

L'INTERVISTA DELLA SETTIMANA

La parola a Vittorio Sassara (Intermedia Sas- Gruppo Re\Max)

“Oggi segnali di ripresa più evidenti di ieri”



In foto: Vittorio Sassara

Poco più che cinquantenne, sposato, due figli, **Vittorio Sassara**, svolge l'attività di agente immobiliare da circa 30 anni. Amministratore della Intermedia Sas, che dal 2000 è affiliata a Re\Max Italia, Sassara è tra quelli che, sulla professione, ma soprattutto sulla professionalità, ha puntato tutto rivestendo peraltro ruoli significativi in enti e assicurazioni di categoria. Presidente Fimaa Napoli, (Federazione Italiana mediatori e Agenti d'Affari), federazione delle quale è stato consigliere nazionale 3 quadrienni. Tra gli incarichi ricoperti, la presidenza, per circa un decennio, della Commissione Tenuta Ruolo Mediatori della Camera di Commercio di Napoli, nonché componente della Commissione Esami Mediatori e della Commissione Tecnica Revisione e Raccolta degli Usi. Sassara è insomma di quelli che la professione la conosco in lungo e in largo, di quelli che il polso al mercato immobiliare e ai suoi problemi lo sa prendere, eccome. Dunque, lo intervistiamo. **La cronaca di questi giorni racconta di segnali di cauto ottimismo. Nel terzo trimestre 2009, dice l'Agenzia del Territorio, le compravendite appaiono in netta ripresa. In alcune città di dati sono addirittura positivi. Che ne pensa?**

“Sì, è vero. I segnali ci sono e sono positivi. L'Osservatorio Immobiliare gestito dall'Agenzia del Territorio conferma la ripresa delle compravendite. Dunque, un cauto ottimismo ci induce a pensare che sia stato in linea di massima superato quel momento di smarrimento che ha caratterizzato l'andamento del mercato i trimestri precedenti. Anche la ripresa positiva dell'erogazione dei mutui casa, segnalata in questi giorni dall'Abi, va in questa direzione”.

E, lo stesso vale anche per il mercato napoletano?

“Anche a Napoli e nei comuni della prima fascia della provincia, a mio avviso, il mercato risente positivamente della scia positiva che scaturisce dal rinnovato interesse per il settore immobiliare”.

Qual è la ricetta di Vittorio Sassara per il rilancio del mercato immobiliare napoletano?

“Vede, quello immobiliare è tra i mercati più sensibili ai rumor ed alle tendenze economiche globali. Quando una crisi anche internazionale lo coinvolge, non è facile immaginare o dettare ricette locali. Certo è che, la riqualificazione del patrimonio rappresenterebbe un grande volano sia per l'edilizia che per la sempre crescente domanda di qualità del prodotto 'Casa'. Il patrimonio abitativo residenziale, e non solo, è assolutamente vetusto e non più rispondente alle mutate e qualificata domanda di abitazioni. Si pensi ed esempio alla crescente domanda dei singoli o delle coppie anziane e, di contro, alle caratteristiche assolutamente fatiscenti delle abitazioni nel Centro Storico di Napoli o della sua provincia”.

Anche in questo senso, da più parti si punta l'indice sul ruolo delle istituzioni, nazionali e locali. Secondo lei, l'impegno fin qui profuso è stato sufficiente?

“Se siamo qui a parlarne e a commentare è evidente che non si sono ancora avute risposte utili. Tuttavia mi pare che il Governo voglia rilanciare un Programma Casa importante e voglia concedere ai privati la possibilità di effettuare alcuni piccoli e mirati interventi di ampliamento. Certo, se a questo si aggiungesse anche un incentivo significativo alla riqualificazione dei beni immobili e delle aree urbane ad alta intensità abitativa, di cui il territorio Napoletano e la sua provincia sono emblema, potremmo anche immaginare un futuro meno incerto”.

Gli istituti di credito rivestono una posizione spesso significativa nel sistema-mercato. Fanno abbastanza secondo lei per favorire il rilancio del settore?

“Gli istituti di credito italiani sia pur dopo un momento di appannamento hanno tenuto bene alla crisi. Quello che è certo è che la ripresa dell'erogazione a pieno ritmo dei mutui (la Banca d'Italia segnala un più 4,2%) con tassi posizionati ai minimi storici, sono elementi decisivi per il rilancio del sistema-mercato. Certo è che non vorremo più assistere a processi di vendita massiccia del credito “cartolarizzato” senza alcun controllo e spesso fondata su dati incerti. Un buon servizio al Credito è indispensabile a vedere patrimonializzato e valorizzato il risparmio degli italiani. Va detto che se le banche italiane hanno tenuto è perché sono creditrici dei cittadini Italiani che, per definizione, sono tra i migliori risparmiatori in Europa”.

