

MERCATO IMMOBILIARE Cambia l'approccio alla compravendita delle abitazioni. Sta nascendo una nuova figura professionale che sostituirà intermediari e agenti. Ecco come la crisi sta rivoluzionando il settore del real estate

Arriva il consulente del Re

di Carmine Sarno

Come dopo un terremoto, anche dopo la recessione che ha colto i mercati nell'ultimo anno e mezzo, nulla sarà più come prima. A partire dal mercato immobiliare italiano. Nuovi scenari, una clientela sempre più esigente e meno disposta a spendere come avveniva in passato, come sta evolvendo il mercato? «L'approccio ai clienti, sia nella fase di acquisto che di vendita, dovrà essere diverso in futuro» ha spiegato a MF-Milano Finanza Marco Ramberti, titolare dell'agenzia **Remax** Team di Roma. La prima grande novità è rappresentata dall'utilizzo delle Multiple listing service (Mls), vere e proprie piattaforme che consentono di condividere i portafogli immobiliari on line eliminando, in questo modo, ogni genere di barriera territoriale. «Il primo canale che consultiamo quando ci viene richiesta un'abitazione è il circuito **Remax**», ha spiegato Ramberti, «quindi utilizziamo anche un altro circuito, quello Replat». Anzi, ci tiene a sottolineare, «se ce ne fossero altri sul mercato useremmo anche quelli, perché queste piattaforme di collaborazione ci permettono uno sguardo completo sul mer-

cato del Real Estate».

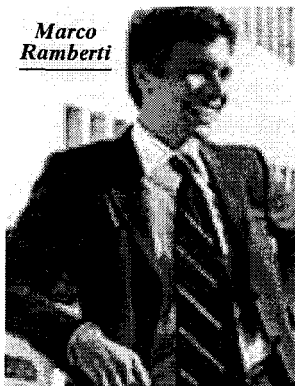
Infine si attivano una serie di contatti all'interno del mercato immobiliare per poter offrire alla clientela «la più vasta gamma di offerte possibili», ha aggiunto.

Con l'utilizzo di questa metodologia, insomma, la gamma di opportunità per la clientela crescono vertiginosamente. Allo stesso modo gli intermediari si muovono in caso di cessione di un immobile. «Con la stagnazione del mercato immobiliare, esporre l'annuncio nella vetrina di un'agenzia immobiliare non dà più le stesse chance di qualche anno fa», ha ammesso Ramberti.

Altra rivoluzione del settore è rappresentata dai consulenti, destinati a prendere il posto dei «classici agenti» immobiliari. «Il nostro personale viene dalle esperienze professionali più diverse, non necessariamente con esperienze prece-

denti analoghe», ha affermato il responsabile di **Remax** Team.

Inoltre, entrambe le parti coinvolte sono rappresentate dal loro consulente: «In questo modo ognuno fa gli interessi della propria parte, senza avere mai contatti con il cliente altrui». In questo modo, ha aggiunto Ramberti, «ogni soggetto ha il suo consulente di fiducia, alla stessa stregua di un avvocato o di un commercialista». Questa nuova tipologia di compra-vendita immobiliare è una novità per i broker italiani, ma da tempo è stata sviluppata nel mondo anglo sassone, dove compratore e venditore sono rappresentati da due diversi consulenti. Le prime esperienze risalgono ad oltre 35 anni fa, negli Stati Uniti, sempre in seguito a un'altra grande crisi del settore immobiliare. «Abbiamo introdotto questo nuovo approccio a partire dal 2007», ha sottolineato Ramberti, «e da quel momento i nostri volumi di affari sono raddoppiati, un risultato ancora più importante se ottenuto in una fase critica per il mercato». Ad oggi il gruppo **Remax** è presente in 75 aree del mondo, che vanno dal Giappone al Medio oriente, con 7 mila agenzie e oltre 100 mila consulenti. (riproduzione riservata)



Marco Ramberti

