

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio



La forza della moltiplicazione

Il Multiple Listing Service e le opportunità che offre al mercato

L'intervista. Valerio Angeletti

La #svoltabuona del mercato immobiliare
Serve Maggiore professionalità

Obiettivi chiari, trasparenti e performanti

Come il Real Estate italiano
può diventare attrattivo per l'estero

C'era una volta l'MLS

Storia di un moltiplicatore di idee che
ha trasformato il settore immobiliare



**Sei un Agente Immobiliare?
Entra nel Centro Servizi Agenti Immobiliari**

ZERO costi al mese

ZERO pensieri

provvigioni al **50%**

E lavori...

LEGGERO!



centroservizi.frimm.com

**ROMA | Via Ferdinando di Savoia, 3
Telefono: 06 955 83 911 | Email: apalana@frimm.com**

COLLABORARE

Editoriale

Adriana Apicella direttore responsabile COLLABORARE

“Qual è il doppio di sei? ... Siamo...”.

LINUS DI SCHULTZ



Uno x uno = due
Due x due = quattro
Tre x tre = nove
Quattro x quattro = sedici ...

Pensate che sto dando i numeri o che sono in preda di una crisi nostalgica? Niente di tutto questo! Sto semplicemente condividendo con voi il percorso fatto per impostare il nuovo numero di COLLABORARE. Partiamo dall'inizio. Un giorno, o meglio “quel giorno” in cui ho scherzato con i numeri indicati in apertura, si è immediatamente tracciato davanti ai miei occhi il potere della moltiplicazione, e cioè la forza che ha questa semplice operazione (che ci insegnano fin da bambini) di *“rappresentare rapidamente la somma di numeri uguali, il cui risultato si chiama prodotto”* (descrizione da Wikipedia, ndr). Il gioco mi ha divertito e ho continuato nelle mie ricerche curiosando tra le voci di un noto dizionario della lingua italiana dove la *rapida somma di numeri uguali* è così descritta: *“Per moltiplicazione si intende l'accrescimento nel numero, nella quantità, nell'intensità”*. Bingo! Perché confezionare la rivista intorno a questo concetto, era ideale per focalizzare l'attenzione sullo strumento di moltiplicazione per eccellenza nell'universo degli agenti immobiliari del terzo millennio: il Multiple Listing Service.

In questo numero abbiamo voluto mettere a specchio l'MLS di ieri con quello di oggi. Abbiamo voluto confrontare il mercato estero con quello italiano svelando qualche pro e qualche contro. Abbiamo voluto vedere quali sono le diverse professionalità capaci di incastrarsi le une con le altre grazie alla condivisione. Tutto questo, e altro ancora, in nome del raggiungimento di un obiettivo comune: *accrearsi nel numero, nella quantità, nell'intensità*.

Quanti più agenti immobiliari utilizzeranno la piattaforma Multiple Listing Service tanto più si moltiplicheranno le loro possibilità di vendita (e del loro relativo guadagno). Per spiegare meglio questo concetto (qualora fosse necessario) prendo in prestito la dichiarazione di Roberto Barbato: *“L'MLS permette di mettere a segno più compravendite grazie alla condivisione dei portafogli e ai continui incroci automatici tra domanda e offerta”*. A questo punto scavando tra gli archivi della memoria ecco che le parole di Barbato (e quindi il concetto di MLS) mi rimandano alla famosa citazione di George Bernard Shaw *“Se tu hai una mela, e io ho una mela, e ce la scambiamo, allora tu ed io abbiamo sempre una mela ciascuno. Ma se tu hai un'idea, ed io ho un'idea, e ce la scambiamo, allora abbiamo entrambi due idee”*. Da qui il salto è breve. Perché provate a fare qualche sostituzione, e cioè *“Se tu hai un immobile, e io ho un immobile, e ce lo scambiamo, allora tu ed io abbiamo sempre un immobile ciascuno. Ma se tu hai un'immobile, ed io ho un'immobile, e ce lo condividiamo, allora abbiamo entrambi due immobili”*.

Risultato? Moltiplicazione delle opportunità di vendere un immobile. Certo il solo uso della piattaforma non è sufficiente a determinare il tanto agognato incremento nelle vendite (in questo periodo ancora piaga dolorosa), ma, e qui voi me lo insegnate, è fondamentale avere la forma mentis giusta. Quella tagliata ad hoc per i nostri tempi dove la vera protagonista è la condivisione di saperi e di esperienze di ognuno di noi. Entrambi, presi singolarmente, restano appunto semplicemente saperi ed esperienze... In condivisione diventano un'inesauribile fonte di ricchezza.

Buona lettura e buon lavoro!



Per moltiplicazione si intende l'accrescimento nel numero, nella quantità, nell'intensità

Indice

- 5 News dal mondo Frimm
- 8 News dal mondo
- 10 New trend
- 12 Immobiliare 2.0
- 14 Obiettivi chiari, trasparenti e performanti. Intervista a Raffaele Capuano (DG Covip)
- 17 L'angolo del libro

- 19 Focus

- 36 Le case nel mondo
- 38 Primo piano: Marianela Oliveri, i consigli di una numero uno
- 40 L'agente immobiliare a... Natal (Brasile)
- 42 Best practice
- 44 La condivisione... Questa sconosciuta?
- 46 Sei davvero diventato un agente 2.0?
- 49 The best of News
- 52 The best of Social Network
- 56 Piacere: Renato Stanco e Felice di Servirvi
- 58 Professione agente: mille anni (e più) di mediazione

Per la pubblicità su COLLABORARE
manda la tua richiesta a:
pubblicita@collaborare.eu



COLLABORARE

Agenti immobiliari del terzo millennio
Pubblicazione periodica trimestrale

Testata registrata al Tribunale di Roma
con n. 267/2013 del 22/11/2013

Anno I, numero 2
luglio/settembre 2014

Testata di proprietà di Frimm Invest srl

Editore
Absolutely Free sas, Roma

Direttore responsabile
Adriana Apicella
aapicella@collaborare.eu

Redattore capo
Giulio Azzolini
gazzolini@collaborare.eu

Redazione
Ludovico Casaburi,
Fabrizio Fidecaro,
Alessandro Mosca, Ivan Siddi
redazione@collaborare.eu

Progetto grafico
Massimo Cibelli

Fotografia
Eugenio Caputo
Archivio Frimm Holding

Stampa
Stilgrafica srl
Via Ignazio Pettinengo, 31/33
00159 Roma



Hanno collaborato a questo numero
Luigi Ammirati, Daniele Azzolini,
Valentina Frascchetti,
Luca Gramaccioni, Luigi Parenti,
Raffaele Racioppi

Ringraziamenti
Valerio Angeletti, Roberto Barbato,
Raffaele Capuano,
Bartolomeo Carangelo,
Salvatore Chiappetta,
Angelo Deiana, Paola Finini,
Maria Rosaria Focarelli,
Angela Giannicola,
Augusto Guerrieri, Peter Hassel,
Veronique Kovacs, Anela Omahić,
Antonello Palana, Srdjan Perkić,
Stefano Sabella, Valeria Sozzi,
Laura Testarmata

Direzione
Via A. Brunetti, 60 - 00185 Roma
Tel. 06.97279376
info@collaborare.eu

Pubblicità
Frimm Invest srl
Via F. di Savoia, 3 - 00196 Roma
Tel. 06.97279376
pubblicita@collaborare.eu

Mattone per mattone: la moltiplicazione fa bene al settore immobiliare

Se in questi impegnativi anni di crisi economica il mercato della casa ha visto crescere il valore dell'offerta è pur vero che hanno preso vita diversi fenomeni di aggregazione, quali MLS e agenzie con freelance, che stanno rinnovando l'intero comparto



Roberto Barbato presidente Frimm Holding



Ultimamente ho sentito troppo spesso lamentele come questa: “Sul mercato ci sono troppe case invendute e noi agenti immobiliari siamo sempre di meno”. Di solito, l'incredulità prende possesso del mio volto. Mi chiedo infatti come sia possibile percepire come negativo il fatto che si è in pochi a vendere un prodotto – nel nostro caso, l'unico a essere contemporaneamente un bene primario e un bene rifugio – presente in grandi quantità sul mercato. Dovremmo invece pensare positivamente e cambiare l'approccio alla questione. È vero, sono stati e sono anni complicati ma i colleghi che rimangono atti-

nell'era della condivisione o, per dirla con le parole dell'amico Angelo Deiana, autore esperto di economia e sistema bancario, in quella del capitalismo intellettuale in cui la circolazione delle idee e la condivisione di elementi, strumenti e know-how costituiscono la reale ricchezza dell'umanità. In questo senso l'MLS – con le sue app per smartphone e tablet, la sua vita online e offline con corsi e presentazioni – è uno strumento di moltiplicazione delle opportunità di successo dell'agente immobiliare assolutamente attuale e in piena linea col mercato: permette di avere un'arma in più in fase di acquisizione ma anche, e soprattutto, di mettere a segno più compravendite proprio grazie alla condivisione dei portafogli e ai continui incroci automatici tra domanda e offerta.



Pensare positivamente e cambiare l'approccio alla questione

vi nel settore immobiliare sono i professionisti che davvero lo meritano, quelli che hanno capito come sfruttare a proprio favore non soltanto la moltiplicazione dell'offerta ma anche nuovi fenomeni di aggregazione come Multiple Listing Service e agenti immobiliari freelance.

Il nostro momento, quello dei professionisti del mattone, è proprio ora. È in questo preciso momento che stiamo rinnovando il nostro lavoro, la nostra operatività e il modo stesso di intendere l'intero comparto: adesso stiamo prendendo coscienza del fatto che insieme, uniti e collaborativi, possiamo essere considerati alla stregua di commercialisti e avvocati, proprio come già avviene nei paesi anglosassoni.

Condivisione - E uno dei primi passi da fare è proprio quello verso la condivisione dei portafogli tramite sistemi MLS. Sì, banalmente, l'unione fa la forza ma la verità è che viviamo

Insieme per vendere di più e abbattere i costi - Un altro fenomeno di moltiplicazione o, meglio ancora, di aggregazione, su cui vale la pena riflettere è quello degli agenti immobiliari freelance che si appoggiano a studi già affermati sul territorio: i primi abbattano i costi di gestione di un ufficio e si concentrano sulle attività che ci piacciono di più e cioè l'acquisizione e la vendita, mentre i secondi fatturano di più grazie a una più folta squadra di collaboratori a cui garantiscono servizi base come gestire le telefonate per gli appuntamenti, le fasi ante e post vendita.

Insomma, il mercato immobiliare sta cambiando. In meglio. ■

Uffici e studi professionali più sicuri grazie a Office Plan di RSA

RSA



OLIVIERI ASSICURAZIONI S.A.S.



Lo studio professionale, l'ufficio e i beni che si trovano al loro interno rappresentano un valore e un patrimonio importante da salvaguardare. È quindi importante tutelarli contro eventi accidentali, dolosi o colposi, che possono danneggiare seriamente le strutture o addirittura portare all'interruzione dell'attività lavorativa.

Per evitare brutte sorprese e poter contare sulla migliore assistenza possibile è necessario affidarsi a partner seri e competenti, in grado di valutare tutti i rischi e consigliare le soluzioni migliori in base alle diverse situazioni.

Con questo obiettivo, RSA, rappresentanza italiana del colosso assicurativo britannico RSA Group, ha creato Office Plan, soluzione ideale per proteggere uffici e studi professionali contro i rischi di furto e incendio e contro il danneggiamento delle apparecchiature elettroniche presenti, oltre a una valida copertura dei danni che possono essere eventualmente causati a terzi nell'ambito dell'attività lavorativa.

Si tratta di una polizza completa e modulare che prevede il rimborso delle spese che il professionista deve sostenere per riavviare o proseguire l'attività lavorativa interrotta a causa del sinistro e che può essere personalizzata aggiungendo le garanzie extra più adatte alle proprie esigenze.

Per la garanzia **Incendio**, ad esempio, la copertura completa include, tra gli altri, anche i danni da fulmine, esplosione, implosione e scoppio e risarcisce i danni provocati da fenomeni elettrici, dalla rottura di vetri e cristalli, condutture idriche e da eventi socio politici.

Il titolare dell'attività assicurata avrà diritto anche all'indennizzo dei danni subiti dai beni personali dei dipendenti, potrà richiedere l'anticipo sugli indennizzi e l'onorario di periti.

La copertura **Furto e Rapina**, nella versione full optional, rimborsa invece i danni subiti a beni e strutture a seguito di furto o atti vandalici. Il risarcimento è previsto anche nell'ipotesi in cui il furto sia compiuto da dipendenti fuori dall'orario di lavoro.

Office Plan garantisce poi il rimborso delle spese sostenute per il servizio portavalori.

Se il titolare dello studio o dell'ufficio utilizza prevalentemente attrezzature elettroniche, sarà fondamentale tutelarle da danni accidentali che possano verificarsi. A questa esigenza Office Plan di RSA risponde con la garanzia **Elettronica**, che prevede una protezione estremamente completa.

È anche possibile inserire la copertura **Responsabilità Civile**, che copre per eventuali danni causati a terzi durante l'esercizio della propria attività economica. Questa specifica garanzia copre sia i danni alla persona (lesioni o morte) sia quelli alle cose di terzi e le stesse coperture valgono anche nell'ipotesi in cui a subire i danni siano i dipendenti stessi.

Infine, con la garanzia **Assistenza** si può contare sull'intervento di un tecnico specializzato. RSA, in collaborazione con Europ Assitance, prevede infatti l'invio gratuito di un elettricista, serrandista, idraulico, fabbro o di qualsiasi altro professionista per la riparazione del danno e, qualora l'assicurato si trovasse in viaggio, avrà anche diritto al rimborso delle spese sostenute per il rientro anticipato.

Protezione completa e una scelta personalizzata delle garanzie. Ecco perché, per trovare la miglior soluzione che si adatti alle proprie esigenze, è fondamentale affidarsi alla professionalità e alla consulenza di un Intermediario di fiducia come **Olivieri Assicurazioni**, Agente RSA di **Roma**, con sede in **Via Cardinal de Luca 10**.

Vieni a trovarci in Agenzia con questa copia di CollaboraRE e scopri gli sconti a te riservati.

Per ulteriori dettagli su Office Plan è possibile contattare **Laura Testarmata**:

Tel. 06.3611546 - 06.3613198 - 06.3203650 - E-mail: laura.testarmata@agentirsa.it



Immobiliari connessi all'MLS la piattaforma arriva anche su tablet



In casa Frimm continua il costante miglioramento del prodotto più apprezzato e utilizzato dagli agenti immobiliari del network: parliamo della Personal App, la versione “custom” dell’applicazione per smartphone Frimm App. Il recente rilascio, più che un update, è però da considerarsi un vero e proprio nuovo software: è infatti online la versione della App per tablet, ideata e realizzata dal settore IT di Frimm e MLS REplat. Inoltre il settore informatico ha provveduto a risolvere il problema della non corretta visualizzazione della App sulle versioni di Android antecedenti alla 3.0.

Nel dettaglio, ecco le principali novità della nuova App. A seguire invece, l'elenco dei precedenti rilasci

- Con il tablet in posizione orizzontale il menù è sempre aperto con i link sempre a disposizione
- Con il tablet in posizione verticale il menù è chiuso con la possibilità di aprirlo dall'icona in alto
- Nel menù sono stati aggiunti i link ai siti Frimm e MLS Replat e all'area riservata agli Aderenti
- Per ritornare in home page basta tappare sul logo in alto nel menu

Importante: anche su tablet, l'indirizzo della App e della Personal App non cambia: sarà sempre m.frimm.com per la versione “istituzionale” e m.frimm.com/id_agenzia per le versioni Personal (oppure, naturalmente, m.replat.com e m.replat.com/id_agenzia). Sarà la App a riconoscere se si sta navigando da smartphone o da tablet (funziona sia su iPad sia su tablet Android) e si adatterà automaticamente. Anche la procedura di salvataggio della App non cambia.

Update recenti

- L'ordinamento delle valutazioni è uguale a quello del nuovo sistema ValuCasa: ora i risultati sono ordinati prima per anno e, all'interno dell'anno, per distanza.

- Ogni volta che un utente tappa l'icona ValuCasa dalla App, le agenzie di quel CAP ricevono una email che le informa del fatto che c'è un utente che sta cercando valutazioni in quell'area e che per questo occorre tenere il sistema aggiornato: in questo modo aumenta il flusso delle nuove valutazioni.

- La ricerca “Affitto con Riscatto” è stata inserita anche nei risultati del ValuCasa: la ricerca che parte dal banner è sempre effettuata attraverso coordinate GPS.

- Aggiornamento dei risultati della ricerca immobili, ordinabili per distanza, prezzo, metri quadri e più recente.

- Scheda dell'immobile: photo gallery swipe migliorata (con indicatori della quantità di foto caricate e frecce).



- Scheda immobile: aggiunto il contatore dei click degli immobili.

- I risultati della ricerca immobili così come quelli delle agenzie sono visualizzabili su mappa.

- Le nuove costruzioni hanno una visualizzazione completamente nuova: tutti i cantieri dell'azienda sono visualizzati direttamente su mappa. ■



Agenzie in difficoltà: chi si salva lo fa con MLS e cooperative

Solo chi cambia supera la crisi. Analizzando i numeri relativi alle stime di Fiaip (la federazione italiana agenti immobiliari professionali) sulle chiusure delle agenzie immobiliari nel corso dello scorso anno e mettendo questi numeri a raffronto con le nuove sottoscrizioni effettuate da MLS REplat (il software di Frimm che consente la compravendita in collaborazione tra agenti immobiliari legati a qualsiasi network) emerge una verità incontrovertibile: la crisi economica ha portato oltre duemila agenzie alla chiusura solo nel 2013. Ma c'è un rovescio della medaglia, perché i numeri (circa il 3% delle agenzie chiuse) dicono anche che una piccola parte dei professionisti che non ha potuto evitare il

fallimento ha trovato la forza di rinascere grazie alle nuove tecnologie, come l'MLS, o in altri casi associandosi ad altri colleghi agenti in consorzi o cooperative utili soprattutto all'abbattimento delle spese.

È proprio attraverso questa fisiologica riorganizzazione del mercato che trovano spiegazione i circa 70 nuovi contratti sottoscritti con il già citato MLS REplat, strumento trasversale che consente agli agenti di mantenere la ragione sociale, nei primi quattro mesi di questo 2014.

Una vera e propria "selezione naturale" degli operatori che con coraggio e lungimiranza puntano ad anticipare l'immediato futuro della professione di broker immobiliare scommettendo oggi sul Multiple Listing Service e sulla condivisione dei portafogli immobiliari con i colleghi agenti.

