

Chi cambia **la rotta** potrà sopravvivere

di Marcella Persola

Con l'arrivo del nuovo anno le strutture attive nel mercato immobiliare sono destinate a consolidarsi. Mentre chi non si adegua alle nuove sfide...

Anno di grande sfida per il mercato immobiliare. Se lo scenario macroeconomico non sembra offrire prospettive illuminanti per il 2012, ad esso va aggiunto anche un mercato "micro" che tende verso il consolidamento. "Il numero totale delle compravendite è calato del 5-6% rispetto allo scorso anno" evidenzia **Dario Castiglia**, presidente e a.d. di **RE/MAX Italia**, "e si riduce di conseguenza anche la quota pro-capite delle compravendite degli agenti". Quindi è prevedibile che il mercato farà una bonifica di operatori, almeno secondo alcuni.

"Io credo che vedremo un consolidamento delle strutture già esistenti e che dei 60 marchi che erano presenti sul mercato 5 anni fa, ne resteranno circa 4 o 5, nei prossimi anni" precisa **Alessandro Pollero**, presi-

dente di **Fondocasa SpA**.

Secondo altri operatori il messaggio è abbastanza chiaro. Il 2012 sarà l'anno della svolta e chi non si adegua ed è capace di cambiare deve chiudere. "Questo è un lavoro dove si possono ottenere dei risultati economici e imprenditoriali molto importanti, a condizione che si sappiano unire tre doti fondamentali: ottimismo, impegno e umiltà" sottolinea **Emanuele Barbera**, presidente di **Sarpi SpA**. E se il mercato sarà selettivo nei confronti degli agenti immobiliari, anche a loro spetta un compito non facile: convincere i clienti ad abbassare i prezzi, senza perdere di vista la soddisfazione del cliente. "Essendo la nostra attività un servizio, è necessario dimostrare al cliente ogni giorno di essere per lui un vero valore aggiunto" sottolinea **Ilario Toscano**, presidente di

Gruppo Toscano SpA.

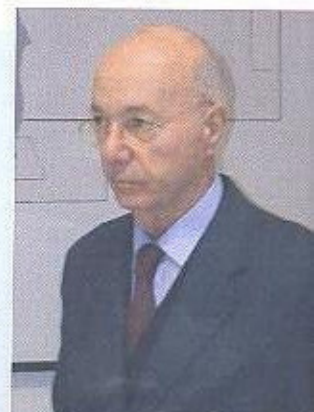
sul parametro prezzo, va fatta effettivamente qualche agenzia. "Nel 2012 sarà necessaria una migliore conoscenza dei prezzi e maggiore condivisione" è costata l'idea di **Roberto Barbato**, presidente di **Frim Holding**. I prezzi degli immobili fino ad oggi hanno tenuto le previsioni dicono che vendere sarà necessario bassarli. Soprattutto per un altro fattore. Se è vero che il numero di compratori è diminuito, tagliando fuori dal mercato coloro che comprano casa accendendo un mutuo, oggi la difficile condizione economica crea delle difficoltà anche a chi dispone di un po' di liquidità, ma deve comunque ottenere un prestito per il acquisto. Insomma sembra che le banche abbiano agito con cautela sul comparto mutu-

FONDOCASA
Alessandro Pollero



FRIMM HOLDING
Roberto Barbato

GRUPPO TOSCANO
Ilario Toscano



IMMOBILIARE.COM
Augusto Grimaldi