

Valerio Angeletti e Paolo Righi. Parlano i presidenti delle federazioni degli agenti Fimaa e **Fiaip**

«L'Albo non va abolito»

La professione deve cambiare ma nessuna liberalizzazione

di **Enrico Bonzo**

La prima lettura dell'articolo 7 dello schema di decreto legislativo di recepimento nell'ordinamento italiano della direttiva servizi ha destato perplessità nei vertici delle organizzazioni sindacali più rappresentative del settore perché si insiste nel voler cancellare il ruolo degli agenti immobiliari. Ne parliamo tutto campo con Valerio Angeletti (presidente Fimaa) e Paolo Righi (presidente **Fiaip**).

Quanti iscritti hanno l'organizzazione che presiedete?

Righi: 12 mila circa come persone fisiche, corrispondenti a circa 16.200 agenzie immobiliari.

Angeletti: 14.300 circa.

Quanto costa affiliarsi?

Righi: 300 euro.

Angeletti: da 170 a 270 euro, in base alla provincia.

Cosa offrite in cambio?

Righi: innanzitutto l'attività sindacale. Per esempio ora stiamo combattendo contro il recepimento della direttiva 2006/123/Ce sulla libera prestazione dei servizi. Poi tanta modulistica e formazione continua, anche con un atv online, e un multiportale per convenzionarsi a scopo pubblicitario con

ivari siti immobiliari.

Angeletti: l'associazione dà ser-

SUL TAVOLO
«I temi caldi sono la mediazione creditizia, la cedolare secca sugli affitti e il turismo»

vizi ma non ci si deve associare per questo; il motore sono le informazioni che si ricevono in cambio e la tutela degli interessi di categoria.

Tra i vostri affiliati quanti sono in franchising?

Righi: circa il 15 per cento.

Angeletti: il 10-15 per cento.

Come andrà il mercato residenziale nel 2010, iniziando dal numero di compravendite?

Righi: saranno stabili nel primo semestre con un incremento nel secondo semestre in virtù di un incremento della domanda.

Angeletti: la crisi non è finita ma siamo fuori dalla fase acuta. Prevediamo un periodo di stabilizzazione al termine del quale si torneranno a registrare numeri interessanti.

Per le nuove costruzioni?

Righi: seguiranno lo stesso

trend dell'usato. In particolare se, come ci auspichiamo, nel primo semestre ci sarà l'approvazione dell'imposta secca del 20% sugli affitti prevediamo una ripresa degli acquisti per investimento.

Angeletti: la domanda per immobili nuovi nelle zone centrali resta alta mentre in quelle periferiche l'abbondanza di costruzioni genera invenduto.

Cosa dite sui prezzi?

Righi: non prevediamo altri cali dopo il 5% del 2009.

Angeletti: rispetto ai mercati finanziari, vista la natura dei beni immobili, credo che le variazioni saranno minime.

Previsioni affitti?

Righi: i canoni dovrebbero calare mentre aumenterà il ricorso all'affitto.

Angeletti: il problema che continuerà a condizionare il mercato è l'elevato rischio di mancato pagamento dell'affitto.

E il settore turistico?

Righi: per rilanciarlo abbiamo chiesto di applicare la cedola del 20% anche a questo comparto. In percentuale prevediamo maggiori compravendite rispetto al residenziale.

Angeletti: come per le nuove costruzioni qualità e location fa-

ranno la differenza.

Quante operazioni passano per le agenzie immobiliari sul totale delle compravendite?

Righi: tra il 40 e il 43 per cento.
Angeletti: un anno fa la stima era del 50% ma sto vedendo una compressione della quota.

In paesi come l'Inghilterra la quasi totalità delle transazioni avviene tramite agenzie. Come mai in Italia la percentuale è nettamente inferiore?

Righi: il sistema anglosassone prevede standard di servizi differenziati tra le varie organizzazioni: quando entra in un'agenzia il consumatore sa che servizi riceverà. **Fiaip** si sta battendo per introdurre un sistema simile in Italia, con tanto di carta dei servizi.

Angeletti: bisogna ricordarsi che l'italiano è molto portato per il fai-da-te in generale. Come associazione Fimaa continuerà a spiegare al mercato la funzione che svolgiamo, a partire dalla terzietà rispetto alle parti, dalla conoscenza del territorio e dalla capacità valutativa dell'immobile. Oltre che di certificatori del buon fine dell'operazione come sostituti d'imposta.

Continua ▶ pagina 42

INOMI

Bourdais (42) Cipolletta (46) Muno (45) Nattino (46) Civelli (46) Della (43) Negri (46) Oriana Cioppa (46) Doderò (46) (46) Parodi (43) Icardi (46) Maggi (43) Patacchiola (46) Magnolfi (46) Roj (46) Sacconi (43) Mascheroni (46) Mazzi (44) Screene (44)

DA PAGINA 43

L'Albo non si tocca

Quante compravendite conclude in media all'anno un'agenzia affiliata?

Righi: le piccole hanno uno standard di "sopravvivenza" tra 10 e 15 operazioni, quelle medie da 20 a 50, quelle strutturate almeno cento (Angeletti riporta le stesse cifre, ndr).

Molti lettori sono convinti che le agenzie riescano a controllare i prezzi di mercato. Cosa risponde?