Da un'intervista del Sole 24 Ore a uno dei fondatori del portale Idealista, lo spagnolo Fernando Encinar, arriva l'ulteriore conferma: «Rispetto agli ultimi 20 anni, il modo di vendere e affittare è cambiato radicalmente negli ultimi due anni. In Italia il calo dei prezzi e l'assestamento del mercato sono stati più lenti che in altri Paesi, ma un cambiamento della professione ora è davvero urgente perché il mercato si riprenda. Per gli agenti immobiliari si tratta di un momento storico. In Spagna dal 2008 a oggi circa il 50-60% delle agenzie ha chiuso e sono sopravvissute solo le attività più tecnologiche».

MLS REplat, per fatturare in un mercato in crisi

“In conclusione il mercato attuale - dichiara il presidente Frimm, Roberto Barbato - è davvero altra cosa rispetto al passato. Ci sono nuove regole e nuovi attori, e dunque è necessario che gli agenti immobiliari decidano di avvicinarsi a strumenti nuovi per continuare a fatturare. Strumenti che rendano l'agenzia immobiliare competitiva e affidabile, moderna e preparata a ogni tipo di richiesta. Strumenti come MLS REplat, il sistema che ho importato in Italia dagli Stati Uniti e che oggi

Evoluzione dell'MLS

L'MLS nel 1954

Gli agenti immobiliari inviavano le loro proposte alla società MLS che le raccoglieva in liste pubblicandole su appositi volumi. Da qui il nome Multiple Listing Service (Servizio di Liste Immobiliari Multiple).



L'MLS nel 2000

L'MLS diventa digitale e online. Gli agenti immobiliari utilizzano il computer al posto della carta e la condivisione di immobili e richieste si velocizza. Negli USA FMLS è di fatto lo standard per eccellenza.



L'MLS nel 2014

Il lavoro degli agenti immobiliari arriva anche su tablet e smartphone. L'MLS è ormai nella tasca di operatori e clienti, accessibile in qualsiasi momento. E anche in Italia è sulla strada per divenire lo standard del mercato.





rappresenta il paradigma del nuovo modo di essere broker immobiliare. Perché per governare il nuovo mercato ci vuole una nuova mentalità, e MLS REplat è la novità".

Festival "The 3 C": evento itinerante per gli agenti immobiliari d'Europa

Dal 18 giugno, per una settimana, due splendide regioni italiane, Calabria e Campania, hanno avuto l'onore di ospitare la prima edizione del Festival "The 3C – Change Cooperation Communication", un vero e proprio evento itinerante della collaborazione tra agenti immobiliari, organizzato da REplat International (la branca internazionale della piattaforma creata da Frimm che fa collaborare gli agenti immobiliari) e dalla Franchising Consulting di Marco Surleti. Il Festival, che ha inglobato anche la regata REplat Cup, è stato dedicato a tutti quei professionisti del settore immobiliare che grazie alle recenti nuove aperture estere di agenzie connesse a MLS REplat ampliando il loro network in casa propria (Russia, Francia, Inghilterra, Svezia, Brasile e Stati Uniti) desiderano, comunque,



creare business anche con gli agenti MLS REplat in Italia.

Una settimana – dal 18 al 25 giugno 2014 – per favorire il business e fare team building tra agenti del settore, con eventi organizzati in quattro suggestive località di mare quali la Costiera Amalfitana, la Costa dei Cedri, la Costa degli Dei e la Costa dei Saraceni: la REplat International Cup (regata velica, 18-20 giugno), l'ExpoREplat Italy (fiera e workshop 21-22 giugno), e il Tour del Sole (open property itinerante, 20-24 giugno).

Freedom Tower, che affitti



La Freedom Tower di New York City – come si desume facilmente dal nome – è un simbolo riconosciuto di pace e libertà. Sorta a Ground Zero dalle macerie delle Torri Gemelle e conosciuta anche come One World Trade Center, è

un grattacielo di vetro e cemento alto 541 metri (con 104 piani) progettato dai notissimi architetti Daniel Libeskind e David Childs, che si sono appoggiati a una delle più celebri imprese edili di Manhattan. Ovvio che, di fronte a tale lusso e valore simbolico, i prezzi degli affitti vadano di pari passo. L'edificio, infatti, ha già conquistato il primato di **grattacielo-sede di uffici più costoso di sempre**, con un valore complessivo di locazione pari alla bellezza di 3,9 miliardi di dollari.

A fine anno la torre aprirà agli inquilini, ma, contrariamente a quanto ci si potrebbe attendere, si stanno incontrando serissime difficoltà nel reperirli. Il problema, chiaramente, è soprattutto di natura economica: gli affitti sono troppo cari e la gente, di questi tempi, non può permettersi di investire cifre “mostruose” trovandosi costretta a ripiegare su soluzioni meno impegnative. Può esercitare una certa influenza, inoltre, anche il fattore psicologico, ossia una sorta di timore generato



dall'idea di andare a vivere proprio nell'area dove l'11 settembre del 2001 si verificarono quei terribili attentati entrati nell'immaginario collettivo. Fatto sta che, al momento, soltanto il 55 per cento degli appartamenti a disposizione è stato locato.

Alla luce di tali considerazioni, l'azienda proprietaria della torre ha deciso di abbassare il prezzo degli affitti di quasi il dieci per cento. Per fare un esempio, ora per gli uffici ai piani intermedi la richiesta è di 69 dollari a “piede quadrato” anziché i 75 iniziali. La cifra resta comunque eccessiva, anche rispetto alla media della zona, che è intorno ai 50, e tanti uffici continuano a restare sfitti. I proprietari tendono a imputare il problema al mancato decollo dell'economia statunitense, che gli analisti hanno pronosticato da tempo, ma la realtà è che, in periodi di crisi, occorre adattarsi il più possibile alle esigenze del mercato. Ciò che, in questo caso, almeno fino a ora, non è stato fatto. ■



Quali sono i luoghi pericolosi del mondo? Quelli dove mai si dovrebbe organizzare una vacanza e, ancor meno, andare a vivere? Un sito americano specializzato in viaggi e lifestyle urbano ha stilato la classifica delle dieci città da evitare assolutamente. **A conquistare il triste primato è stata Barquisimeto, in**

Venezuela a rischio

Venezuela, località con circa un milione di abitanti, un tempo nota soprattutto per le sue università, che vantava ottimi flussi turistici. Ora, però, vi si verifica in media almeno un omicidio al giorno e recarvisi è altamente sconsigliato.

In seconda posizione è stata classificata Peshawar, in Pakistan, e a seguire Sana'a, nello Yemen: entrambe le città asiatiche sono dilaniate da sanguinosi conflitti interni.

Anche altre località situate nell'Ame-

rica centro-meridionale, tra Messico, Honduras, Colombia e Brasile, sono entrate a far parte del triste ranking. Segnalata, inoltre, l'Africa, con il settimo posto di Mogadiscio (in Somalia) e l'ottavo di Nairobi (in Kenya). Una piccola consolazione per gli abitanti del Vecchio Continente è l'**assenza di città europee nella lista nera**, ma il vero auspicio generale sarebbe che la situazione migliorasse un po' ovunque, per rendere il nostro pianeta più vivibile di quanto non sia. ■



Vivere in un cartoon

Una villa... da cartone animato. È quanto hanno fatto edificare i coniugi Hosam Haggog e Fatima Rahman a Santa Clara, in California. Le due figliole della coppia sono fan sfegatate del film d'animazione "Up", quello in cui un simpatico vecchietto, rimasto vedovo, decide di sollevare la sua casa con una nuvola di palloncini per trasferirsi accanto alle Cascate Paradiso.

Così, gli Haggog hanno deciso di ristrutturare la loro abitazione, originariamente costruita in stile vittoriano come un po' in tutta la zona, rendendola la copia esatta di quella della pellicola realizzata nel 2009 dalla Disney/Pixar. Sono stati necessari due anni di lavori e svariate decine di migliaia di dollari, ma alla fine l'opera è stata completata.

E qui, invece di godersi in pieno il frutto della loro fantasia, i proprietari hanno cominciato a dover affrontare nuovi problemi. La villa è davvero particolarissima, dall'aspetto vivace e con colori quanto mai accesi, ma i vicini non hanno affatto apprezzato, ritenendola «una buffonata», «uno scempio» e «una pagliacciata». Dalle parole sono passati ben presto ai fatti, presentando diversi esposti formali affinché l'edificio venga riportato a com'era in origine, per «restituire il decoro perduto all'intero quartiere». Al momento le denunce sono in fase di valutazione: la villa dovrà essere ispezionata



dai tecnici comunali e dall'ufficio preposto alla verifica del mantenimento delle caratteristiche storiche degli immobili.

Dal canto loro, a ogni modo, gli Haggog restano fermi sulle loro posizioni, rivendicando la propria libertà di espressione e sottolineando il fatto che l'aspetto allegro della casa dona gioia e diletto ai piccoli abitanti della zona. «Volevamo qualcosa che facesse felici le bambine: sia loro sia i loro amici, ma anche tutti i bambini del quartiere, adorano questa casa. Perché mai dovremmo renderla di nuovo un edificio anonimo e uguale a tutti gli altri?».



L'era dei droni immobiliari



Matthew Slutsky

Un aeromobile a pilotaggio remoto. O, più semplicemente, un drone. Parliamo di quel velivolo la cui particolarità più significativa è la mancanza a bordo di un pilota umano: vi è trasportato, infatti, un computer guidato solo a distanza da un “navigatore” in carne e ossa. Finora il suo utilizzo, purtroppo, è stato legato perlopiù a scopi bellici e militari (l'esempio più noto è costituito dai raid americani contro i terroristi islamici tra le montagne del Pakistan), ma negli ultimi tempi sta allargandosi anche in ambiti civili, per servizi giornalistici o meteorologici, in agricoltura, per controllare le linee elettriche e perfino per mantenere gli uccelli a debita distanza dalle spiagge.

Poteva il mondo immobiliare lasciarsi sfuggire le ghiotte opportunità derivanti dalla diffusione di questo strumento così innovativo? Certo che no. Ed ecco, così, che il canadese Matthew Slutsky, presidente della Buzz Buzz Home di Toronto, ha deciso di utilizzare il drone per i suoi affari. In verità, almeno inizialmente, lo aveva acquistato per semplice diletto personale, muovendolo nei parchi della città come fosse un semplice “aeroplano” telecomandato. Durante una delle uscite per riprovare fanciullesche emozioni, però, Slutsky deve aver



avuto la classica illuminazione. La sua azienda, infatti, si occupa della commercializzazione di nuove case e condomini e il drone, dotato di una piccola telecamera incorporata, si è rivelato la soluzione ideale per alcuni scopi. Esso, infatti, è in grado di regalare ai potenziali clienti una precisa anteprima della vista che potranno godere affacciandosi da un'abitazione che, per il momento, non è ancora stata costruita. Inoltre, può offrire anche immagini nitide e dettagliate relative allo stato di avanzamento dei lavori nei cantieri, il tutto da ogni possibile prospettiva. Una vera manna dal cielo, è proprio il caso di dirlo...

Ancor prima di Slutsky era stato Brian Tercero di Santa Fe ad applicare questo strumento al real estate, girando video promozionali delle proprietà in vendita per mezzo di un drone. «Volare sopra la proprietà aggiunge un'altra dimensione», ha spiegato Tercero, «è uno strumento potente per stimolare il compratore, anche se funziona soprattutto per chi viene da fuori città o da fuori dallo Stato». In molti, nel territorio americano, hanno cercato di seguire l'esempio di Tercero e Slutsky, e i risultati, in termini economici, sono stati brillanti. Al momento, però, le associazioni di agenti immobiliari tendono a sconsigliare l'operazione, visto che l'ente per l'aviazione statunitense non ha ancora definito tutte le norme per l'utilizzo commerciale dei droni. Le corti che negli ultimi mesi sono state chiamate a esprimere un parere al riguardo hanno fornito sentenze decisamente contraddittorie: per alcuni l'assoluzione completa, per altri multe salate di diecimila dollari. Dunque, se in generale la soluzione si è rivelata vincente, in taluni casi è costata cara all'agenzia che ne ha fatto uso.

In Italia, allo stato attuale, la diffusione degli aeromobili a pilotaggio remoto nel campo immobiliare è ancora lontana da una seria capillarità. È vero che, girando per il web, può succedere di imbattersi in annunci di ville o appartamenti corredati da foto panoramiche dall'alto, ma si tratta soltanto di casi sporadici. Almeno dal punto di vista delle regole, però, il nostro Paese può vantare un maggiore tasso di modernità rispetto a quanto si verifica oltreoceano. L'Enac (Ente Nazionale per l'Aviazione Civile), infatti, ha stilato un regola-



mento ufficiale che consente a chiunque l'utilizzo di un drone, ovviamente dopo averlo assicurato e ottenuto le debite autorizzazioni.

«Siamo solo agli inizi», ha illustrato Carmine Cifaldi, direttore regolazione navigabilità di Enac, «ma stiamo cercando di diffondere la cultura della sicurezza. La tempistica per l'autorizzazione dipende dal modo in cui è redatta la richiesta e dagli scopi che ci si propone: volare in una zona disabitata e senza rischi sarà più semplice, basterà un'autocertificazione. In una zona abitata, invece, si presentano alcune criticità, perché bisognerà dimostrare di poter effettuare il volo in modo sicuro».

Nel momento in cui si riuscirà a ottenerla, a ogni modo, l'autorizzazione sarà onnicomprensiva, permettendo di svolgere qualsiasi tipo di attività commerciale, ivi compresa quella immobiliare. Ovvio, comunque, che l'Enac tenga a ricordare l'importanza di dedicare la giusta attenzione alla privacy e alla sicurezza delle persone, evitando inoltre di effettuare voli su aree nelle quali sono richiesti consensi preventivi da parte del Comune o da altri enti.

Insomma, sembra proprio che ci troviamo alla vigilia di un'autentica rivoluzione negli usi e nei costumi delle agenzie immobiliari. L'ennesima in questi anni segnati dall'avvento di tecnologie sempre più moderne, inimmaginabili solo fino a poco tempo fa. E di sicuro l'uso dei droni per realizzare foto o filmati delle case è senz'altro preferibile a quello originale... ■



Identikit dell'agente immobiliare del terzo millennio

Sempre più tecnologico, sempre più di corsa. E disposto a mandare in soffitta il fax e il planning, l'orario di lavoro fisso e persino la cravatta



Avete presente uno che corre? Non necessariamente in canottiera e pantaloncini, questo no, e nemmeno per strada, magari un po' affannato e con il suo bravo "fresco di lana" grigio ai limiti dello stropicciamento, seppure privo di una regimental a svolazzare qua e là e senza un'agenda sotto mano (ma di questo spiegheremo dopo il perché). Intendiamo semplicemente uno che corre nella vita di tutti i giorni. Preferite dei sinonimi? Ok, uno che si dà da fare, che non perde tempo, che forse nemmeno ce l'ha del tempo da perdere, che si accanna, che si fa in

quattro. Bene, se lo avete presente, avete sotto gli occhi il primo elemento dell'identikit dell'agente immobiliare del prossimo futuro, diciamo da qui a cinque anni.

Correre, correre, correre. Preoccupati? Un po'... Ma la domanda, a questo punto, è a suo modo semplice. Correre per andare dove? E ancora: quali strumenti possono facilitare tutto questo correre? Ci viene incontro una recente analisi condotta dal sito Idealista.it, guarda un po', proprio sugli agenti immobiliari. "Real Estate Next", l'hanno chiamata, affrontandola attraverso le risposte di 200 operatori nel campo immobiliare... Da Nord a Sud.

Al centro, nel disegnare l'identikit finale dell'agente immobiliare, vi sono gli strumenti di lavoro che da qui in poi, e dunque verso il futuro, saranno utilizzati sempre di più, o sempre di meno. Evidentemente, la professione analizzata non può scindersi da ciò che si usa per affrontarla nel modo migliore. Uomini e mezzi, in questo caso, vanno di pari passo, il che poi è un modo per dire che la tecnologia (i mezzi) sarà sempre più importante. Non solo quella che già conoscete, badate bene, ma più ancora quella che arriverà. Dunque, al primo punto, c'è l'immagine di un uomo/agente operatore tecnologico, che abbia voglia di imparare cose nuove e segua con grande attenzione gli sviluppi della tecnologia e i mezzi che il mercato mette a disposizione.

Altro, invece, prenderà la strada della soffitta. Nell'opinione degli operatori ascoltati dall'indagine al primo posto dei mezzi, fino a ieri ritenuti indispensabili, ma da oggi sempre meno utili, vi





sono il fax, l'agenda cartacea, e gli orari di lavoro standard, rispettivamente "nominati" dal 78%, dal 63 e dal 59%. Interessante, su tutte, la visualizzazione di un lavoro senza orari. Un'ampia maggioranza di agenti immobiliari, sembra di capire, non solo ritiene che il proprio lavoro evolverà nel breve in quella direzione, ma è anche disposto ad accettarlo.

Al quarto posto la cravatta... Già proprio lei, per alcuni segno di distinzione, per altri orpello, eppure capace di eccitare a tal punto Re Luigi XIV, le Roi Soleil, quando vide sfilare le truppe assoldate in Croazia, che portavano un fazzoletto legato al collo per distinguersi, da puntare i regali piedini ed esclamare, «parbleu, la voglio anch'io quella... Quella...», e non sapendo come chiamare quella stoffa colorata, la ribattezzò lì per lì "croatta", per far capire ai suoi addetti al vestiario che proprio a ciò che indossavano le

truppe croate si riferiva. Anche lei, però, dopo anni di servizievole presenza, sembra destinata a finire in soffitta. L'agente immobiliare del futuro non sarà misurato per la sua presenza, ma per la qualità e la rapidità delle risposte che saprà dare.

Quasi il 45% degli intervistati ritiene che la cravatta non sarà più utile. Seguono telefono fisso e brochure, inutili per circa il 30 per cento degli operatori ascoltati. Poi, su cifre inferiori (tutte intorno al 10 per cento) sono state indicate la macchina fotografica, il computer fisso, la chiavetta usb per trasferire i dati e la fotocopiatrice. Tutte funzioni che possono essere affrontate da un tablet, basta attrezzarsi con le app più utili alla bisogna.

