Fiaip** (Federazione italiana agenti immobiliari professionali), il ritrovato entusiasmo del mercato immobiliare non è frutto di una semplice percezione. Tutto converge in quella direzione, a partire dai numeri che fanno registrare un sensibile aumento delle compravendite.

Simioni, quali sono le condizioni che hanno determinato questo risultato?

«Innanzitutto ci sono mutui a tassi eccezionalmente bassi e poi i prezzi tendono ad assestarsi. C’è anche un terzo fattore, che definirei più socio-culturale, cioè nel tempo chi aveva immobili in vendita si è sostanzialmente convinto che questi sono i nuovi prezzi e che rimarranno tali per un po’».

Forse chi vende si accontenta perché può anche comprare a prezzi vantaggiosi .

«In parte è così. Guardi che solo tre o quattro anni fa, far digerire a chi vendeva che i prezzi erano a picco era molto difficile se non impossibile. Oggi c’è più consapevolezza che rassegnazione: vendi ai nuovi prezzi che rimarranno costanti con qualche piccola variazione. È vero poi che la stragrande maggioranza di chi vende lo fa per riacquistare e quindi beneficia di questi nuovi prezzi. Tutta la svalutazione del proprio immobile viene dunque recuperata».

Che cosa è invece cambiato nella cultura di chi compra casa?

«L’attenzione all’efficientamento energetico. Il desiderio più diffuso è comprare immobili appartenenti a una classe energetica elevata. E qui si confrontano le due facce dell’offerta: dalla classe A alla C, cioè costruzioni molto recenti e con standard tecnologici molto alti, dalla classe D alla E con standard tecnologici bassi. C’è una maggiore attenzione a questo aspetto nelle ristrutturazioni. Peccato che le percentuali di detrazioni fiscali applicate al risparmio energetico andranno a diminuire, se fossero rimaste agli stessi livelli in un momento di ripresa stimolavano a fare un passo in più. E poi c’è la nuova normativa sul deposito prezzo (introdotta dalla legge di stabilità del 2014, ndr), clausola che creerà altri problemi. In questo caso possiamo dire che la ratio della norma è subdola, in quanto gli interessi che matureranno dai conti correnti saranno destinati a favore delle pmi. Stiamo parlando di circa 7 milioni di euro, cioè nulla».

In questo momento, dunque, rimproverate al decisore pubblico di non fare quello che si dovrebbe?

«Certo, noi usciamo da una crisi che non aveva precedenti e quando si diceva che bisognava stare molto attenti alla ripartenza perché ci saremmo trovati di fronte a un mondo nuovo si intendeva proprio questo. Il mercato è in un momento di ripresa da qualcosa che non abbiamo mai sperimentato, quindi è un mercato che ha bisogno di spinte, non di spintarelle. Se non sostieni il mercato il rischio è che la prospettiva sia corta invece abbiamo bisogno di guardare almeno al medio periodo».

Che prospettive ha il mercato immobiliare in provincia di Varese?

«Ottimo. Varese deve spingere sulla sua aspirazione turistica che andrebbe sviluppata meglio anche perché siamo in un crocevia ideale tra Milano e la Svizzera in un contesto paesaggistico notevole. Con l’inaugurazione della tratta ferroviaria Arcisate-Stabio si potenzia il territorio a livello di comunicazione e di servizi».

Quindi non manca nulla...

«In tutta franchezza, noi abbiamo bisogno di ricevere persone che portino ricchezza, come gli svizzeri. Credo che con la Brexit e lo spostamento dell'asse finanziario su Milano questa mancanza potrebbe essere colmata perché noi siamo più competitivi sui prezzi a parità di servizi. Il massimo delle quote di Varese è il minimo dell'immediata periferia milanese».

Le azioni di marketing territoriale in questo senso hanno aiutato a portare queste persone?

«Beh, con **"La casa in piazza"** noi portiamo migliaia di persone anche da quei due bacini in un luogo sacro e sinonimo di autorevolezza: la Camera di Commercio che ha avuto l'intuizione di istituire la borsa immobiliare. Negli anni è cresciuta la promozione con una bella presenza dell'intera filiera, non solo agenzie immobiliari, ma anche costruttori, banche, associazioni dei consumatori e notai, dando così forma ad un sistema che prima si presentava molto più frammentato».

Quali sono gli elementi che fanno la differenza tra un cattivo e un buon agente immobiliare?

«In Fiaip, dove c'è stato un recente rinnovamento dei vertici, parliamo di agenzia 4.0, caratterizzata da professionalità, trasparenza e competenza. Spesso il cittadino entra mal volentieri in agenzia perché deve pagare il servizio che però lo mette al riparo da sgradite sorprese, in quanto non è semplice senza competenze districarsi tra commi, leggi e regolamenti. Di solito nelle trattative tra privati senza l'ausilio dell'agente si combinano molti pasticci. Il nostro deve essere interpretato come un servizio e come tale va pagato. Il cittadino accorto sa che alla fine non è un costo ma un investimento».

Ma se mettete il 4.0 all'agenzia si presuppone anche l'uso combinato di qualche tecnologia.

«Certo, penso che il vero valore sia contenuto nei big data che noi trattiamo e nella cloud come luogo di condivisione. Noi agenti riceviamo fiumi di dati, a partire dai prezzi fino alle singole richieste. Lo sforzo è quello di interpretarli e leggerli per capire le tendenze e dunque l'evoluzione del mercato per andare meglio incontro alla domanda».

Leggi anche

- **Varese** – Taverna (Fimaa): "Mercato della casa in ripresa, prezzi ancora poco stabili"
- **Varese** – Giovani e area metropolitana fanno crescere il mercato immobiliare
- **Varese** – Bilocali e villette anni Settanta. Il mercato è ripartito
- **Varese** – Abitare a Varese è bello! Apre la Casa in Piazza con le migliori proposte immobiliari

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it