A Napoli, la Camera di Commercio ha lanciato tempo fa la Bin, la Borsa Immobiliare di Napoli che ha il compito di promuovere e monitorare l'andamento dell'intermediazione immobiliare. Qual è il suo giudizio su questo ente?

“Sono stato qualche decennio fa tra i sostenitori e fautori della creazione della Borsa Immobiliare Napoletana. Utile il monitoraggio del mondo complesso della Mediazione Immobiliare. Tutto però rischia di rimanere fine a sé stesso se non si procede rapidamente ad attivare alcune potenzialità della Borsa. Penso all'utilità di un momento di mercato attivo ovvero alla possibilità di ottenere nella sede della Bin una Sala di Contrattazione immobiliare come luogo di incontro tra domanda ed offerta. E' questo, a mio avviso, che ancora oggi manca ed è questo che i consumatori domandano e si aspettano col sostegno e l'incoraggiamento di un Ente pubblico quale è la Camera di Commercio di Napoli”.

Parliamo di voi agenti immobiliari, ieri intermediari oggi veri e propri consulenti tout court. E domani? Qual è insomma il futuro di questo importante profilo professionale?

“Qualche anno fa organizzai presso la Camera di Commercio un convegno dal titolo *'L'evoluzione del mediatore dalle grida di piazza al Multi Listing System'*, ovvero il più efficace e complesso sistema informatico per lo scambio di affari immobiliari del mondo. Per dirla chiaramente l'Agente immobiliare è passato dalle grida di piazza del 'mediatore' alla forma organizzata delle Agenzie Immobiliari fino ad arrivare, grazie alle opportunità culturali e tecnologiche di oggi, alla possibilità di scambiare gli affari dei suoi clienti in qualunque parte d'Italia, d'Europa o del Mondo. Vi pare poco? Oggi il contenuto organizzativo e di expertise è in molti casi di ottimo livello e l'approccio marketing sviluppa sistemi sofisticati. Quanto al futuro, la via, a mio avviso, è quella dello Studio Associato di professionisti attenti e qualificatissimi. Alcuni franchising di esperienza americana lo hanno già portato in Italia ed in Europa”.

Oggi gli agenti professionali iscritti ai ruoli della Camera di Commercio si riuniscono sotto diverse sigle. Le organizzazioni di categoria come la Fiaip, Fimaa o altre, sono state istituite per svolgere un ruolo centrale nella promozione professionale degli agenti immobiliari. Le promuove o le bocchia?

“Tutte le associazioni sono da promuovere. Sono stato fondatore, Consigliere Nazionale e Presidente Provinciale della Fimaa Napoli che, ricordo ai lettori, è la più grande ed antica tra le associazioni rappresentative di tutto il mondo della mediazione. Sono tra quelli che ha lavorato attivamente in Fimaa per le conquiste della Legge 39/89 che regola la mediazione e quindi non posso che esprimere che un giudizio positivo sulle associazioni. Hanno fatto cultura e sviluppo della professione ed è innegabile il loro insostituibile contributo presso le istituzioni nazionali o locali quali le Camere di Commercio. Auspico che presto gli agenti immobiliari tornino ad occuparsi direttamente dell'accesso al Ruolo”.

In questi giorni tra Piano Casa e Bilancio 2010 la Regione Campania potrebbe cogliere una importante occasione per dare una boccata di ossigeno al settore. Cosa chiedono gli agenti immobiliari all'assemblea legislativa campana?

“La nostra posizione è stata ampiamente sottolineata e illustrata dall'Ascom-Confercommercio. Riteniamo che il Piano Casa possa costituire un'opportunità significativa per tutti, per la riqualificazione del patrimonio immobiliare e soprattutto per quello delle aree urbane degradate o di quelle industriali dismesse. Così come riteniamo che possa costituire un'importante opportunità di rilancio tanto per il settore quanto per il diritto alla casa in Campania. Quello che però in particolare auspichiamo è che laddove si andrà a riqualificare un'area, venga garantita, proprio ai fini del conseguimento di uno sviluppo strutturalmente sostenibile, una percentuale congrua all'edilizia commerciale, del terziario. Di almeno il 25% della volumetria complessiva degli interventi”.

Roberto Aiello