Ne consegue, come potete immaginare, che basti rovesciare la domanda per ottenere indicazioni quasi plebiscitarie per tutto ciò che possa aiutare l'agente immobiliare ad andare di corsa. Alla domanda se si ritenga internet indispensabile, il 90,8 per cento risponde "mi ha facilitato la vita", mentre un 4,6 di intervistati è di segno opposto e un altro 4,6 ritiene la rete ininfluenza. Tablets, smartphone e computer portatili saranno al centro del lavoro, e addirittura 1 su 3, fra gli agenti ascoltati, ritiene che basterà uno solo di essi per portare con sé tutti i dati e gli strumenti che servono ad avviare, seguire e chiudere una vendita. «I benefici in termini di efficienza sono chiari», conclude l'indagine di Idealista.it, «rapidità nel fornire informazioni tempestive ai clienti (62%, delle risposte); capacità di stare al passo con la concorrenza (53%); assecondare le richieste del mercato (44%) con notevole risparmio di tempo (42%) e di danaro (22%)». Resta un unico dato tecnologico, che vorremmo fosse tenuto in maggior conto dai mediatori immobiliari, quello relativo all'utilizzazione di You Tube. Su di esso le risposte sono tiepide, si preferiscono a quanto pare Facebook e altri social, come LinkedIn, che vanno benissimo, ci mancherebbe. Eppure, il filmato, potrebbe diventare un mezzo moderno e coinvolgente per vendere una casa. In fondo, perché escluderlo a priori? ■

Obiettivi chiari, trasparenti e performanti

La trasformazione degli immobili in quote di attività finanziarie e fondi pensione inizia ad attirare di nuovo l'interesse degli investitori istituzionali. "Ma per attrarre investimenti - dichiara il direttore generale COVIP, Raffaele Capuano - è importante essere competitivi"



Adriana Apicella



Una delle conseguenze della recente crisi immobiliare e finanziaria è stata la disaffezione generale verso il Real Estate, sia per quanto riguarda l'acquisto al dettaglio (la casa) sia per quanto riguarda l'investimento in fondi immobiliari. Oggi il vento sta cambiando e sono sempre più i segnali di una possibile ripresa dell'Italia in generale e del settore immobiliare, in particolare. Una fiducia che inizia lentamente ad essere percepita sia dal singolo acquirente che inizia a rivalutare l'ipotesi di comprare casa (o investire in fondi) sia dagli investitori istituzionali, i fondi pensione, le casse di previdenza e le compagnie di assicurazione. Per approfondire l'argomento e capire qual è il livello di attenzione nell'investire maggiori quote di Real Estate nei fondi pensione (e quindi trasformare gli immobili in quote di attività finanziarie) abbiamo incontrato il direttore generale di COVIP (Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione), Raffaele Capuano, presente alla tavola rotonda "Investimenti nel settore immobiliare" ospitata da Banca Fin-

nat Euramerica lo scorso 22 maggio a Roma, nelle sale di Palazzo Altieri.

"Il tema degli investimenti immobiliari per il risparmio previdenziale è un tema molto importante perché i soggetti che beneficiano delle prestazioni previdenziali costruite sul proprio capitale accumulato operano in un tempo di lungo periodo. Per tale ragione le forme di investimento immobiliare che possono attirare il risparmio previdenziale rappresentano uno strumento utile e molto vicino al rischio di investimento tipico dei fondi pensione o delle casse previdenziali. Da sempre, nel campo del risparmio previdenziale, c'è questo binomio: spostare le forme di investimento previdenziale da investimento diretto nel mattone a investimento in strumenti finanziari che a loro volta detengono asset immobiliari. Tra questi lo strumento privilegiato è proprio quello dei fondi immobiliari".

Quali sono i temi che più condizionano questo tipo di investimento?

"L'individuazione di fondi immobiliari e di strumenti finanziari indirizzati all'investimento immobiliare maggiormente corrispondente alle politiche di investimento dei fondi sia in termini di orizzonte temporale sia in termini di contenuto del rischio. È importante costruire documenti contabili dei fondi pensione perfettamente corrispondenti ai valori reali dell'investimento rappresentato. Ma qui entriamo nel campo della trasparenza dello strumento finanziario, della misurazione dei suoi valori, delle performance dell'investimento".

Misurare queste performance. Quanto può essere utile il benchmark per il settore immobiliare?

"Molto perché permette di misurare i valori e gli obiettivi possibili dell'investimento rispetto agli obietti-



Performance a 360 gradi per rappresentare il mercato dei fondi immobiliari italiani

Anche il settore immobiliare italiano avrà il suo Benchmark. Presentato lo scorso 22 maggio a Roma durante "Investimenti nel settore immobiliare" (l'evento ospitato da Banca Finnat Euramerica all'interno di Palazzo Altieri, a Piazza del Gesù) il Benchmark IPD dei Fondi Immobiliari Italiani è un indicatore di nuova elaborazione che rappresenterà il mercato dei fondi immobiliari italiani. Unico benchmark di riferimento esistente nel comparto, beneficia tutte le parti interessate, a vario titolo al settore immobiliare, sia in Italia che all'estero. "La novità - ha sottolineato il responsabile Italia, Luigi Pischredda durante il suo intervento - sta nel fatto che si valutano le performance dell'investimento a 360 gradi così che l'investitore finale ha la registrazione del rendimento effettivo dell'investimento stesso". Sette le SGR (società di gestione del risparmio, ndr) italiane che hanno aderito all'iniziativa. Un passo importante in quanto la mancanza di trasparenza e chiarezza dei dati immobiliari su cui fino ad oggi si è mosso il mercato di settore ha sicuramente influenzato, in negativo la percezione degli investitori stranieri, spesso sfiduciati nell'acquisto o nella gestione di immobili proprio per mancanza o poca trasparenza di questi stessi dati. A beneficio, invece, dei gestori dei patrimoni immobiliari delle terre di confine o anche di quelle più lontane in grado di offrire, in maniera chiara e attendibile tutte le informazioni utili per favorire azioni di investimento. 

vi dei fondi pensione, così come permette di verificare le performance in corso nel tempo in maniera trasparente, oggettiva e attendibile. Una garanzia questa per i partecipanti dei fondi pensione, che sono poi i destinatari ultimi dei fondi stessi. Ma al benchmark si devono affiancare altri due indispensabili elementi: la certezza che le misurazioni dei valori siano fatte in modo oggettivo e trasparente; la possibilità di sviluppare una capacità tecnica degli operatori dei fondi pensione nell'affrontare questo tipo di investimenti".

Investimenti, fondi pensione, previdenza. Quanto è presente il risparmio previdenziale nell'investimento immobiliare?

"Devo dire che le forme di risparmio previdenziale più antiche, come i fondi preesistenti, per il settore dei fondi pensione, e le casse dei professionisti, per il settore della previdenza di primo pilastro dei professionisti, sono tradizionalmente presenti nell'investimento immobiliare (anche in maniera cospicua con investimenti



Raffaele Capuano, Direttore Generale COVIP

diretti negli immobili). Sono invece assenti i fondi pensione di nuova istituzione. Nella gestione del portafoglio i fondi pensione si sono indirizzati verso strategie focalizzate soprattutto su strumenti di debito pubblico (titoli di stato italiani ed esteri), titoli di debito di corporate (cioè titoli aziendali), titoli azionari, anche se quotati in misura minima, o investimenti in OICR (organismi di investimento collettivo del risparmio, ndr) diversi dai fondi immobiliari".

Parafrasando il titolo di un film di wenderiana memoria le chiedo a bruciapelo: Real Estate e nuovi fondi pensione, così vicini... così lontani?

"Indubbiamente i fondi pensione iniziano a guardare anche a nuovi settori del mercato finanziario, tra cui quelli degli investimenti immobiliari. In buona sostanza, è corretto ipotizzare questa esposizione come pure è importante che gli strumenti che verranno offerti ai fondi pensione siano in grado di soddisfare la esigenza di tali fondi e cioè compatibilità delle politiche di gestione tra

>>> **continua**



investitore e strumento finanziario, trasparenza, confronto, valorizzazioni certe e obiettivi di rendimento verificati e verificabili”.

Il mercato immobiliare italiano e il confronto con quello estero. Che cosa li differenzia?

“Guardando l'estero sussiste un forte elemento di differenza a monte. Mentre il risparmio italiano di tipo previdenziale si è indirizzato prevalentemente sul bene immobile, il risparmio oltreoconfine ha una tradizione legata maggiormente agli strumenti di finanziarizzazione dell'investimento immobiliare. E cioè la trasformazione del bene immobile in uno strumento finanziario attraverso i fondi di investimento. Un'esperienza, questa che seppur presente in Italia da anni, è comparsa solo da poco nel settore previdenziale”.

COVIP



COVIP
COMMISSIONE DI VIGILANZA
SUI FONDI PENSIONE

La Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione è l'autorità amministrativa indipendente che ha il compito di vigilare sul buon funzionamento del sistema dei fondi pensione, a tutela degli aderenti e dei loro risparmi destinati a previdenza complementare. Istituita nel 1993 con decreto legislativo n. 124 del 21 aprile 1993, ha iniziato a operare nella sua attuale configurazione – con personalità giuridica di diritto pubblico – dal 1996.

Di recente le sono stati attribuiti anche compiti di controllo sugli investimenti finanziari e sul patrimonio delle Casse professionali private e privatizzate. ■

COVIP Piazza Augusto Imperatore, 27 - 00186 Roma
www.covip.it



La rivoluzione perfetta

L'era dell'interdipendenza e della velocità nel libro di Angelo Deiana

Un gioco che non finisce mai, fatto di domande e risposte, con l'obiettivo di mettere in luce l'evoluzione che ognuno di noi sta compiendo su qualunque piano: personale, sociale, professionale. Questo è "La rivoluzione perfetta", il nuovo libro di Angelo Deiana, sottotitolato "L'era dell'interdipendenza e della velocità". Leggendo ci si avventura in un vero e proprio viaggio, che va dalla bolla finanziaria alla sua psicosi, dalle forme di analfabetismo del terzo millennio alle opportunità che i cambiamenti hanno generato.

Le nuove tecnologie hanno impresso alla nostra epoca una decisa accelerazione evolutiva, creando nuovi linguaggi, significati, mercati e una conversione dei modelli sociali, culturali e politici. Si tratta di una serie di fattori che hanno modificato i processi individuali e collettivi, le procedure mentali e la nostra capacità di accumulazione/innovazione scientifico-culturale. Un po' come accadde secoli fa con la scrittura e con la stampa, ma a una rapidità mai vista prima.

Nelle pagine della sua opera Deiana pone come grande novità del mondo contemporaneo l'iper-connettività della mente: il fatto di essere, in un certo senso, contemporaneamente reali e digitali e di viaggiare, quindi, a due velocità.

In che direzione va dunque il nostro futuro? Per l'autore, grazie allo sviluppo di bio e nanotecnologie, siamo vicini al salto evolutivo, dove l'impen-sabile diventa pensabile e *l'homo sapiens sapiens* si tramuta in *homo 2.0*. Avremo un'esplosione dell'intelligenza a livelli inimmaginabili fino a qualche anno fa, la nostra vita si allungherà a dismisura e, chissà, potremo finalmente trovare il "sentiero per la felicità" della specie umana. Tut-

to questo, ovviamente, potrà arrivare solo sulla base di ciò che ogni giorno semineremo e costruiremo, da soli e tutti insieme. In altri termini, ed ecco spiegato il titolo del libro, una "rivoluzione perfetta", dove l'importante non sarà vincere o perdere, ma la consapevolezza di noi stessi e del nostro ruolo centrale nel mondo, con il mondo e per il mondo.

L'autore

Angelo Deiana è uno dei maggiori esperti di reti e servizi professionali in Italia. Noto economista, manager di primari gruppi bancari nazionali, docente universitario, è Presidente di CONFASSOCIAZIONI (Confederazione Associazioni Professionali), la più importante Confederazione di organizzazioni professionali dei servizi all'impresa e delle professioni innovative, e di ANPIB (Associazione Nazionale Private & Investment Bankers). Autore di numerose pubblicazioni in campo economico e finanziario, annovera tra le sue opere più importanti: *Il capitalismo intellettuale*, Sperling & Kupfer Ed. (2007), *Il futuro delle associazioni professionali* (2010), *Come fare soldi nei periodi di crisi* (2012), *Associazioni Professionali 2.0* (2013), tutti pubblicati con il Gruppo 24 Ore. ■



Autore: Angelo Deiana

MIND Edizioni

Pagine: 200

Formato: 13,5 x 21 broccura con risvolti

Prezzo di copertina: € 16,00



PIÙ DI 1000 AGENZIE HANNO GIÀ SCELTO I SERVIZI DI PRONTACASA



x4 ANNUNCI 4 VOLTE
PIÙ CLICCATI

1° LEADER
IN ITALIA

+30% ACQUISIZIONI
IN ESCLUSIVA

PLANIMETRIE CHIARE E INTUITIVE

- STRUMENTO PER VENDITE PIÙ RAPIDE E REDDITIZIE
- PERCEZIONE IMMEDIATA DELL'IMMOBILE
- ANNUNCI PIÙ ACCATTIVANTI

PLANIMETRIE
a partire da euro

19

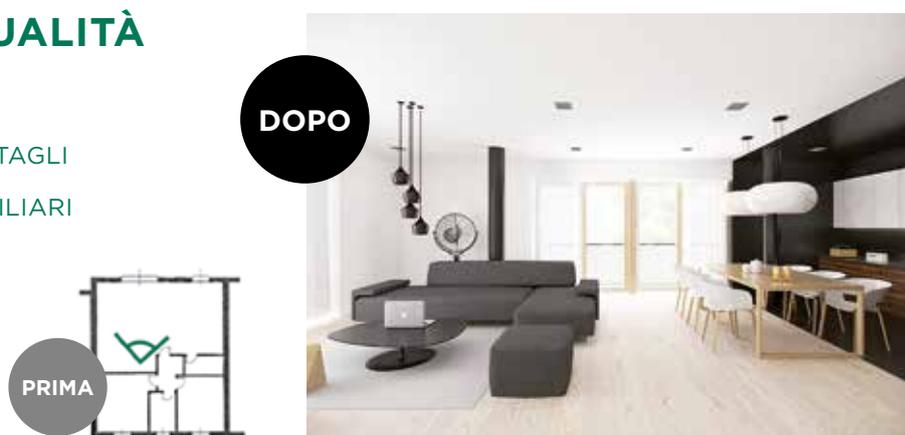


RENDER 3D DI ALTA QUALITÀ

- IMMAGINI FOTOREALISTICHE
- ARREDI E FINITURE CURATI NEI DETTAGLI
- PER COSTRUTTORI, AGENZIE IMMOBILIARI

RENDER 3D
a partire da euro

100

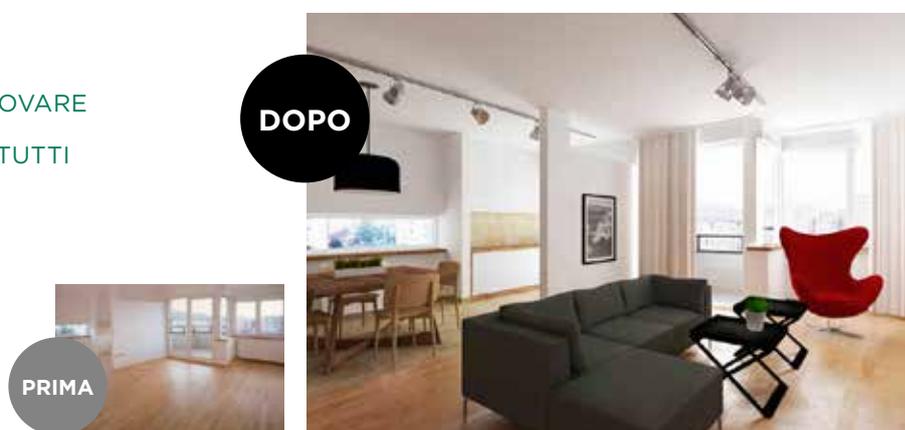


3D HOME STAGING

- PER RESTAURARE, ARREDARE, RINNOVARE
- L'HOMESTAGING ALLA PORTATA DI TUTTI
- PER DARE L'IDEA DI COME SARÀ L'IMMOBILE

HOME STAGING
a partire da euro

120



 prontacasa.it



NUMERO VERDE
GRATUITO!

800.750.385



Focus

- 20 *L'intervista*
Valerio Angeletti, presidente FIMAA
La #svoltabuona del mercato immobiliare
- 24 *Luigi Parenti*
**Agenzie immobiliari:
i contratti di lavoro per i collaboratori**
- 26 *Valentina Frascchetti*
La sfida alla crisi
- 28 *Luigi Ammirati*
Io so che tu sai che io so
- 30 *Giulio Azzolini*
Sotto l'ombrellone
- 32 *Ludovico Casaburi*
**Multiple Listing Service:
storia di un moltiplicatore di idee**
- 35 *Alessandro Mosca*
**La proliferazione degli annunci
immobiliari e la Legge dei grandi numeri**

COLLABORARE
agenti immobiliari del terzo millennio

*Vuoi anche tu la rivista
nella tua agenzia?*

*Vai su www.collaborare.eu
e ordina le tue copie*



La #svoltabuona del mercato immobiliare

Intervista al presidente FIMAA (Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari), Valerio Angeletti sul futuro prossimo venturo della professione di agente immobiliare. “Un Consiglio? Prestare la massima professionalità e trasparenza nello svolgere le attività di intermediazione”

Adriana Apicella

Presidente, è Agente immobiliare da oltre trent’anni. Qual è stato, secondo lei in questo arco di tempo, il cambiamento più forte a morire e quello più rapido ad insediarsi nella sua professione?

Con le modifiche alla Legge n.39/1989, concernente la disciplina della professione di Agente d’affari in mediazione, a cui FIMAA ha dato il suo decisivo contributo, è avvenuto il vero passaggio dalla vecchia attività del sensale al riconoscimento della professionalità degli Agenti immobiliari con la conseguente definizione dei cosiddetti requisiti di accesso per coloro che vogliono svolgere tale professione. Oggi il contesto socio-economico e tecnologico nel quale operano gli Agenti immobiliari è nuovamente cambiato, pertanto si sta rendendo necessaria un’altra sostanziale revisione della Legge,

questa volta per quanto riguarda il suo impianto portante. Di tale necessità si sta interessando attivamente il Ministero dello Sviluppo Economico che ha iniziato ad esaminare una proposta di revisione, formulata dalla Consulta Interassociativa dell’Intermediazione (FIMAA – FIAIP – ANAMA), di cui FIMAA ha assunto il coordinamento per l’anno in corso, che dia risposte alle istanze odierne degli operatori senza tralasciare le tutele verso i Clienti/Consumatori. Ecco perché sulla base dell’assunto che le Agenzie immobiliari sono Imprese professionalizzate di servizi al Cliente/Consumatore, abbiamo proposto al MISE un Documento di revisione che prende in esame alcuni degli aspetti più importanti della Legge n.39/1989, ispirati a far divenire gli Agenti immobiliari del futuro più preparati, trasparenti e professionali in modo da poter migliorare anche i rapporti



di fiducia con i Clienti/Consumatori. In quest'ottica possiamo ritenerci soddisfatti del risultato raggiunto grazie al Coordinamento di FIMAA che è riuscita a dare alla Consulta quello slancio necessario che serve per portare avanti le istanze a favore dell'intero settore dell'Intermediazione in Italia. FIMAA continua, così, ad essere in prima fila per il miglioramento qualitativo della categoria, intervenendo da protagonista in tutte le principali direttive che regolamentano il settore. E a confermarlo sono anche i numeri dei nostri iscritti: FIMAA, infatti, rispetto allo scorso anno può vantare un incremento degli Associati, nonostante la crisi e le recenti normative sulla Mediazione abbiano ridotto notevolmente gli operatori, soprattutto del settore creditizio.

