

Nel 2011 aumenteranno le transazioni, ma perché salgano i prezzi ci vuole più tempo | Attico - News Immobiliari

<http://news.attico.it/2011/02/02/nel-2011-aumenteranno-le-transazioni-ma-perche-salgano-i-prezzi-ci-vuole-piu-tempo/>

February 08, 2011



RE/MAX è il gruppo immobiliare più diffuso al mondo con 100.000 consulenti in 7.000 agenzie dislocate in oltre 80 Paesi. A Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato RE/MAX Italia, abbiamo chiesto un quadro sull'andamento del settore immobiliare nazionale e internazionale, oltre che una riflessione sulle strategie e gli strumenti più adatti a disposizione degli agenti immobiliari per affrontare questa particolare fase di mercato.

D) Grazie alla vostra presenza in molti paesi del mondo avrete una visione del mercato immobiliare quanto mai ampia. Può riassumerci com'è in questo momento la situazione a livello internazionale e quale sarà il trend di breve-medio periodo?

Prendiamo in esame il mercato immobiliare degli Stati Uniti, che è quello con la maggiore influenza sul mercato italiano. In USA il mercato immobiliare ha subito un vero e proprio crollo negli ultimi tre anni. Questa flessione non si è ancora esaurita; attualmente infatti, come riportato nel nostro RE/MAX National Housing Report, che monitora 54 aree metropolitane, si registra un calo delle transazioni e dei prezzi. In dicembre, per esempio, le vendite rispetto allo stesso mese del 2009 sono scese ancora del 5% e i prezzi hanno subito un calo del 2,2%. Se questi dati possono sembrare negativi bisogna sottolinearne invece l'aspetto positivo: rispetto a novembre 2010, infatti, le vendite sono aumentate del 13% e il decremento del 5% è stato il più basso registrato negli ultimi cinque mesi. Questo è sintomatico e descrive quello che sta accadendo. Mostra un mercato che, se ancora in una fase di flessione, sta però lentamente tornando a livelli di crescita positivi. Bisogna sottolineare però che ci sono significative differenze tra il mercato immobiliare statunitense e quello italiano: il primo è influenzato dalla grande quantità di mutui in scadenza e dall'ulteriore aumento dei pignoramenti, che inflaziona l'offerta di immobili, facendo scendere i prezzi, mentre ben diversa è la situazione italiana, dove le influenze maggiori provengono da fattori macroeconomici come il livello di occupazione, di inflazione, di produzione e dei consumi.

D) In questo contesto generale, come si colloca il mercato residenziale italiano? La lieve ripresa che si è verificata nello scorso anno troverà una conferma nel 2011, come sostiene buona parte degli analisti?

Il mercato nazionale sta vivendo in questo momento una fase di "rimbalzi tecnici", che ancora per qualche tempo ci faranno assistere a un andamento altalenante. Per quest'anno la tendenza sarà quella di un lieve aumento delle compravendite, che si attesterà a fine anno su livelli di leggero incremento rispetto al 2010, ma perché si possa registrare una risalita dei prezzi ci vorrà un tempo maggiore rispetto a quello stimato per le compravendite. Ovviamente, la ripresa economica in Italia — e di conseguenza l'andamento dei livelli di occupazione — non può prescindere totalmente dalla

situazione d'oltreoceano; il fatto che anche in Europa la ripresa stenti a decollare, si rispecchia in una situazione d'incertezza anche per il mercato immobiliare. Durante la crisi del 1995, nonostante le più nere previsioni, il mercato non subì il tanto temuto crollo, ma sfociò invece nel boom degli anni 2000. Siamo quindi pronti a scommettere che, anche in questo caso, il mercato si riprenderà, e che, almeno in Italia, dove l'investimento immobiliare è fortemente radicato nella cultura nazionale e da sempre è il caposaldo del risparmio familiare, il mattone continuerà a essere un buon investimento, destinato a rivalutarsi nel tempo. In questo quadro, RE/MAX in Italia, grazie alle suoi oltre 1.400 consulenti sul territorio ha avuto prestazioni record nel 2010, incrementando del 30% il fatturato aggregato derivante da intermediazione.

D) È stato detto e ripetuto, negli ultimi anni, che la chiusura dei rubinetti del finanziamento da parte delle banche ha funzionato come freno alla ripresa del settore. Sta cambiando qualcosa nella politica degli istituti di credito sui mutui per la casa?

Il mondo finanziario è stato una delle maggiori cause della crisi che ha colpito il settore immobiliare. Dopo l'inatteso fallimento di alcune banche, l'intero comparto è diventato decisamente più prudente nell'erogazione di finanziamenti e mutui. Se prima del 2008 venivano erogati mutui al 100% e in alcuni casi anche oltre, oggi il tetto massimo medio è fissato all'80% e le procedure di profilazione della clientela sono diventate molto stringenti. Una corretta informazione e una completa panoramica del mondo finanziario è diventata fondamentale nei confronti di chi si avvicina all'acquisto di un immobile.

D) Attraverso la rete di consulenti del credito MoneyMax®, offrite servizi finanziari e assicurativi a chi si rivolge alle vostre agenzie. Una tendenza che si sta diffondendo da qualche tempo a questa parte. Quali sono i reali benefici per la clientela?

I mutui sono strettamente correlati all'acquisto della casa anche per la maggior parte dei nostri clienti. Money Max nasce dalla volontà di offrire ai clienti un servizio completo e altamente specializzato, capace di rispondere in maniera puntuale a ciascuna richiesta, garantendo una maggiore presenza territoriale e una maggiore prossimità al cliente. Attraverso la rete di specialisti del credito Money, tutti coloro che si affidano a una delle 200 agenzie RE/MAX o agli oltre 1.400 affiliati RE/MAX sul territorio nazionale possono usufruire in loco della consulenza altamente qualificata e personalizzata di un esperto del settore che potrà prospettare le migliori soluzioni disponibili sulla base delle esigenze espresse dal singolo cliente. Money Max mette in contatto i clienti con una rosa selezionata di Gruppi bancari italiani e stranieri con i quali ha stipulato accordi che consentono di individuare un'offerta di mutui e finanziamenti a condizioni scontate e/o esclusive, senza addebito di alcuna provvigione per il consumatore. Il sistema Money Max crea — attraverso un software dedicato — una lista di soluzioni possibili sulla base delle convenzioni stipulate con i diversi istituti bancari, mettendo a confronto costi e condizioni delle soluzioni, "misurando" e selezionando le più vantaggiose. Si tratta quindi di uno strumento gestionale capace di fornire risposte pronte e professionali, rappresentando un sistema in grado di offrire al cliente informazioni sempre precise e puntuali.

D) Può spiegare ai nostri lettori in cosa consiste, come funziona e quali vantaggi garantisce il sistema MLS?

Il sistema MLS — Multiple Listings Service - è un database condiviso che raccoglie dati e immagini di tutti gli immobili disponibili presso le filiali del Gruppo, in Italia e all'estero. Sono quasi 20.000 sul territorio italiano e più di 5.000.000 nel mondo gli immobili "schedati" e totalmente condivisi tra i 100.000 consulenti immobiliari RE/MAX in oltre 80 Paesi. Il sistema MLS di RE/MAX incrocia domanda e offerta e facilita la collaborazione tra i consulenti immobiliari a livello locale, nazionale e internazionale, garantendo uno scambio fluido di informazioni tra chi compra e chi vende e velocizzando in questo modo la compravendita dell'immobile.