Righi: è assolutamente sbagliato. Molti confondono gli immobiliari sui generis con gli agenti immobiliari che invece sono una parte terza: in realtà più i prezzi sono bassi e più l'agente immobiliare vende. Va anche detto che ci sono catene in franchising che, come metodo, pur di prendere l'incarico concordano un prezzo alto con il proprietario per poi abbassarlo dopo sei mesi, un anno.

Angeletti: il prezzo lo fa il mercato. Quando è più alto l'agente guadagna di più ma rischia di non venderlo. Può però accadere che un proprietario metta in competizione più agenzie per alzare la valutazione, ma in questo caso il prezzo più alto è frutto di una sua operazione commerciale.

Che impatto sta avendo sul mercato la certificazione energetica?

Righi: il mercato sta recependo bene la normativa anche se, data la congiuntura, l'aumento dei costi di costruzione sta avendo un impatto non trascurabile sui cantieri.

Angeletti: come tutte le cose all'inizio si fanno perché si devono fare ma in prospettiva aiuterà a suddividere qualitativamente gli immobili.

Cosa ne pensa della cedolare secca al 20% per gli affitti?

Righi: la Fiaip approva la linea di rigore del ministro Tremonti per il contenimento del debito pubblico e, quindi l'accantonamento momentaneo del provvedimento, ma ci aspettiamo che nel primo semestre 2010 la normativa venga approvata.

Angeletti: noi siamo positivi verso questo provvedimento.

Agli agenti converrebbe che fossero tutti proprietari di case ma è giusto che si sviluppi un sano mercato delle locazioni.

Quali cambiamenti aspettano la figura dell'agente immobiliare?

Righi: la professione si deve evolvere. La legge istitutiva è di 20 anni fa ma non bisogna chiedere una maggiore liberalizzazione che è presente: chi vuole, con un corso e un esame può diventare agente. Chi invece vuole la cancellazione del ruolo dell'agente toglierebbe l'evidenza pubblica a una professione che invece rappresenta una tutela per i consumatori. In Spagna e in Romania, dove questo ruolo è stato tolto, le truffe immobiliari sono aumentate del 45% mentre nei paesi europei dove non c'è lo vogliono introdurre.

Angeletti: penso alle località di vacanza dove un'agenzia, spesso a carattere familiare, ha la capacità di aiutare i proprietari di seconde case a gestire tutto l'anno uno o più appartamenti, con ricadute positive sull'economia del territorio.

E per il mediatore creditizio?

Righi: noi rappresentiamo 3.500 mediatori creditizi e appoggiamo il disegno di legge dell'onorevole Ventucci che prevede la formazione e l'iscrizione del mediatore non più all'Ufficio italiano cambi ma a un ruolo, con tanto di superamento di un esame. Esattamente quello che accade per gli agenti e che qualcuno vorrebbe modificare. Oggi un agente può illustrare le varie convenzioni con le banche sui mutui ma non può ricevere la provvigione dal cliente. Vorremmo che le cose restassero così. Il mediatore è invece diventato un consulente che, almeno finora, sta sopprimendo al gap di relazione esistente da anni tra banche e clienti.

Angeletti: oggi il 70% degli iscritti non esercita la professione e i controlli alla categoria finiscono per essere limitati: tutto ciò non fa bene al settore.

LE SOCIETÀ

Aberdeen immobilien (45) Aedes (46) Agorà (46) Aspesi (46) Attaguile (43) Banca Finnat (43) Bnl Investimenti (43) Bnp Securities Services (42) Bundesverband investment und asset management (45) Cassa del notariato (41) Cassa di previdenza e assistenza dei geometri (43) Cassa notariato (43) CbRichard Ellis (46) Commerzreal (45) Credit Suisse (45) Crif (46) Cushman & Wakefield (44) Deka (45) Deloitte & Touche (46) Deutsche Bank (45) Dla Piper (43) Dtz (42) (45) (46) Enasarco (41) (43) Enpaf (41) (43) Enpals (41) (43) Enpam (43) Enpam Re (41) Ericsson telecomunicazioni (46)

Ernest & Young (46) Fasc Immobiliare (41) Fiepp (43) Fimit (41) Fimit Sgr (43) Fondazione Cariplo (43) Gabetti (43) Generali (42) Gva Redilco (46) Inarcassa (41) Inpdap (41) Inps (43) Investire Immobiliare (43) Ivg (45) Jones Lang LaSalle (44) (46) Kpmg (46) L'Oréal (42) Mapic (44) Mps Investments (41) Nikken Sekkei (46) Orange Business Services (42) Praxi Real estate (46) PriceWaterhouseCoopers (46) Progetto Cmr (46) Reag Europe (46) Romeo (43) Sator (41) Scenari immobiliari (41) (43) Seb (45) Silic (42) Sorgente Sgr (43) Tecnitalia (46) Union Investment (45) Veolia (42)

GLI IDENTIKIT

Valerio Angeletti

■ Nato a Roma il 26 febbraio 1949 (a sinistra nel disegno), è laureato in economia e commercio ed è iscritto al ruolo agenti di affari in mediazione dal 1979. È presidente della Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) Italia-Confcommercio dallo scorso 10 ottobre e della Fimaa provinciale di Roma-Unione di Roma.

Paolo Righi

■ Classe 1964 (a destra nel disegno), nato e residente a Carpi (Modena), lo scorso 19 ottobre è stato eletto presidente nazionale della Fiaip, la Federazione italiana agenti immobiliari, aderente a Confedilizia e a Confindustria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DISEGNO DI DOMENICO ROSA