Tablet, app, smartphone e immobili sono sempre più connessi tra loro. Che cosa è, secondo lei, che rende realmente evoluto un Agente immobiliare nella sua professione?

Innovare tecnologicamente le Agenzie immobiliari significa ottenere dei vantaggi competitivi. I *tablet*, gli *smartphone* e le relative *App* costituiscono il *core business* dell'Agente immobiliare del futuro. Il web è oggi lo strumento principale per il cambiamento e la crescita delle compravendite. Ormai 8 Agenti immobiliari FIMAA su 10 affermano che internet è la chiave del loro



Valerio Angeletti, presidente FIMAA
Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari

business. L'accesso alla Rete avviene soprattutto da *Pc* fisso o da *Laptop* e si traduce prevalentemente in una gestione più efficiente dell'attività lavorativa con un notevole risparmio di tempo. Pochi sono ancora coloro che utilizzano *tablet*, *phablet* o *smartphone*. La ricerca della casa avviene per molti casi attraverso *Internet*. Il *web*, dunque, rappresenta di sicuro un'opportunità, ma occorre prestare molta attenzione alle trappole. Molti sono, infatti, i casi di vendite di immobili inesistenti nelle grandi città italiane, dove il passaparola tra le Agenzie e i Clienti è difficile da realizzarsi, e ci si affida spesso ad annunci pubblicati *online* che sono più specchietti per le allodole che vere offerte di affitto: più la casa è





carina, centrale e costa poco, più è probabile che si annidi la truffa. E una volta che l'acquirente ha trasferito l'acconto della cauzione o della caparra tramite *Money transfer* non tracciabili e insicuri, il finto mediatore si dilegua. In altri casi sono stati creati dei portali di intermediazione finti con falsi agenti, che si sono fatti recapitare delle caparre per immobili inventati. Si tratta di organizzazioni criminali che agiscono in tutto il mondo. Quindi la prima regola per chi si appresta a cercare sul *web* un immobile da acquistare o prendere in affitto è capire chi c'è dietro l'annuncio di vendita o di affitto e, dopo il primo contatto, chiedere di incontrare il mediatore in Agenzia per tutti i successivi passaggi. La Rete offre, senza dubbio, una migliore visibilità e una miriade di opportunità: fa risparmiare tempo e denaro, risponde meglio alle esigenze del Cliente/Consumatore, può incrementare il *business* delle Agenzie, ma va utilizzata come strumento e non come mezzo sostitutivo dell'Agente immobiliare in carne e ossa.

Secondo i dati dell'Osservatorio Nomisma pubblicati nel rapporto 2013, una concreta risalita delle transazioni delle vendite immobiliari si vedrà dal 2015 in poi. Nel frattempo il contratto di locazione sta prendendo il sopravvento sulla compravendita immobiliare. È anche questo un segnale del cambiamento della professione dell'Agente immobiliare oppure è solo un momento di transizione determinato dal "particolare" periodo economico che stiamo vivendo in Italia?

Il 2013 è stato l'*annus horribilis* per il mattone. Le compravendite hanno registrato i minimi dal 1985, anche se nei primi mesi del 2014 abbiamo individuato un miglioramento nell'erogazione dei mutui. È il segnale di un lieve incremento delle compravendite che lascia intravedere una probabile ripresa del mercato immobiliare già dal secondo semestre del 2014. I prezzi, invece, continueranno a scendere ancora un po' e anche nel quadro generale Europeo emerge un incremento delle aspettative per l'Italia. Con queste premesse, per chi desidera investire nel mattone, il 2014 è un anno favorevole. Chi dispone di una considerevole cifra per acquistare casa o chi richiede un mutuo non superiore al 60% può trovare delle occasioni e comprare un'abitazione a un prezzo molto più vantaggioso rispetto al 2006, anno del boom immobiliare. Gli affari più convenienti si fanno nei grandi centri abitati e nelle zone di villeggiatura, in questi luoghi infatti le imposte sulla casa hanno determinato un incremento delle immissioni sul mercato degli immobili che non venivano utilizzati o risultavano sfitti. Chi non riesce a vendere casa, invece, prova a investire con l'affitto. Per quanto riguarda questo fronte, infatti, la crisi economica senza precedenti di questi anni ha portato all'aumento dell'offerta di immobili e a delle differenze sostanziose tra i canoni pattuiti in tempi "pre-crisi" e quelli attuali, anche perché i nostri operatori registrano una certa sensibilità da parte dei proprietari verso le difficoltà economiche delle famiglie. L'aumento dell'offerta di immobili e il calo dei prezzi hanno



inoltre determinato l'allungamento dei tempi di locazione e lo spostamento della domanda verso la periferia della grandi città o i centri minori ben collegati con le metropoli vicine.

È di qualche mese fa la notizia della convenzione tra l'ABI e la CDP (Cassa Depositi e Prestiti, ndr) per agevolare l'acquisto delle prime case. Eppure siamo ancora in alto mare visto che i muti stentano a decollare. Come si può uscire dall'impasse e far volare in alto il mercato immobiliare?

L'accordo tra l'Associazione Bancaria Italiana e Cassa Depositi e Prestiti può di sicuro aiutare il mercato immobiliare ad individuare la strada della tanto sperata #svoltabuona del comparto e della ripresa. Ripresa che sembra essere vicina e che ci auguriamo, dati i timidi segnali positivi registrati dal mercato in quest'ultimo periodo, possa essere più repentina possibile. Ma l'aiuto fondamentale per il rilancio del settore ce lo aspettiamo dal Governo: il Piano Casa, recentemente approvato, sembra andare nella giusta direzione, ma c'è ancora tanto da fare, come abbassare la forte pressione fiscale sul mattone e rimettere ordine alla confusione generata da Iuc, Tasi, Tari, Imu e così via. E un certo sconcerto, devo ammetterlo, lo abbiamo provato lo scorso dicembre in merito all'approvazione dei commi 63-67 dell'Art. 1 della cosiddetta Legge di Stabilità (Legge n.147 del 27 dicembre 2013). Commi secondo cui il notaio o altro pubblico ufficiale al momento del rogito è obbligato a congelare le somme destinate al venditore in un conto corrente dedicato fino alla trascrizione dell'atto, destinando gli interessi maturati al sostegno della Piccola e media impresa. Le ripercussioni negative della norma, se verrà promulgato il provvedimento attuativo, si rifletteranno oltre che sulla nostra categoria anche sui Consumatori: sia perché aumenteranno le difficoltà per chi deve vendere per comprare, sia perché aumenteranno le parcelle notarili, dato che la norma potrebbe prevedere una sorta di doppio atto. Le stesse erogazioni dei mutui potrebbero essere messe in discussione e le banche potrebbero erogare esclusivamente al momento della trascrizione. La norma, inoltre, non avvantaggerebbe nemmeno le Piccole e medie imprese, per il cui rilancio per esempio basterebbe abbassare il Cuneo fiscale di qualche punto piuttosto che recuperare iniqui interessi maturati dalle somme congelate dal notaio per poche settimane. I punti negativi di tali commi, dunque, se resi esecutivi dal regolamento di attuazione, si ripercuoteranno sull'intero comparto immobiliare,

con pesanti conseguenze per il settore e i Consumatori. Ecco perché stiamo agendo per sensibilizzare le Istituzioni verso un cambio di rotta.

Che cosa consiglia all'Agente immobiliare del terzo millennio?

Di associarsi a FIMAA per veder garantite le proprie istanze, ma sarebbe troppo scontato. Consiglio di leggere, studiare, aggiornarsi, tutelando la propria attività e il Cliente/Consumatore finale. Di utilizzare le grandi opportunità che offrono le nuove tecnologie dell'informazione come i portali immobiliari, i *tablet*, gli *smartphone* a proprio vantaggio, per risparmiare tempo e offrire un servizio più puntuale e preciso ai Clienti, dando loro la certezza di trovarsi di fronte a un professionista che lavora per i loro interessi. Consiglio, infine, di prestare la massima professionalità e trasparenza nello svolgere l'attività di intermediazione immobiliare.

Mi può dare tre aggettivi per indicare la sua professione?

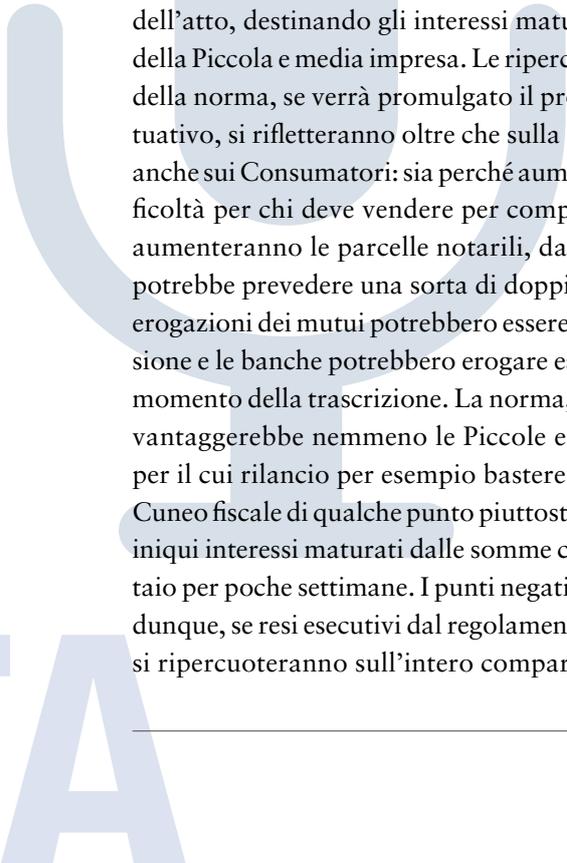
Esaltante, Sociale, Equilibrata. 



FIMAA Italia

Fondata nel 1956, **FIMAA Italia – Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari / Confcommercio** è la più antica e grande Associazione del mondo della Mediazione in Italia. Socio effettivo di Confcommercio, FIMAA rappresenta tutto il comparto della Mediazione italiana: dagli Agenti Immobiliari, ai Mediatori Creditizi fino agli Agenti in attività finanziaria e ai Mediatori Merceologici. Il suo sistema di rappresentanza si articola a livello Nazionale in Associazioni Provinciali/Regionali FIMAA, per un totale di 40mila addetti. FIMAA fa parte della *Consulta Interassociativa dell’Intermediazione* di cui ha assunto il coordinamento per il 2014.

FIMAA Italia
www.fimaa.it



Agenzie immobiliari: i contratti di lavoro per i collaboratori

Due gli assetti con i quali configurare il rapporto di lavoro subordinato: chi svolge nell'ufficio attività connessa alla sola mediazione e chi, abilitato alla mediazione, non può svolgere attività di agenzia

Luigi Parenti avvocato



L'inquadramento dei collaboratori all'interno delle agenzie immobiliari è un passo importante e inevitabile.

Giova innanzitutto ricordare che la Legge non autorizza alcun soggetto a svolgere attività di mediazione senza abilitazione.

La ratio degli artt. 2 c. 1 e 3 c. 5 della L. 39/1989 è chiara nel tendere ad evitare qualsiasi forma di abusivismo, sanzionata in modo espresso dagli artt. 6 c. 1 e 8 del medesimo testo normativo.

L'obbligo di iscrizione all'albo professionale (regolato dal DM 57868/2011) è previsto dalla L. 39/1989 per *"tutti coloro che esercitano, a qualsiasi titolo, le attività disciplinate dalla presente legge per conto di imprese organizzate, anche in forma societaria, per l'esercizio dell'attività di mediazione"*.

Alla luce del quadro normativo descritto, gli unici collaboratori non abilitati di cui si può avvalere un'agenzia immobiliare sono semplice-

mente gli esercenti un'attività estranea alla mediazione, quali gli addetti all'attività di segreteria, di supporto informatico etc. Tale genere di mansioni può essere svolto in forma subordinata o da fornitori esterni, in quanto l'art. 1742 c.c. sancisce che: *"la qualifica di agente deve essere attribuita a colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata, a tal fine avvalendosi di una struttura organizzata propria"*.

L'elemento distintivo tra il rapporto di agenzia e il rapporto di lavoro subordinato va individuato nella circostanza che il primo ha per oggetto lo svolgimento in forma imprenditoriale di un'attività economica in favore del preponente, con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che si manifesta nell'autonomia nella scelta dei tempi e dei modi della stessa, pur nel rispetto – secondo il disposto dell'art. 1746 c.c. – delle indicazioni ricevute dal preponente, mentre oggetto del secondo è la prestazione di lavoro subordinato, il cui risultato rientra esclusivamente nella sfera giuridica dell'imprenditore, che sopporta il rischio dell'attività svolta.

Da tale distinzione deriva la possibilità di attuare due diversi assetti:

1) collaboratori dell'agenzia immobiliare che svolgono nell'ufficio attività estranea o solo connessa alla mediazione. Sono dipendenti non autonomi, che, anche per la tipologia di mansioni svolte, non sembrano poter essere parificabili ad agenti nel senso proprio di cui all'art. 1742 c.c.;

2) collaboratori abilitati alla mediazione ex L.39/1989 che, come tali, non possono svolgere attività di agenzia ex art. 1742 c.c., essendo questa in radice incompatibile con lo svolgimento di attività di mediazione ai sensi del combinato di cui all'art. 5 c. 3 della L. 59/1989 e dell'art. 5 della L. 204/1985.

La Legge non autorizza alcun soggetto a svolgere attività di mediazione senza abilitazione





Quanto finora rilevato in termini giuridici si scontra con la realtà pratica dal momento che alcune agenzie immobiliari instaurano con i propri collaboratori rapporti di lavoro abusivi.

Le ispezioni condotte dalla Fondazione Enasarco, l'ente che gestisce la previdenza integrativa obbligatoria di tutti i soggetti che operano in forza di un contratto riconducibile al rapporto di agenzia, hanno evidenziato come la struttura e le modalità operative delle agenzie immobiliari siano divenute più complesse e articolate. In molti casi, l'agenzia costituita dal solo titolare ha lasciato il posto a forme più strutturate, all'interno delle quali operano, a diverso titolo, vari collaboratori, abilitati e non all'esercizio dell'attività di mediazione.

Quello che è definito dalla legge si scontra con la realtà perché alcune agenzie immobiliari instaurano con i propri collaboratori rapporti di lavoro abusivi

Le indagini e le valutazioni tecnico-giuridiche svolte dalla Fondazione hanno portato alla seguente conclusione: il titolare dell'agenzia immobiliare resta svincolato dagli obblighi di iscrizione e contribuzione Enasarco, mentre i collaboratori dell'agenzia in quanto agenti ai sensi dell'art. 1742 c.c. non sono tenuti alla contribuzione.

A seguito di un dibattito giurisprudenziale,

l'Enasarco il 3 giugno 2013 ha sottoscritto con ANAMA (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari) e FIMAA (Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari) due documenti:

1) un protocollo d'intesa nel quale le parti hanno convenuto che i collaboratori delle agenzie immobiliari non abilitati all'esercizio dell'attività di mediazione, che promuovono, per conto dell'agenzia immobiliare, i servizi dalla stessa offerti, sono legati ad essa da un rapporto riconducibile al contratto di agenzia ex articolo 1742 c.c. con conseguente obbligo di iscrizione e contribuzione alla Fondazione Enasarco;

2) un'istanza di interpello al Ministero del Lavoro nella quale è stato chiesto di sapere se l'obbligo di contribuzione a Enasarco sussista anche per i collaboratori abilitati all'esercizio dell'attività di mediazione, in quanto per tale tipo di collaboratori le parti non hanno raggiunto una posizione condivisa.

Pertanto, i collaboratori interessati dal protocollo d'intesa suddetto saranno iscritti alla Fondazione dalle agenzie immobiliari per cui operano e, grazie all'inquadramento offerto dal contratto d'agenzia, troveranno una forma di stabilizzazione del loro rapporto di lavoro con effetti positivi soprattutto sotto il profilo previdenziale.

Le agenzie immobiliari grazie alla sottoscrizione dell'accordo possono individuare nel contratto di agenzia lo strumento giuridico per regolare il rapporto con i propri agenti. L'adozione di uno strumento giuridico uniforme da parte di tutte le agenzie immobiliari consentirà alle stesse di porsi sul mercato in condizioni di parità competitiva e di superare eventuali criticità. ■

Studio Legale Parenti

Viale delle Milizie, 114 - Roma

☎ 06.3720108 - ✉ studioparenti@tin.it

La sfida alla crisi

Rinnovarsi, moltiplicarsi, collaborare, desiderare il cambiamento, ipotizzare trasformazioni, reinventare noi stessi e il nostro modo di lavorare. Qualche idea in più per l'agente immobiliare

Valentina Frascetti architetto



Anche in un mercato messo in difficoltà dalla crisi, si può scegliere di dare spazio a nuove idee, a nuove sinergie, a interessanti collaborazioni tra diverse professionalità.

Personalmente posso raccontare la mia esperienza, che oggi è soddisfacente quotidianità, di un'idea rubata all'estero, della quale ho già brevemente parlato in un mio precedente articolo proprio sulle pagine di questa rivista. Data la curiosità sollevata dall'argomento, mi è stato chiesto di approfondirne i temi, scendendo nel particolare degli interventi.

Nel concreto, mettendo in campo un binomio perfetto di professionalità distinte, quella dell'Agente Immobiliare e quella dell'Architetto Home Stager, si ha la possibilità di avere delle opportunità in più, rispetto alle altre realtà presenti sul mercato immobiliare, di concludere positivamente una vendita o una locazione di un immobile.

La tecnica dell'Home Staging può essere considerata come Marketing applicato al mercato immobiliare, ma come funziona? Per capirlo partiamo dalle sue parole

**Home Staging =
Rivalutare, Rinfrescare,
Riparare, Ri-arredare,
Ripulire**

chiave: Rinfrescare, Riparare, Ri-arredare, Ripulire.

Operativamente parlando, facendo un sopralluogo nell'immobile in vendita o in affitto, si analizzano nel dettaglio tutte le problematiche da affrontare ed i punti deboli degli ambienti interessati. Un numero adeguato di fotografie, scattate con occhio critico durante il sopralluogo, danno modo di lavorare in studio e quindi di delineare quali sono le soluzioni più adeguate.

A questo punto si sceglie se trattare l'immobile in questione utilizzando l'Home Staging REALE o l'Home Staging VIRTUALE.

La differenza tra l'Home staging reale e quello virtuale è molto semplice: nel primo caso l'appartamento verrà realmente rivisitato, attraverso alcuni accorgimenti a basso impatto economico, anche di tipo temporaneo, per valorizzare le potenzialità dell'immobile. Nella seconda ipotesi, quella relativa all'Home staging virtuale, verranno utilizzate tecniche informatiche che permetteranno di elaborare virtualmente le immagini fotografate dell'appartamento.

Evidenti i vantaggi:

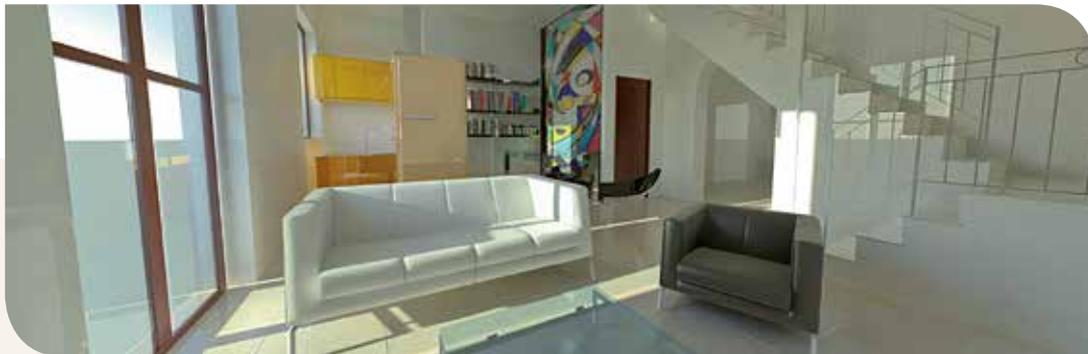
un alloggio ordinato ed accattivante fa scattare nell'acquirente visitatore un'emozione certamente più positiva di un immobile trascurato o nel quale è molto forte l'identità di chi ancora lo abita.

Quante volte, durante una visita, ci è capitato di sentirci rivolgere la domanda: "ma ci verrebbe una stanza in più?", oppure: "mi occorrerebbe un appartamento con un secondo bagno...", o ancora: "quanto spazio sprecato in questo ingresso mentre il soggiorno è così piccolo...". Ecco, la pratica dell'Home Staging Virtuale, unita ad una vera e propria consulenza progettuale, aiutano l'Agente Immobiliare a risolvere tutte



Living prima e dopo

Living prima e dopo



Un alloggio ordinato e accattivante fa scattare nell'acquirente visitatore un'emozione certamente più positiva di un immobile trascurato

queste richieste. Infatti, affiancato dall'Architetto Home Stager, l'Agente può fornire al possibile acquirente una brochure di immagini, durante la visita, dove vengono rappresentate la pianta dell'immobile in vendita nello stato in cui si trova, la pianta dell'immobile riprogettato secondo le esigenze più inclini al mercato immobiliare e alcune viste prospettiche virtuali dei punti più significativi dell'appartamento reinterpretato.

Naturalmente tutto questo materiale potrà essere pubblicato, e quindi condiviso sul web, attraendo, inevitabilmente, un numero superiore di "click" rispetto ad un altro immobile che viene presentato in modo tradizionale.

Ma le forme di collaborazione tra Agente Immobiliare ed Architetto (con la conseguente moltiplicazione delle vendite) non finiscono qui. Oggi non si può comprare, vendere o affittare un bene senza il Certificato Energetico. La scelta dell'appartamento implica una valutazione del suo impatto ambientale e dei costi di gestione. Se finora le domande del cliente erano relative alla comodità della posizione dell'immobile, all'ampiezza delle stanze, alla luminosità, al grado di finitura, da oggi, proprio per l'obbligatorietà

normativa della Certificazione Energetica, potrebbero essere relative anche ai consumi dell'immobile. E l'Agente Immobiliare deve essere in grado di rispondere.

La collaborazione con l'Architetto risulta vincente anche in questo campo, poiché, quest'ultimo, non solo si occuperà della redazione della Certificazione Energetica, ma spiegherà all'Agente quanta energia è necessaria per riscaldare o raffreddare l'appartamento e, di conseguenza, quanto si spenderà di luce e gas, come pure potrà suggerire gli interventi che è necessario effettuare per migliorare l'efficienza dell'appartamento, indicando la classe energetica raggiungibile, i costi dei lavori edili da eseguire e i tempi di rientro degli investimenti.

Preziose informazioni che, raccontate al possibile acquirente, possono rendere molto professionale e competente la prestazione offerta dall'Agente Immobiliare. Non solo, sarà anche utile e opportuno, così da chiudere positivamente una compravendita o un affitto, prospettare al possibile compratore, che esiste la possibilità di usufruire di bonus fiscali per le ristrutturazioni edilizie, previsti sia per i lavori edili che per gli interventi di efficienza energetica.

Per concludere la sinergia tra l'architetto e l'Agente Immobiliare è utile non solo per chiudere positivamente una transazione immobiliare ma anche per offrire al Cliente finale una consulenza completa e "chiavi in mano".

Valentina Frascetti

Via Raffaele Battistini, 9 - 00151 Roma

☎ 06.5373217 - 📠 06.53275562

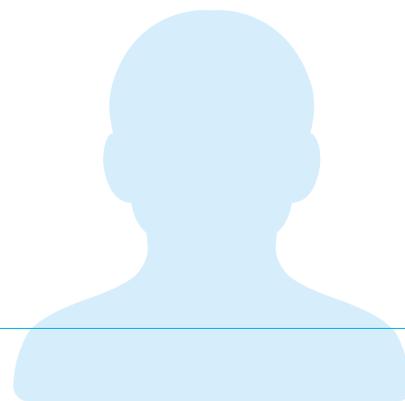
☎ 338.3060000

✉ v.frascetti@materica-architetture.it

www.materica-architetture.it

Io so che tu sai che io so

Il venditore, l'agente immobiliare, l'acquirente e la pluralità di annunci di vendita



Luigi Ammirati avvocato cassazionista Foro di Roma



Prima erano le vetrine delle agenzie immobiliari e le pagine dedicate sui quotidiani a maggiore diffusione. Poi, nel tempo, si sono aggiunte le riviste di annunci, quelle di settore e, da ultimo, la rete.

Internet è piombato sul mondo dell'intermediazione immobiliare con la stessa dirompente forza di un tornado dell'Oklahoma, modificandone abitudini e rapporti, normativa e situazioni; e, soprattutto, aprendo il mercato – o, comunque, consentendone l'ingresso – a tanti privati che, prima di allora, mai avrebbero pensato di improvvisarsi agenti immobiliari e di (provare a) vendere da sé il proprio immobile.

Così, anche a causa della situazione economico-finanziaria in cui versa il Paese e del peso che la provvigione di un agente immobiliare può avere sul buon esito di un affare, oggi è sempre più frequente imbattersi in annunci di vendita pubblicati *on line* da privati che, pur digiuni di competenze tecniche e giuridiche, tentano la strada della vendita diretta del proprio immobile. Salvo,

Il mediatore, in via preventiva, può invitare il cliente a rimuovere eventuali annunci già pubblicati su giornali, riviste o siti internet

poi, rendersi conto delle difficoltà connesse ad una autonoma gestione della vendita e decidere, con altrettanta frequenza, di rivolgersi a professionisti del settore e di avvalersi dei servizi e della consulenza da questi offerti.

Senonché, la rete stringe le sue maglie, memorizza, conserva. E se il privato non si è premurato di cancellare definitivamente il proprio annuncio dalla piattaforma

sulla quale lo aveva pubblicato, ben può capitare di imbattersi in due annunci di vendita dello stesso immobile: l'uno messo *on line*, appunto, dal diretto proprietario; l'altro, dall'agenzia frattanto incaricata.

Ciò genera il fenomeno della moltiplicazione degli annunci di vendita, che pone problemi interpretativi del tutto peculiari e differenti, a seconda che lo si analizzi dal lato dell'acquirente piuttosto che da quello del mediatore.

Sotto il primo profilo, il soggetto che si sia imbattuto nell'annuncio di vendita pubblicato (ma non rimosso) dal proprietario è libero di contattare direttamente quest'ultimo e di formulare direttamente a quest'ultimo l'eventuale proposta di acquisto. Il contratto di mandato tra proprietario ed agente - della cui esistenza il potenziale acquirente può anche essere all'oscuro - non è, infatti, opponibile al proponente, il quale potrà quindi dare corso alla negoziazione, senza che gli possa essere imposta la figura dell'intermediario immobiliare.

Il che comporta che, a fronte di una proposta di acquisto conforme all'annuncio del proprietario, il contratto di compravendita si dovrà intendere tecnicamente concluso, pur senza l'intervento del mediatore e senza che questi possa vantare alcunché, anche laddove abbia svolto, nel frattempo, la sua attività professionale, facendo visionare l'appartamento, pubblicizzandolo, raccogliendone ed illustrandone la documentazione.

Il fenomeno della moltiplicazione degli annunci di vendita pone problemi interpretativi differenti



Si tratta, allora, di capire – e veniamo così al secondo profilo – quali sono gli strumenti di tutela che possono essere adottati, in siffatte circostanze, dall'agente immobiliare.

Ebbene, lo strumento che meglio soddisfa tali esigenze è senz'altro il c.d. vincolo di esclusiva. Si tratta, sostanzialmente, di un patto inserito nei contratti di mandato attraverso il quale il venditore si obbliga a concludere il contratto di compravendita esclusivamente per il tramite del mediatore incaricato, impegnandosi (i) a non affidare ad altri mediatori

l'incarico di vendere l'immobile stesso e (ii) a segnalare prontamente all'agente incaricato eventuali soggetti interessati all'acquisto, affinché sia egli a condurre la trattativa.

Nel caso limite sopra ipotizzato, quindi, il mediatore potrà invocare la violazione di tale patto al fine di pretendere dal venditore il risarcimento dei danni, predeterminati in una apposita clausola penale.

Sia il patto di esclusiva sia la clausola penale, peraltro, richiedono una accorta tecnica di redazione, onde evitare che le stesse siano qualificate, ex art. 33 Codice dei consumatori, quali clausole

Il vincolo di esclusiva è un patto inserito nei contratti di mandato attraverso il quale il venditore si obbliga a concludere il contratto di compravendita esclusivamente per il tramite del mediatore incaricato

vessorie («Nel contratto concluso tra il consumatore ed il professionista si considerano vessatorie le clausole che, malgrado la buona fede, determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto»).

Sarà, quindi, opportuno, ad esempio, inserire nel modulo di conferimento dell'incarico adottato dal mediatore l'alternativa tra mandato in esclusiva e non, specificando, per la prima ipotesi, una serie di specifiche incombenze ed oneri aggiuntivi a carico del mediatore; la penale, dal canto suo, dovrà essere quantificata in maniera non manifestamente eccessiva e, soprattutto, collegata in funzione risarcitoria agli interessi del mediatore lesi dal comportamento e dalle iniziative del venditore.

A latere di tali accorgimenti tecnico-giuridici, ben farà il mediatore che, in via preventiva, inviti il cliente a rimuovere eventuali annunci già pubblicati su giornali, riviste o siti *internet*. ▀

Sotto l'ombrellone

Virtualmente l'attività dell'agente immobiliare non si ferma mai. Anzi nel momento in cui la clientela è più rilassata è anche più disposta a pensare all'acquisto o alla vendita di un immobile

Giulio Azzolini



Chi dorme non piglia pesci. L'antico adagio italiano è uno dei primi che vengono giustamente inculcati nella testa dei bambini. Senza fatica, non si ottiene nulla. Niente di più vero ma a tutto c'è un limite, soprattutto quando si tratta di dover rimettere la testa nella propria attività lavorativa quotidiana durante l'agognato periodo delle ferie estive. Eppure, il proverbio sopraccitato dovrebbe essere la principale regola d'oro dell'a-



Paola Finini

gente immobiliare operante all'interno di questa sofferta congiuntura economica che ha caratterizzato il periodo post-bolla immobiliare. E per alcuni, in effetti, lo è.

Ci sono professionisti del real estate che vendono casa anche sotto l'ombrellone perché "virtualmente la nostra attività non si ferma mai", per dirla con le parole di Paola Finini, agente immobiliare con 23 anni di esperienza sulle spalle e attiva sul litorale romano con 2 uffici connessi a MLS REplat, uno su Ardea e un altro su Lavinio. "Anzi, nel momento in cui la clientela è più rilassata e anche più disposta a pensare all'acquisto o la vendita di un immobile".

Pinne, fucile e... consulenza

Come è normale che sia, la vendita vera e propria sulla spiaggia o comunque in vacanza rimane piuttosto difficile. Quello che un agente immobiliare può fare "sotto l'ombrellone" è captare, da buon venditore, le esigenze dei possibili clienti e non tirarsi indietro se qualcuno viene a chiedere un consiglio su un'operazione. "Oggi più che mai bisognerebbe andare in vacanza mettendo in valigia il costume col taschino ad hoc per i biglietti da visita", dice scherzando Laura Caselli, titolare della storica agenzia Frimm 300, da circa 10 anni connessa all'MLS.

Sì, ma come fare per far capire al pubblico vacanziero che nella vita di tutti i giorni si è professionisti della compravendita immobiliare con la "P" maiuscola? "Occorre fare una continua attività di pubbliche relazioni nel corso di tutto l'anno", spiega la

Il giusto tempo è un mix di bisogni, mezzi, cultura e potenzialità del mercato e di chi dovrà utilizzare tale progetto





Il passaggio alla condivisione non rappresenta l'approdo a un gestionale evoluto, ma una nuova dinamica operativa, che trasforma l'imprenditore individualista in un giocatore di squadra

Finini che la vendita in spiaggia è anche riuscita a concluderla grazie a un'ottima referenza di un acquirente soddisfatto. “E, magari, integrarla

con operazioni di marketing efficaci realizzate sul territorio. Qualche anno fa, ad esempio, la mia agenzia vendette 60 pezzi di nuova costruzione fronte mare sul litorale della provincia romana. In quell'occasione organizzai col mio staff un'attività di questo tipo: una domenica sì e

una no, per circa 2 mesi estivi, siamo stati in riva al mare a consegnare brochure degli immobili in vendita al cui interno c'era un buono per la colazione presso uno dei migliori bar della spiaggia di Torvaianica. Piccole attenzioni nei confronti dei clienti che fanno scattare fenomeni come il passaparola, ancora oggi la migliore delle pubblicità”.

Credibilità e trasparenza

Insomma, fare business in vacanza è possibile - e avere l'ufficio nelle vicinanze del mare, aiuta - ma bisogna avere una certa predisposizione e costruirsi un'immagine che porti il prossimo a rivolgersi a noi con fiducia e tranquillità. Per ridurre il discorso ai minimi termini si potrebbe affermare che non è la location a fare la differenza ma la disponibilità, la credibilità e la traspa-



renza del professionista in ogni momento dell'anno. “Chi opera in cittadine piccole lo saprà benissimo”, conclude Paola Finini. “Tutti conoscono tutti e se si ha una buona reputazione professionale è facile che qualcuno ti possa chiedere un consiglio o una consulenza anche sotto l'ombrellone. Il segreto è essere sempre disponibili con il cliente, nel rispetto della propria privacy e del proprio lavoro, e condire il tutto con la passione, ingrediente che dà la giusta attitudine in ogni momento dell'anno”. Buoni business vacanzieri a tutti. ■

Multiple Listing Service: storia di un moltiplicatore di idee

È opinione condivisa che l'MLS, ovvero il sistema che permette la compravendita immobiliare in collaborazione tra mediatori, sia il futuro - se non l'essenza stessa - della professione di agente immobiliare. Ma il suo passato? Abbiamo provato a ricostruirlo... Ed ecco la storia dell'MLS

Ludovico Casaburi



Il Multiple Listing Service è un soggetto postmoderno. Come quegli uomini, grandi del passato che la storia ha reso figure epiche perché in grado di andare oltre, di superare in qualche modo la modernità cui appartenevano, l'MLS - acronimo tanto cacofonico quanto significativo, diciamo - è allo stesso modo un sistema, un concetto quasi, in grado di elevarsi da semplice "lista di cose da fare" a vero e proprio business.

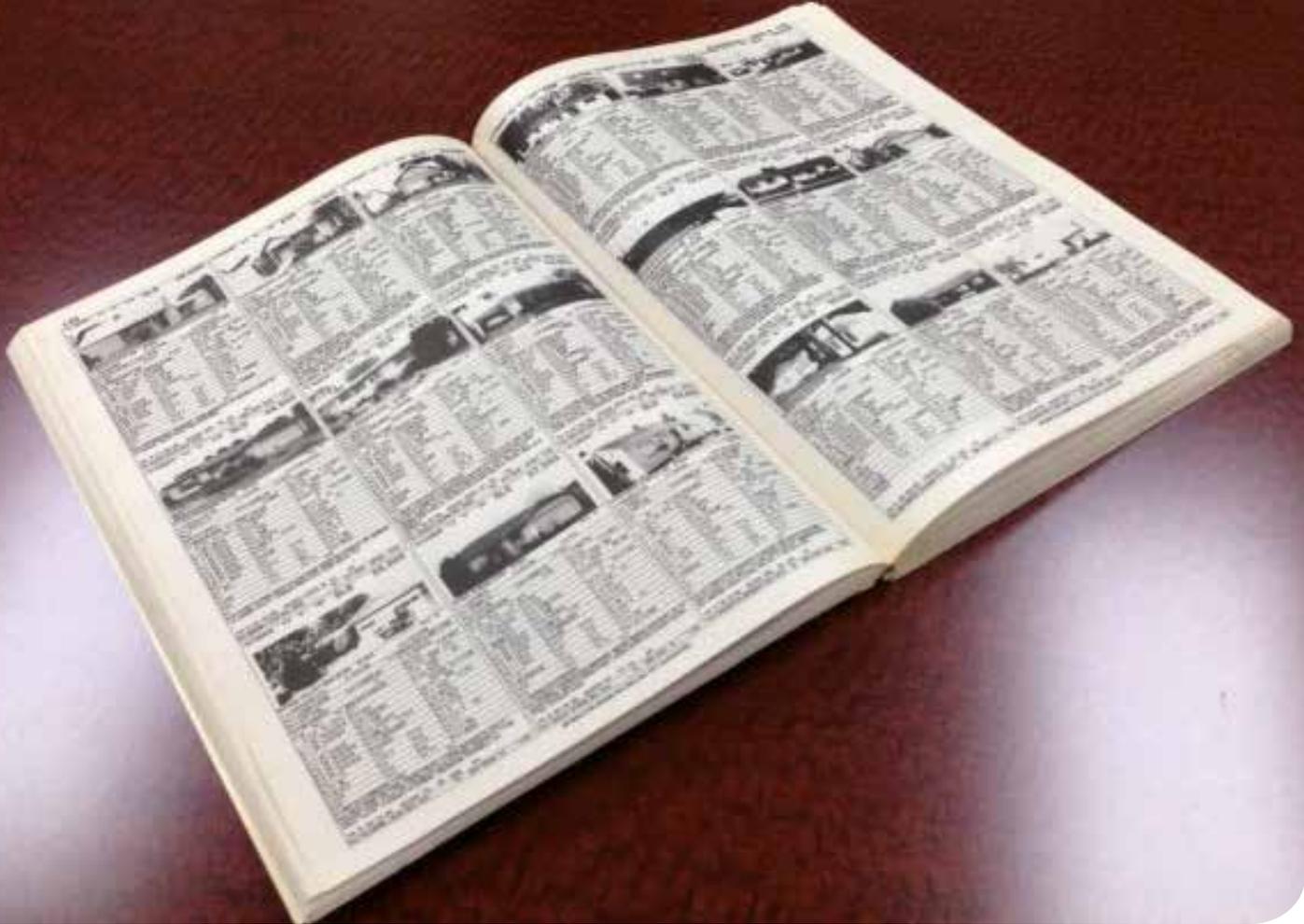
Un'idea, anzi, un *moltiplicatore di idee* (e di opportunità in forma di case di mattoni) che oltre un secolo fa è intervenuto nella vita degli agenti immobiliari primordiali a insegnare loro un precepto semplicissimo e per questo disarmante: "Chi lavora insieme, lavora meno e guadagna di più".

In principio fu "Il librone"

Non è ci dato sapere chi, fra i broker immobiliari degli inizi del secolo scorso, per primo pronunciò la faticosa frase "Help me sell my inventory and I'll help you sell yours", ovvero "aiutami a vendere il mio elenco (di case) e io ti aiuterò a vendere il tuo". Quello che sappiamo, invece, e ce lo ha detto la madre di tutte le associazioni di mediazione immobiliare, la US National Association of Realtors, è che a un certo punto del decennio 1880, ai tempi delle carrozze e delle pistole a tamburo, da qualche parte negli Stati Uniti d'America - verosimilmente sul suo versante più "civilizzato", dunque in città come Chicago soprattutto, ma anche Philadelphia, o New York City - alcuni mediatori immobiliari cominciarono a vedersi sempre più di frequente nelle sedi delle loro associazioni per scambiarsi informazioni sulle proprietà acquisite che dovevano vendere. L'accordo tra due o più broker era semplice: io ho la casa, tu mi trovi il cliente e, fatto l'affare, si divide il compenso. Oggi, molto più di un secolo più tardi, avremmo suggerito a quei pionieri del MLS di festeggiare la riuscita della loro compravendita con un tweet: #collaborazione.

Ma all'epoca, senza tablet, per far funzionare una "condivisione", più che altro si organizzava un'asta. Le prime riunioni dei "realtors" (= agenti immobiliari) erano più simili infatti alle sessioni di una borsa valori: in certi giorni pre-stabiliti, i membri di un "Board of Realtors" - di





solito zonale, poi, con il passare degli anni, cittadino – si riunivano presso la sede di società e si scambiavano informazioni sui loro annunci. I migliori di loro spesso arrivavano già pronti ad acquisire determinate proprietà oggetto del desiderio di un proprio cliente ma in possesso di un altro broker. Con il passare del tempo, e l'ingrandirsi delle zone oggetto dei meeting degli agenti, le "liste" delle proprietà da condividere da semplici fogli sparsi divennero pesanti cataloghi. Libroni, insomma. Poco dopo, all'alba del XX secolo, il termine "Multiple Listing" divenne di utilizzo comune tra gli operatori. Il primo documento che ne attesta l'esistenza è un rapporto di attività di un board of realtors, datato 1907. Intorno alla metà degli anni '20, il multiple listing era ampiamente accettato dagli agenti americani, tanto da diffondersi a macchia d'olio in tutti gli Stati Uniti.

Dal "paper based" al "web based"

Se tutto sommato dai ruggenti anni '20 agli anni '70 si può dire che non sia cambiato granché per il caro MLS, dalla metà degli anni '80 la telematizzazione dei sistemi, inevitabile con l'avven-

to del computer prima e di internet (una decina di anni dopo) poi, ha trasformato non tanto il concetto di compravendita in collaborazione (che anche oggi è lo stesso di cent'anni fa), quanto la velocità di trasmissione di dati sensibili. Nato cento anni prima di internet, a pensarci bene, l'MLS è fatto apposta per internet. A proposito di postmodernità.

La possibilità di aggregare online un numero potenzialmente illimitato di operatori (e di immobili, soprattutto) simultaneamente, ha dato inizio negli Stati Uniti all'epoca della definitiva conquista – da parte del prodotto MLS – della professione di agente immobiliare, raggiungendo letteralmente ogni angolo del Paese. Oggi sono centinaia le associazioni locali di realtors che forniscono servizi di multiple listing, in una forma o nell'altra, ai loro affiliati.

L'MLS non può infatti essere "unico" per definizione: è impossibile da registrare come marchio, essendo in inglese un insieme di termini troppo generici per essere caratterizzanti, ed è (quasi) impossibile da soggiogare sotto un unico formato di dati universale. Tuttavia, nel mattone esiste uno standard di dati – il Real Estate Tran-

>>> **continua**

La proliferazione degli annunci immobiliari e la Legge dei grandi numeri

Alessandro Mosca responsabile RE Assistance amosca@replat.com



Partiamo dal classico “*testa o croce*”, la tecnica più diffusa per selezionare una scelta tra due probabilità. Provate a lanciare una moneta dieci, cento, infine mille volte. Adesso controllate in quanti casi è uscita “*testa*”. Rispettivamente nel 60%, il 56% e infine il 53% dei casi. Il test dimostra che aumentando il numero di lanci il valore della frequenza si avvicinerà sempre più a quello della probabilità (il 50% dei lanci effettuati). Questo semplice esperimento si basa sulla “*Legge dei grandi numeri*”. La legge postula che “*all’aumentare del numero delle prove fatte il valore della frequenza tende al valore teorico della probabilità*”.

Di recente un famoso spot tv si è ispirato proprio a questo principio. Nel cosiddetto o’ *sistemon*, il protagonista teorizza che telefonando a dieci ragazze piuttosto che a una, aumentano le probabilità di avere un appuntamento. I risvolti pratici della “*Legge dei grandi numeri*”, anche conosciuta come teorema di *Bernoulli*

Aumentare “n” volte la visibilità dell’immobile, aumenta il numero di visitatori e accresce le possibilità di fissare un appuntamento di vendita

dal nome del suo ideatore, sono molteplici. Prendiamo a esempio una tecnica di marketing utilizzata nel settore immobiliare. Ricercando annunci sui portali internet può capitare di imbattersi nello stesso immobile pubblicizzato da più agenzie nella stessa pagina. Una prassi che alcuni definiscono “*moltiplicazione degli annunci immobiliari*”, una strategia di marketing *aggressiva* di agenti immobiliari ritenuti privi di professionalità.

Secondo i sostenitori di questo orientamento, uno stesso annuncio caricato “*n*” volte nella stessa pagina ha come unico effetto di bruciare commercialmente l’immobile. Per i casi più estremi di “*moltiplicazione*”



può verificarsi che gli annunci riportino addirittura prezzi e descrizioni non conformi. Quest’ultimo esempio rappresenta senza dubbio una “*moltiplicazione degli annunci immobiliari dannosa*”. In un caso simile non è azzardato additare il proprietario dell’immobile quale principale indiziato del disastro. Il 90% dei casi di pubblicità *personalizzate* dello stesso immobile si presentano quando il proprietario, fermo e risoluto sulla sua posizione, è determinato a negare l’esclusiva a un singolo agente, preferendo piuttosto una moltitudine di agenzie (per approfondimenti sul fenomeno della pluralità degli annunci vedi articolo “*Io so che tu sai che io so*” in questo stesso numero). Se al tutto si aggiunge la malcelata speranza di vendere la casa *in proprio* senza dove pagare alcuna provvigione, ecco che il gioco è fatto. Dall’altro lato la moltitudine di agenzie che trattano l’immobile, prive dello “*stimolo*” di un incarico in esclusiva, per ridurre i costi di gestione e accorciare i tempi della trattativa, sono indotte a una maggiore *creatività* nel redigere gli annunci, animati dall’intento di attrarre il maggior numero di clienti interessati all’acquisto.

Nella maggior parte dei casi, se fondata su un rapporto fiduciario di esclusiva tra l’agente immobiliare e il cliente, la “*moltiplicazione degli annunci immobiliari*” può rivelarsi una strategia vincente. Aumentare *n* volte la visibilità dell’immobile, anche su una stessa pagina del medesimo portale, non brucia l’annuncio, all’opposto ne aumenta il numero di visitatori e quindi, come teorizzato nello spot tv, accresce le possibilità di fissare un appuntamento... di vendita. ■

Il lusso? È vivere in un alveare ad alta concentrazione domotica

Il NEMA di San Francisco, due torri, 754 appartamenti
Con centro fitness, energy solarium e tanta tecnologia

Fabrizio Fidecaro

Il futuro è oggi. Almeno al NEMA, l'innovativo complesso residenziale di lusso da poco inaugurato a San Francisco, non distante dalla sede di Twitter. Il New Market – questo il significato della sigla – è composto da ben 754 unità abitative ed è situato nel quartiere di Mid-Market. A comporlo sono la torre sud, alta 67 metri (con diciannove piani), e la torre nord, più alta, da 107 (ben trentacinque piani), collegate tra loro da una sorta di “podio” di ventotto metri e nove piani lungo Tenth Street.

Il progetto originale, elaborato da Heller Manus, prevedeva la realizzazione di 719 appartamenti e ricevette l'approvazione ai lavori già nel



2007. L'anno successivo, però, con l'avvento della crisi economica globale, la Crescent Heights, che si occupava dello sviluppo, fu costretta a ritardare l'inizio dell'opera, e dunque a lungo il sito previsto non rimase che un foro vuoto nel terreno. L'inizio dei lavori, con il numero delle unità abitative innalzato a 754, avvenne solo il primo novembre del 2011, dopo che il piano, stilato per ottenere la certificazione LEED Silver dall'U.S. Green Building Council, era stato rielaborato dallo studio Handel Architects. I primi residenti sono entrati nella torre sud il primo ottobre 2013, mentre la torre nord ha aperto nel

marzo scorso.

Ma di che cosa si compone questa incredibile struttura? Ebbene, essa è stata pensata per offrire il più alto grado possibile di comfort con un utilizzo massiccio delle più alte tecnologie. Per fare qualche esempio, vi troviamo un centro fitness di settemila metri quadrati, con una funzionale zona allenamenti realizzata da Jay Wright. Un Energy Solarium di luce infusa di 1.500 metri quadrati. Inoltre, un Club Solarium arredato con mobili eco-friendly e sviluppato intorno a un camino. Ovviamente un ampio parcheggio per le automobili e un deposito per le biciclette, entrambi aperti ventiquattro ore al giorno, sette giorni su sette. Al terzo piano una terrazza urbana con piscina di acqua salata riscaldata. All'undicesimo una terrazza con piccolo giardino, fornita di griglie per barbecue e televisori esterni. Al ventiquattresimo, un'altra terrazza con riscaldamento esterno e posti a sedere. Tutto questo con finiture interne contemporanee, opere d'arte moderna posizionate all'ingresso e in punti strategici nei corridoi, nonché una magnifica veduta sulla baia di San Francisco e sullo skyline della metropoli californiana.

A fare davvero la differenza, proiettando il NEMA direttamente nel futuro, sono i servizi predisposti per uno stile di vita ipertecnologico, fondato sulla domotica, ossia su quella scienza interdisciplinare che studia le tecnologie atte a migliorare la qualità della vita nella casa. In questo caso parliamo di touchscreen digitali, ascensori destination-entry, Wi-Fi ovunque, stazioni di ricarica con porte Usb in tutti gli spazi di svago, un'antenna digitale per la copertura cellulare. Il complesso, inoltre, interagisce con i suoi abitanti tramite un'app: si può così venire a sapere se ci sono visite o consegne in nostra assenza e lo stes-



so servizio parcheggio è tracciato con messaggi sul cellulare. «Gli ultra-ricchi utilizzano già molto gli smartphone e vogliono poter accendere la sauna della Spa di casa mentre stanno atterrando con il loro jet privato», ha spiegato Eric Thies, fondatore di Via, società in ascesa che si occupa di tecnologia casalinga.

Quanto bisogna sborsare per acquisire il diritto di beneficiare di tutto ciò? La media degli affitti negli stabili del NEMA è di circa novemila dollari al mese: non certo una cifra a buon mercato, ma, per chi se la può permettere, la spesa sarà

ripagata da uno stile di vita che definire all'avanguardia è riduttivo.

Lo stesso discorso, portato all'estremo, varrà per il MUSE, un condominio in fase di costruzione sulla costa opposta, a Sunny Isle Beach, in Florida, che dovrebbe essere pronto ad aprire le sue porte all'inizio del 2018. Il complesso disporrà, fra l'altro, di un parcheggio robotico che si occuperà di lasciare automaticamente in sosta la macchina. Ogni unità immobiliare verrà dotata di sistemi biometrici di sicurezza: sì, proprio quelli che siamo abituati a vedere nei film di fantascienza, atti a riconoscere l'identità dei proprietari grazie alle loro caratteristiche fisiche (esempio: lettori di impronte digitali per l'apertura delle porte d'ingresso). Inoltre, per dirne un'altra, le cucine saranno dotate di partizioni di vetro che, premendo un bottone, diventeranno opache per separarle in modo istantaneo dal salotto. Com'è ovvio, anche in questo caso il denaro da investire è direttamente proporzionale alla quantità di tecnologia di cui si viene a disporre: per l'appartamento più piccolo si dovranno pagare 3,4 milioni di dollari, che schizzeranno a 18 per i lussuosissimi attici. Logico che, proprio per i costi a dir poco elevati, servizi del genere siano destinati essenzialmente a una clientela selezionatissima, desiderosa di immobili dall'enorme prestigio. «Non metterei un sistema di domotica da centomila dollari in una casa da un milione», ha sintetizzato con efficacia - e una punta di cinismo - Christophe Choo, noto agente immobiliare di Beverly Hills. Insomma, il giorno in cui a usufruire di questo genere di servizi sarà una clientela meno abbiente e più numerosa sembra ancora piuttosto lontano. ■

Marianela Oliveri, i consigli di una numero uno



Marianela Oliveri

«La crisi? È sinonimo di opportunità». Forse non tutti la penseranno nello stesso modo, ma non si può certo obiettare che Marianela Oliveri non metta in pratica nella realtà quanto sostiene. Questa agente immobiliare argentina, infatti, è riuscita a vendere la bellezza di ottanta abitazioni in un solo anno, il 2012, diventando così la numero uno assoluta nella classifica commerciale relativa alla propria nazione (posizione che aveva già occupato nel 2011), nonché la 26esima a livello mondiale (ben ventuno gradini più in alto rispetto a dove si trovava dodici mesi prima).



«La crisi? È sinonimo di opportunità». Forse non tutti la penseranno nello stesso modo, ma non si può certo

Marianela lavora a Buenos Aires per RE/MAX Premium da tempi relativamente recenti (novembre 2009). Già da più di tre anni, però, è a capo di un'equipe che sta ottenendo risultati eccezionali, grazie a una brillante organizzazione interna e alle fortissime motivazioni di ognuno dei componenti: un team che condivide le abilità individuali con l'obiettivo di perseguire un obiettivo comune. Insomma, anche se l'Argentina sta attraversando un periodo quanto mai difficile dal punto di vista politico ed economico, lo spazio per le trattative immobiliari sembra esistere ancora: basta saperlo trovare. D'altronde, spiega la Oliveri, «la necessità di muoversi, di cambiare appartamento, da uno più piccolo a uno più grande o viceversa, c'è sempre».

Un po' alla maniera di Donald Trump, e dei suoi celebri "dieci comandamenti" per riuscire nel lavoro, Marianela ha stilato una lista di consigli imprescindibili per avere successo in questo mondo. Tra questi, tenersi continuamente aggiornati, dare la massima sicurezza possibile al cliente, stabilire un prezzo adeguato, lavorare in una zona specifica e, in sostanza, trasformarsi in una sorta di "personal shopper immobiliare", pronto a offrire il suo contributo in ogni fase delle trattative.

Si tratta di sette punti che la Oliveri ha applicato – e fatto applicare – alla lettera, scalando in breve tempo le gerarchie nazionali e internazionali e meritandosi una lunga serie di riconoscimenti (come quello ricevuto da Rafael Bello nel corso della XIX Con-





vención RE/MAX, tenutasi a Madrid il 23-24 aprile). È interessante, dunque, riportare questo elenco di indicazioni senz'altro autorevoli, a cui può essere utile fare riferimento nella complessa e stimolante attività quotidiana dell'agente immobiliare.

LE SETTE REGOLE DA SEGUIRE PER AVERE SUCCESSO NEL MERCATO DELLE COMPRAVENDITE

1 - OFFRIRE UN SERVIZIO PERSONALIZZATO E COMPLETO

È fondamentale offrire un servizio completo. Bisogna accompagnare il cliente in ogni fase della compravendita, dalla visita dell'appartamento alla firma dal notaio. In poche parole, ci si deve trasformare in quello che oggi viene definito "personal shopper immobiliare", una figura che sta prendendo sempre più piede, e non solo in Argentina.

2 - STABILIRE UN PREZZO ADEGUATO

È molto importante conoscere bene i prezzi degli appartamenti nella zona in cui si opera. «I venditori tenderebbero a chiedere sempre più del valore effettivo dell'abitazione», spiega la Oliveri, «io cerco di spiegare che chi vuole comprare decide un prezzo e poi scarta quello che ritiene troppo costoso rispetto alle sue aspettative. Quindi, chi vuole vendere deve fare una valutazione adeguata: se fissa una cifra troppo elevata, non venderà».

3 - LAVORARE SU UNA ZONA SPECIFICA

È indispensabile conoscere bene la zona in cui si tratta, essendo ben informati su ogni dettaglio che offre a livello di servizi e infrastrutture. Bisogna sapere,

a esempio, dove sono localizzati asili, scuole, ospedali, etc. È utile, inoltre, concentrarsi su un'area specifica: essere costretti a spostamenti da una casa all'altra in zone diverse, dovendo affrontare lunghe distanze, può far sprecare molto tempo.

4 - FARE FORMAZIONE CONTINUA

L'agente immobiliare deve essere continuamente formato e aggiornato, sia all'interno della sua azienda sia al di fuori. Deve diventare esperto della compravendita di abitazioni e fare in modo di ottenere la fiducia del cliente. «Sono stata per quasi un anno a studiare prima di affacciarmi davvero al mercato della compravendita», dichiara Marianela. «E anche oggi sono in formazione continua».

5 - SICUREZZA

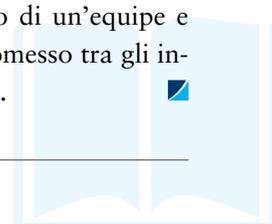
Il cliente deve sapere con chi parla. Bisogna avere un proprio tocco personale per creare il giusto feeling, in modo che il cliente capisca di potersi fidare davvero.

6 - UMILTÀ

È importante collaborare con tutti i colleghi e partner, perché «il collega che cresce aiuta a crescere». Inoltre «uno degli aspetti positivi dell'appartenere a una rete», spiega la Oliveri «è quello di poter offrire al cliente molti immobili, anche quelli proposti dai colleghi».

7 - RESPONSABILITÀ

Bisogna lavorare con il massimo senso della responsabilità, muovendosi nell'ambito di un'equipe e cercando di ottenere il giusto compromesso tra gli interessi dell'azienda e quelli del cliente. ■



Immobiliare do Brasil

In questo episodio di "L'agente immobiliare a..." si vola - rigorosamente a ritmo di samba - in Brasile. A Natal, per la precisione, città del Rio Grande do Norte in cui vive e opera Diego Festa, il volto nuovo della piattaforma MLS REplat - software per la condivisione immobiliare di Frimm - che porterà un po' della proverbiale "alegria" verdeoro nei portafogli immobiliari dei colleghi italiani

Ludovico Casaburi

Quando una professione diventa "mondiale", c'è un agente MLS REplat in Brasile. Scherzi a parte, c'è solo da imparare dall'esperienza del broker che conosciamo in questo numero della consueta rubrica sulle esperienze di mediazione in altri Paesi e in altri contesti sociali ed economici. Titolare della Atlantica Invest, società di investimenti di ambito immobiliare di base a Natal, Brasile, città "mondiale" nella regione del Rio Grande do Norte (disputata la partita Italia - Uruguay in questi mondiali di calcio), l'italiano Diego Festa è tra le altre cose diventato di recente referente per il mercato brasiliano di REplat International, la branca internazionale della piattaforma per la collaborazione tra bro-

ker immobiliari creata da Frimm. Ciò significa che, grazie alla condivisione dei portafogli immobiliari messa a disposizione dal primo MLS italiano, Festa e la sua attività rappresentano il collegamento ideale con l'Italia per investire in sicurezza nella terra del samba.

Uno scenario, quello economico brasiliano, evidentemente in crescita - il Brasile è la sesta economia nel mondo, con una crescita media del 5% prevista a fine 2014, e attira ogni anno investimenti esteri per 45 miliardi di dollari - e che si è ritrovato, quest'estate, al centro dell'attenzione mondiale grazie ai campionati di calcio (per i quali è stato calcolato un impatto positivo da oltre 80 miliardi di dollari).

"Lo Stato ha intensificato i controlli sul territorio, soprattutto nelle aree urbane più critiche", spiega Festa, "e grazie alle politiche di riduzione delle disuguaglianze sociali e di sostegno alle fasce più povere della popolazione perseguite da Lula e dall'attuale presidente Rousseff, dal 2003 in poi 29 milioni di brasiliani sono entrati a far parte della classe media, che è ormai più della metà della popolazione, mentre 20 milioni e mezzo sono invece usciti dalla povertà".

Il Brasile è la sesta economia nel mondo, con una crescita media del 5% prevista a fine 2014, e attira ogni anno investimenti esteri per 45 miliardi di dollari



Diego Festa insieme all'architetto Cipriana Pinheiro, punta di diamante di tutto il nord-est brasiliano per l'elaborazione progettuale di grandi hotel, resort e condomini di lusso



Il risultato di questa svolta epocale, che ha ridotto tra le altre cose la disoccupazione ai minimi storici, è stato la crescita esponenziale degli investimenti privati, soprattutto nel settore del mattone, che ha messo in moto un circolo virtuoso in grado di consentire allo stesso Governo brasiliano di potenziare ulteriormente infrastrutture - strade, porti e aeroporti - istruzione e in generale la produttività.

Una scommessa vinta insomma, quella di Festa, che raggiunge il Brasile per la prima volta per motivi di studio nel 2001. Dopo quel viaggio, nel 2006 vi ritorna come interprete con un gruppo di imprenditori italiani decisi ad avviare attività nel campo immobiliare, in particolare nella città di Natal, considerata i “Caraibi” del Brasile e la più vicina al continente europeo. L’acquisizione da parte di questa cordata di imprenditori di alcune

aree nel 2006 consente appena tre anni dopo – e nonostante lo scossone della crisi del 2008 – il conseguimento di utili netti di vendita di quelle stesse aree del 40-50%. Affascinato dal luogo e grazie alle conoscenze in ambito imprenditoriale fatte negli anni, Festa stesso decide di investire nell’immobiliare. At-

Dal 2003 in poi 29 milioni di brasiliani sono entrati a far parte della classe media, che è ormai più della metà della popolazione, mentre 20 milioni e mezzo sono invece usciti dalla povertà



Diego Festa all’opera su un cantiere

tualmente è agente accreditato iscritto al registro nazionale a Brasilia e Avaliador Imobiliario (equivalente del nostro perito tecnico immobiliare). Inoltre è amministratore di diverse società impegnate in progetti di edilizia residenziale e turistica, e titolare di tre filiali nelle zone di maggior espansione del mercato. 



Ingegno svedese, tradizione corsa

La piattaforma per la condivisione MLS REplat tocca il rigido e funzionale nord europeo e la più italiana delle isole francesi - la Corsica - con due nuove aperture-simbolo all'estero. A testimonianza di un format - quello della compravendita in collaborazione - che funziona dappertutto

In un ideale “giro del mondo” delle migliori esperienze commerciali in ambito immobiliare, questa volta facciamo tappa in due Paesi europei profondamente diversi tra loro per collocazione geografica, per cultura e per... trend immobiliari. Ci riferiamo alla Svezia e alla Corsica, isola francese di appartenenza ma mediterranea (e un po' italiana) nell'indole. Dopo le aperture estere in Russia, Francia, Florida e Inghilterra, sono la piccola città di Hjärup in Svezia (a pochi minuti da Malmö) e il minuscolo centro Poggio-Mezzana sulla costa est della Corsica

i due poli oggetto degli accordi commerciali che hanno portato il Multiple Listing Service creato da Frimm a “invadere” (pacificamente, s'intende) rispettivamente i mercati scandinavo e francese. A ricoprire il ruolo delicato di intermediario tra le migliaia di agenzie connesse a MLS REplat e il mercato svedese è la City & Country Homes Real Estate Agency di Peter Hassel, broker del settore con decennale esperienza nel trading verso l'Italia. Come per le altre sedi estere, anche questa volta alla base della partnership c'è la scelta di una prassi lavorativa – di una “best practi-





ce” appunto – condotta da professionisti del settore quale, in questo caso, Peter Hassel. Dottore in economia ed esperto del settore turistico, nel corso degli anni ha acquisito e dimostrato di possedere il know how necessario per trattare al meglio immobili italiani con i propri clienti. «Gli svedesi in questo particolare momento storico – spiega Hassel – sono a caccia della seconda casa, se è possibile proprio in Italia, il Paese più richiesto. Siamo un popolo che ama distinguersi, e curiosamente, ora che da qualche anno gli stranieri dirigono i loro investimenti immobiliari su Londra, o fuori dall’Europa, noi svedesi vogliamo acquistare in aree meno “fancy”. La caratteristica principale di MLS REplat, e mi riferisco alla sua grande capacità di essere uno strumento trasversale, mi permette di entrare in contatto rapidamente con il maggior numero di proprietari immobiliari in Italia». In uno scenario simile – almeno per la presenza del mare – a quello di

Hjärup ma in un contesto immobiliare completamente diverso si trova, a Poggio-Mezzana, centro di appena 670 abitanti sulla costa “italiana” della Corsica, l’altra best practice in oggetto e soprattutto la sua energica responsabile. Stiamo parlando di Veronique Kovacs, titolare della VK Mediterranée nonché Area Manager di REplat International per la Corsica. La diversità di cui sopra fa riferimento alla natura prettamente turistica dell’agenzia guidata da Veronique: «Il turismo in Corsica, soprattutto nella zona nella quale opero – afferma – è una parte fondamentale dell’economia locale, anche da un punto di vista strettamente immobiliare. Gli strumenti della condivisione per gli agenti immobiliari, l’MLS su tutti, sono la chiave per ampliare il proprio mercato della locazione, pratica assolutamente vivace per quanto riguarda il nostro business, soprattutto in campo turistico, e della vendita». ■



Peter Hassel, titolare della City & Country Homes Real Estate Agency



La titolare della VK Mediterranée (e Area Manager di REplat International per la Corsica) Veronique Kovacs

La condivisione... Questa sconosciuta?

Percorso in tre tappe di uno standard professionale con tempi e modalità diversi da paese a paese. L'Italia? Mostra ancora segni di resistenza al cambiamento

Raffaele Racioppi thinker e blogger

Quando parliamo di condivisione non parliamo d'innovazione o nuovi software, ma di uno standard professionale che in alcuni Paesi si è consolidato da oltre 100 anni. Definire quindi la condivisione una "sconosciuta" non è esatto, si tratta piuttosto di una provocazione per accendere i riflettori sulla situazione di grave ritardo in cui versa l'Italia. Le cause sono diverse: alcune naturali nei grandi processi di cambiamento, alcune generate da negligenze e dall'incapacità di analizzare l'evoluzione delle esigenze del mercato.

Da 10/15 anni abbiamo assistito alla nascita (e in qualche caso alla scomparsa) di vari progetti collaborativi: alcuni istituzionali, come quelli delle Borse Immobiliari organizzati dalle varie CCIAA; alcuni, la maggior parte, frutto di iniziative private.



Tratterò il tema suddividendolo in tre fasi:

IERI: le cause della mancata affermazione dei processi collaborativi

OGGI: cosa fare per diffondere il modello

DOMANI: prospettive future. Iniziamo dal passato e soffermiamoci sulle ragioni che hanno portato alla situazione attuale.

Errata tempistica di presentazione

Una regola commerciale dice che per ogni progetto che aspiri al successo esiste un "giusto tempo" di presentazione dello stesso. Il giusto tempo è un mix di bisogni, mezzi, cultura e potenzialità del mercato e di chi dovrà utilizzare tale progetto. Per quanto si tratti di un'indicazione semplice può capitare che venga disattesa: Alle volte "i visionari" (così mi piace chiamare coloro i quali grazie al loro intuito sviluppano idee nuove, destinate a cambiare il nostro modo di vivere), presi dal desiderio di lanciare sul mercato importanti innovazioni, non considerano il giusto tempo, sottovalutando la barriera che il contesto e le abitudini consolidate del pubblico costituiscono.

Immaginate l'Iphone lanciato solo 2/3 anni prima di quanto è accaduto, quando le connessioni erano molto costose e lente e non esistevano applicazioni. Sarebbe stato un bell'oggetto da sfoggiare per pochi eletti, ma avrebbe fallito proprio come accadde al Nokia Communicator. Qualcosa di simile a questo è avvenuto anche per i primi visionari della condivisione, lanciata negli anni dei record delle compravendite, quando il settore era in pieno boom e non occorreva unire le forze.

La mancanza d'informazione

Istituzioni e imprenditori non hanno saputo, potuto o voluto (a ognuno le sue colpe) creare la

giusta informazione nei confronti dell'agente immobiliare e del cliente. Questa situazione ha generato la tipica paura che si prova davanti a ciò che non si conosce, provocando una chiusura nei confronti della condivisione.

Assenza di regole e libera interpretazione, ovvero anarchia e confusione

L'assenza di norme istituzionali ha spinto i primi ideatori di piattaforme a creare linee guida autonome che, per quanto valide in alcuni casi, non possono essere riconosciute giuridicamente. L'assenza di una regolamentazione condivisa, unita alla mancanza di informazione e alla presenza di modelli difformi ha dato vita a un confuso stato di anarchia. Sebbene qualcuno abbia

sostenuto che la collaborazione non vada disciplinata perché relativa a trattative fra imprenditori, non posso dirmi concorde con questa tesi: la condivisione necessaria, è vero, di libertà, ma anche di regole, poche, che devono essere comuni.

La personalizzazione degli standard

L'assenza di un'adeguata conoscenza del modello di condivisione ha portato a una personalizzazione degli standard che, sep-

pur mossa dal desiderio di adattare il paradigma al contesto italiano, ha arrecato più danni che benefici. Cito ad esempio solo tre delle storture che caratterizzano il nostro mercato e che necessiterebbero di un intervento immediato:

1. La condivisione di immobili acquisiti non in esclusiva.
2. Lo storno.
3. La non omogeneità nella suddivisione dei compensi provvigionali (nello standard è previsto che ognuno percepisca le provvigioni del proprio cliente, salvo eccezioni).

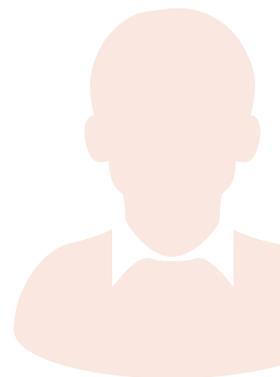
L'individualismo

Il passaggio alla condivisione non rappresenta l'approdo a un gestionale evoluto, ma una nuova dinamica operativa, che trasforma l'imprenditore individualista in un giocatore di squadra. Ciò comporta uno stravolgimento totale di anni di storia nei quali l'agente immobiliare ha identificato nel collega il principale antagonista e non colui con cui costruire un business comune e collaborare per offrire un servizio migliore al cliente. Si tratta di una transizione difficilissima, tanto da non potere escludere che, per la sua completa realizzazione, in qualche caso, occorrerà addirittura un cambio generazionale.

Argomenti di vendita

Il disco vendita utilizzato dagli agenti immobiliari ha compiuto ormai 50 anni, eppure continua a essere riproposto. Le novità introdotte sono poche e spesso provengono dall'estero. Queste però raramente vengono adeguate al nostro mercato e così non ottengono i risultati sperati.

Nel prossimo articolo parleremo di come affrontare il presente per ovviare agli errori del passato. 



Sei davvero diventato un agente 2.0?

Tanti colleghi sono ancora in bilico fra vecchie modalità e nuovi approcci tecnologici. Piccolo abc per chi sceglie di diventare un Agente Immobiliare 2.0

Luca Gramaccioni direttore Coldwell Banker

“**C**’era una volta un signore che se ne stava tutto il giorno ad aspettare clienti al 4° piano di un palazzo. Piano piano capì di dover portare l’attività a diretto contatto con il pubblico, anzi, la fece diventare uno spettacolo da vetrina. Metteva cartelli sui portoni, dei portieri era il confidente, passava gran parte del proprio tempo in zone specifiche e doveva continuamente esal-



tarsi per aumentare la propria autostima. Poi scopre internet ed inizia a collegarsi e, con meraviglia, si accorge di poter comunicare con molta più gente. Allora studiò la Pnl e A.T. ma non ne fece mai uso, apprese nuovi modelli ma non ne fece mai uso. Si ritrovò software più funzionali, ma non ne fece mai uso. Comprò però decine di telefonini di cui fece un uso smodato! All’improvviso la crisi arrivò e fu il buio: ciò che era non era più! Ciò che funzionava non fungeva più! Iniziò a essere più comprensivo con i concorrenti e molto meno con gli indecisi. Le commissioni si accartocciarono: il 4, poi il 3 poi 2, poi 1 “... speriamo di chiuderla e pagare i costi...”. La parola d’ordine diventa “mettilo sul portale”. Poi, come in un sogno, scopri la Condivisione e tutto cambiò...

Come simpaticamente descritto nel libro “Agente immobiliare 2.0”, l’evoluzione dell’Agente Immobiliare, in chiave professionale, non può prescindere da una doppia natura: la preparazione e la condivisione. La concezione di condivisione dovrebbe essere presente in tutti ed il “dovrebbe” non è casuale perché, ancora oggi, la percezione di condivisione del business è spesso intesa come riduzione del proprio introito ed è vissuta come “limitazione necessaria” dovuta dal mercato. Ma proprio in questo contesto è facile capire quanto sia importante svolgere una serie massiccia di attività di marketing diretto e, di conseguenza, avere la possibilità di accontentare in modo rapido ed efficace, un cliente che, per sua natura, tutto è meno che fedele nel tempo. Questo amplificatore di possibilità ha un nome e si chiama MLS e, scusate

L’evoluzione dell’Agente Immobiliare non può prescindere dalla preparazione e dalla condivisione

COLDUELL BANKING

Rogito, ergo sum

l'ardire, se non lo si vive come un valore non si sfrutta poi la sua potenzialità tecnica. Spesso mi chiedo: cosa pensano gli agenti immobiliari di se stessi? La risposta è sempre: "gli agenti pensano di essere bravi e preparati!" Chiaramente questo

Se non si vive l'MLS come un valore non si sfrutta la sua potenzialità tecnica

non corrisponde sempre a verità ma ad una proiezione viziata dall'aver spesso una preparazione a mosaico: un po' di questo, un po' di quello, l'ultima normativa, due gocce di fiscalità, una spruzzata di home staging e tutti si sentono grandi professionisti! Ho diviso la "fauna Immobiliare" che incontro in forum, aule, condivisioni, social e richieste di aiuto in 4 categorie:

Inconsapevoli

Non hanno mai pensato di valutare le loro capacità singolarmente ma vivono la professione come un unico contesto da affrontare con entusiasmo e dedizione. Questo modo però fa perdere di vista dove migliorare per raggiungere i risultati voluti e, quindi, non tendono a migliorarsi.

Studenti

Si rendono conto delle loro carenze e stanno già facendo qualcosa per migliorarle: tutto però resta ancora indefinito e senza obiettivi precisi. A

loro basta la sufficienza perché non approfondiscono e le competenze sono utilizzate un po' quando e come capita. Fanno tante cose più che farne di davvero buone.

Consapevoli

Lo sviluppo delle capacità professionali è ottimo punto: le abilità e competenze necessarie sono già tutte a un livello sufficiente per guadagnare bene e portare avanti la professione. L'errore che fanno spesso è di fare riferimento al passato senza progredire e migliorarsi. Sono anche un po' saccenti, soprattutto se sviluppano una buona competenza tecnica che, credono, sia necessaria a portare avanti il loro core-business.

Perfetti

Sono certamente al top della professione, nulla sfugge e tutto diventa denaro: azioni, decisioni, tempo, collaboratori, clienti. Spesso però mi viene il dubbio di parlare con una proiezione di loro stessi: sono davvero così o mi stanno comunicando come vogliono essere? Amo questa gente, perché almeno ha un'idea chiara di dove vogliono arrivare!

Se anche tu ti sei rivisto in qualcuno di loro, agisci di conseguenza, non mollare, esercitati, leggi e metti in pratica: se condividi business e competenze il mercato ti sorriderà!

Buone vendite a tutti! 

“Protezione Affitto”

protegge dal pericolo di
perdere il canone mensile
di locazione.



Salus Life in collaborazione con Net Insurance, presenta “Protezione Affitto”.

In cosa consiste?

È una combinazione di prodotti assicurativi che comprendono una polizza di tutela legale e una fideiussione assicurativa a garanzia dei canoni insoluti.

Il massimale di garanzia per le spese legali è di 2.500 euro.

La fideiussione assicurativa, invece, garantisce al proprietario la copertura di un importo pari a sei o dodici mensilità, a seconda della formula scelta.

Il contratto sarà sottoscritto e pagato dal conduttore.

Beneficiario delle garanzie è il proprietario.





In Tunisia l'hotel di Star Wars

Una vacanza in pieno stile “Guerre Stellari”. È ciò che si può vivere nell’Hotel Sidi Driss, a Matmata, in Tunisia, divenuto una sorta di luogo di pellegrinaggio per i tantissimi appassionati della saga di “Star Wars”. Qui, infatti, sono state girate le scene ambientate nel pianeta Tatooine, dove il giovane Luke Skywalker trascorre la propria infanzia prima di ricevere la chiamata della Forza e divenire un cavaliere Jedi.

Così, questo albergo tutt’altro che lussuoso, privo di particolari comfort come piscina o ristorante chic, ha cominciato ad attirare folle di curiosi, tanto che oggi, vista l’altissima domanda, riuscire a prenotarvi un soggiorno risulta tutt’altro che agevole, e il rischio concreto è di dover attendere molto tempo.

In verità, originariamente, non si trattava altro che di una - comunque affascinante - casa berbera scavata nella roccia. Si narra addirittura che le sue caverne abbiano avuto origine parecchi secoli fa, tanto che qualcuno sostiene che esistessero addirittura già all’epoca delle guerre puniche, dunque tra il 264 e il 146 avanti Cristo.



Sull’onda del successo della prima trilogia cinematografica, si è fiutato l’affare e la struttura è stata trasformata in hotel. Fino al 1995 la sala da pranzo apparsa nell’episodio IV della saga non era nulla più di un magazzino: diciannove anni fa, però, un appassionato francese di nome Philip Vanni restaurò l’affresco che si vede nella pellicola e cercò di rendere anche il resto dell’ambiente identico alla scena del film. Da allora, così, i fortunati turisti hanno la possibilità di consumare i loro pasti nella stessa location in cui Luke Skywalker cenava assieme ai suoi familiari. In attesa, magari, di apprendere da Obi-Wan Kenobi i segreti della Forza... ▀

Una villa da undicimila dollari!

Undicimila dollari per una casa. No, non stiamo parlando di affitti, ma proprio del prezzo di un’abitazione di proprietà. Al cambio attuale, equivale a circa ottomila euro: insomma, si tratta di una cifra in apparenza impossibile, eppure è proprio quanto ha speso l’istruttore di kayak e costruttore di barche Brian Schulz per edificare nel bosco di Cape Falcon, nell’Oregon, la villetta dei suoi sogni.

Tutto partì qualche tempo fa, da un livello in ottone abbandonato in un centro di riciclaggio locale. Schulz lo trovò e,

da amante della natura e del bricolage qual è, cominciò immediatamente a fantasticare di costruire una casa nel verde proprio intorno a quel livello snobbato dai precedenti padroni.

Sembrava un progetto quanto meno fantasioso, e invece ecco che, con impegno e dedizione, Brian è riuscito a realizzarlo, utilizzando, fra l’altro, soltanto materiali di provenienza locale nel pieno rispetto dell’ambiente. Ci è voluto circa un anno di tempo, e la spesa complessiva, appunto, è stata di undicimila dollari.

È nata così la Forest House – come

ama chiamarla il suo proprietario –, una suggestiva villetta ecosostenibile che si sviluppa su due piani (il secondo, in verità, è più da considerarsi una mansarda) messi in comunicazione tra loro da una graziosissima rampa di scale di legno, per una superficie totale di cinquanta metri quadrati.

Schulz si è ispirato all’architettura giapponese, andando però oltre e assemblando un mix di stili teso a valorizzare il fascino orientale, mettendo anche un tocco più tradizionalmente occidentale. ▀



Camera con vista... sui vicini

Una camera con vista... su quella dei vicini. È l'incredibile caso del Shangri-La Hotel di Londra, progettato da Renzo Piano, nelle intenzioni uno degli alberghi di maggior pregio del vecchio continente, dotato di una spettacolare visione panoramica sulla capitale britannica. È accaduto, però, che un ospite della struttura abbia segnalato il fatto, con tanto di documentazione fotografica, a "The Guardian" e ora la notizia sta facendo il giro del mondo. Durante la notte, infatti, se le luci sono accese, sulle vetrate delle stanze ai piani più alti viene riflessa in modo nitido l'immagine di ciò che succede nella camera accanto. Una vera manna per i "guardoni"...

Evidente il difetto di progettazione alla base: prima di tutto l'hotel è stato costruito in un'altissima torre re-

alizzata in vetro "extra white", dunque ultra-riflettente. Inoltre, per edificare un complesso più originale e dinamico, i fianchi giganti della torre si piegano e in certi punti si sovrappongono: in tal modo vengono a crearsi fessure, angoli e cavità, che finiscono, appunto, per offrire una vista palese sulle camere dei vicini, con i conseguenti gravi problemi di privacy.

Solo ora, dopo che la questione è venuta alla luce sui media, ci si sta ingegnando per trovare una soluzione. Si sta pensando di dotare le camere di tende meccaniche o di qualche altro sistema volto a fare ombra, senza però danneggiare l'immagine esterna dell'hotel.

In definitiva, questo Shangri-La non sembra proprio essere nato sotto una buona stella. Già all'annuncio della sua realizzazione, infatti, c'erano state polemiche, perché non si riteneva la struttura, che alla sommità misura 310 metri (è il grattacielo più alto d'Europa), adeguata al contesto in cui sarebbe stata inserita, in quanto troppo vistosa e di cattivo gusto per il cuore della City. Insomma, un luogo ben diverso dal paradiso in terra descritto nel romanzo "Orizzonte perduto" di James Hilton, cui il nome dell'hotel è ispirato... ■





COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

*Cogli al volo l'occasione e prenota
il tuo spazio pubblicitario*

INSIEME *troveremo la soluzione promozionale più adatta alle tue esigenze!*

TU PORTI

il messaggio e il prodotto

NOI TI OFFRIAMO

lo strumento e il canale...

**e 10.000 agenti immobiliari
sono pronti a conoscerti!**



✉ pubblicita@collaborare.eu ☎ 06.9727.9376





Principato di Monaco, che affitti!

Attico.it - 13 maggio

Il vostro sogno è vivere nelle atmosfere glamour di Monte-Carlo? Ebbene, qualora non ve ne foste resi conto da soli, sappiate che per realizzare questo affascinante e insano desiderio dovrete sborsare cifre da capogiro. Il Principato di Monaco, infatti, è al primo posto tra i luoghi più costosi al mondo per quanto riguarda il mercato degli affitti. Global Property Guide ha preso in considerazione i prezzi di un appartamento medio da 120 metri quadrati in una zona semi-centrale, stilando così una speciale classifica. Per dimorare in una casa con queste



caratteristiche, non troppo lontana dalla residenza del principe Alberto, occorre spendere la bellezza di 10.099 dollari al mese. Il prezzo medio per metro quadro, per chi addirittura fosse interessato all'acquisto, è di 53.026 dollari.

In seconda posizione troviamo Londra con una media di 6.856 dollari mensili (32.745 \$/mq), mentre a

completare il podio è New York con 6.553 (15.000 \$/mq). Seguono Tokyo con 6.341 (ma "soli" 11.466 \$/mq) e Mosca con 6.200 (16.000 \$/mq).

Questo ranking ha preso in considerazione ben novantaquattro località sparse per il globo: fra esse anche Roma, che è entrata nella top 15 con 3.208 dollari al mese. ■

In vendita il Castello di Dracula

Idealista.it - 19 maggio

Siete multimilionari e amanti dell'horror più spinto? Ecco ciò che fa per voi. In Romania, infatti, è in vendita alla "modica" cifra di settantatré milioni di euro il castello di Bran: sì, proprio quello dove, intorno alla metà del quindicesimo secolo, pare abbia vissuto il terribile principe Vlad, detto "l'impalatore". A lui si ispirò lo scrittore britannico Bram Stoker quando realizzò la sua opera più celebre, "Dracula", poi portata più volte sullo schermo cinematografico (indimenticabile la versione firmata da Francis Ford Coppola).

In verità, questa non fu mai la residenza ufficiale di Vlad, in quanto il suo castello, oggi in rovina, si trova nella regione di Valacchia. Il principe, però, guidò vari assalti per impadronirsene e inoltre questa enorme fortezza, costruita nel 1212 dai Cavalieri dell'Ordine Teutonico, è l'unica a corrispondere perfettamente con le descrizioni fatte da Bram Stoker.

Ogni anno il castello di Bran è visitato da oltre mezzo milione di turisti, ma l'attuale proprietario, l'arciduca



ca Dominic d'Asburgo, ha deciso di metterlo in vendita, perché stufo di dover investire denaro in prima persona per le necessarie opere di mantenimento, senza mai beneficiare di alcun supporto da parte dello stato. Dunque, l'incarico a tale scopo è stato affidato all'agenzia immobiliare statunitense Hertzfeld & Rubin. Si troverà qualcuno disposto a spendere una fortuna per provare sulla propria pelle la più inquietante delle atmosfere "vampiresche"? ■



Nuova villa per Pistol Pete

Casa.it - 15 maggio

Un'altra villa di lusso per Pistol Pete. L'ex fuoriclasse del tennis Pete Sampras sta dedicandosi negli ultimi tempi a una sorta di shopping immobiliare in quel di Bel Air, il magnifico distretto di Los Angeles poco distante da Beverly Hills. Di recente lo storico rivale di Andre Agassi aveva acquistato per sei milioni di dollari una villa, dove si è trasferito ad abitare, ma, ritenendosi evidentemente non ancora del tutto soddisfatto, ha deciso di fare sua anche la proprietà confinante. Così il sette volte campione di Wimbledon è divenuto proprietario del ranch accanto per circa tre milioni e mezzo di dollari. Circondata da un enorme e splendido giardino dotato di piscina, la nuova villa di Sampras è composta da quattro camere da letto, tre bagni e una zona living con una grande cucina. Senz'altro, nel bel mezzo di tutta questa magnificenza, Pete troverà di che rilassarsi...

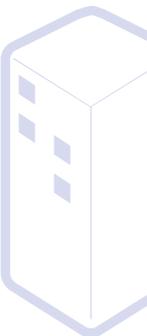


Un romantico... Tartufo

Casa.it - 22 aprile

Il luogo ideale dove passare la notte durante la più classica delle fughe d'amore? Eccolo qui, almeno secondo lo *Studio Ensemble*, che lo ha creato. Si chiama "The Truffle", ossia "Il Tartufo" e, proprio come il prezioso tubero, è incastonato nella terra. Costruita con

paglia, terriccio e cemento, a prima vista questa abitazione di "fortuna" non fornisce esattamente un'idea di agio e comodità. Ma l'incantevole veduta sulle onde del mare, al riparo dal vento e in isolamento dal resto del mondo, assicura massicce dosi di romanticismo...



I ricconi amano Londra... e la campagna

Immobiliare.it - 16 maggio

Le dimensioni ideali per un appartamento di lusso? Non meno di mille metri quadrati. Così è emerso da una ricerca di *LuxuryEstate.com*, partner internazionale di *Immobiliare.it*. Il sito ha analizzato oltre un milione e mezzo di ricerche effettuate nei primi quattro mesi del 2014, stabilendo le principali caratteristiche che i super-ricchi vogliono per la loro abitazione. Prima di tutto, per il 23,8% le camere da letto devono essere almeno quattro, ma va detto che quasi il 20% ne richiede più di sei. Poi la tipologia di casa più gettonata è quella che include ville e casali, prescelta dal 40%, seguita da

appartamenti e loft con il 20,9%: evidente la brama di privacy e relax, lontano dagli stress cittadini. Curioso come più di un utente su quattro, già che c'era, abbia ricercato nel catalogo on line anche un castello.

Infine, magari un po' in contrasto con l'amore per la campagna emerso dai dati precedenti, la località più desiderata è risultata essere la grande e caotica Londra, con il 3,4%. La capitale del Regno Unito ha preceduto New York (3%), mentre Roma è riuscita ad accaparrarsi il terzo posto (2,6%), davanti a Los Angeles (2,3%) e Parigi (2%).

MLS REPLAT, IL PIÙ COMPLETO SISTEMA PER TRIPLICARE IL FATTURATO COLLABORANDO

MLS

Triplica il tuo giro d'affari grazie alla collaborazione tutelata su migliaia di immobili con migliaia di operatori. Condividi immobili e richieste senza obblighi o restrizioni, fai incontrare domanda e offerta e trova la soluzione giusta alle esigenze dei tuoi clienti grazie all'immenso portafoglio condiviso

GESTIONALE

Organizza il tuo lavoro e quello dei tuoi collaboratori con facilità e velocità grazie all'innovativo gestionale di MLS REplat. Non richiede alcuna installazione, funziona su tutti i sistemi operativi e su tutti i dispositivi, consente di inserire infiniti immobili, richieste e notizie, sincronizza il calendario con Google Calendar e Microsoft Exchange

SINCRONIZZATORE ANNUNCI

Esporta sui principali portali immobiliari italiani le offerte che inserisci su MLS REplat

GOOGLE MAPS

Visualizza gli elementi del sistema sulle mappe di Google con tutte le loro funzionalità

PROTEZIONE DEI TUOI DATI

Lavora in tranquillità: i dati che inserisci sono protetti, inviolabili e al sicuro grazie al backup quotidiano effettuato dall'azienda

MUTUI NEXUS

Dai valore alla tua clientela con la prequalifica gratuita di Nexus: più accesso al credito, più compravendite a buon fine

INVIO EMAIL AI CLIENTI

Proponi ai tuoi clienti gli immobili su misura per le loro richieste. Il matching scova le migliori risposte e le invia per email ai tuoi contatti

PUBBLICITÀ CONTROLLATA

Controlla i canali di pubblicità che i tuoi colleghi possono utilizzare per gli immobili che condividi

MLS REPLAT

TIPOLOGIE

Piazza correttamente i tuoi immobili sul mercato: tutte le informazioni a clienti e colleghi subito visibili grazie a un'icona colorata ad hoc, con un semplice click

TRADUZIONE IN 10 LINGUE

Collabora con l'estero! MLS REplat "parla" 10 lingue (italiano, inglese, spagnolo, tedesco, francese, romeno, russo, bulgaro, cinese e svedese)

VALUCASA

Scopri le valutazioni al mq per via e civico rilasciate dai tuoi colleghi agenti immobiliari. Il database ne contiene più di 1.000.000. Inserisci le tue, e pubblicizza gratuitamente sul web la tua agenzia

FORMAZIONE

Cresci a livello professionale e con costanza grazie ai corsi tecnici dedicati al Multiple Listing Service, alla collaborazione e ai nuovi trend del settore

RE ASSISTANCE

Collabora con la certezza di essere tutelato da RE Assistance, che ha l'obiettivo di sostenere la collaborazione tra gli Aderenti tramite l'assistenza e il supporto fornito agli utenti, l'aggiornamento della guida "I THINK REplat", la gestione del fondo di garanzia e la tutela arbitrale

PERSONAL APP

Porta la tua agenzia sul mercato mobile con l'App personalizzata: tutti gli immobili di MLS REplat con i tuoi contatti, il tuo logo e le tue informazioni

PERSONAL SITE

Componi la tua vetrina online come piace a te. Il nuovo personal site di MLS REplat è più veloce, intelligente e ricco di feature. Inoltre, si aggiorna automaticamente all'aggiornarsi del database condiviso

BOOK PROPOSTE

Collabora in piena trasparenza grazie al software "Proposte" integrato nell'MLS. Proposte alla luce del sole per una collaborazione chiara e trasparente

SOCIAL

Condividi i tuoi immobili su Facebook e su YouTube con gli appositi pulsanti e aumenta la tua visibilità online

ACQUIRENTI

Trova clienti interessati all'acquisto dei tuoi immobili. Il sistema ricerca in tempo reale e restituisce i contatti delle agenzie in possesso di richieste valide e il trend dei prezzi

Entra in MLS REplat info@replat.com | 06 97279346

Guadagna con noi

Controlla la lista di immobili già a tua disposizione e sfrutta le speciali opzioni d'acquisto*

CAMPANIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Replat	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACE/EPI	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Prezzo Affitto Riscatto	Reddito annuo
Salerno	Pellezzano - via E. A. Mario	1394721	abitativo	quadrilocale		€ 185.000,00	€ 600,00	€ 1.100,00	

LAZIO

Provincia	Indirizzo	Ref. Replat	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACE/EPI	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Prezzo Affitto Riscatto	Reddito annuo
Roma	Anzio - via Zanella 39	1313996	abitativo	quadrilocale porzione villa	G / 195,9	€ 120.000,00	€ 500,00	€ 700,00	
Roma	Axa - via Padre Massaruti 143	1429125	abitativo	bilocale	A / 35,57	€ 282.000,00			€ 10.200,00
Roma	Axa - via Padre Massaruti 143	1429124	abitativo	bilocale	A / 11,26	€ 288.000,00	€ 1.200,00	€ 1.200,00	
Roma	Axa - via Padre Massaruti 143	1429121	abitativo	bilocale	B / 15,88	€ 278.000,00	€ 1.160,00	€ 1.160,00	
Roma	Axa - via Padre Massaruti 143	1447784	abitativo	bilocale	B / 11,86	€ 329.500,00			€ 9.600,00
Roma	Axa - via Padre Massaruti 143	1429119	abitativo	bilocale	A / 8,54	€ 294.000,00	€ 1.230,00	€ 1.230,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1249550	abitativo	bilocale	E / 35,1	€ 139.000,00	€ 600,00	€ 800,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1252894	abitativo	bilocale	E / 49,8	€ 139.000,00	€ 600,00	€ 800,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1252444	abitativo	trilocale	F / 87,4	€ 175.000,00	€ 730,00	€ 1.170,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1337996	abitativo	bilocale	F / 42,8	€ 153.000,00	€ 640,00	€ 1.000,00	
Roma	Ostia - Porto Turistico di Roma	1427280	commerciale	posto barca m12 + p.a.	/	€ 120.000,00	€ 500,00	€ 800,00	
Roma	Ostia - Porto Turistico di Roma	1427276	commerciale	posto barca m18 + p.a.	/	€ 217.000,00	€ 910,00	€ 1.450,00	€ 2.600,00
Roma	Ostia - Porto Turistico di Roma	1427279	commerciale	posto barca m18 + p.a.	/	€ 194.000,00	€ 810,00	€ 1.300,00	
Roma	Roma - via Gallia Placidia 15	1115881	commerciale	box 15 MQ	/	€ 63.500,00			€ 2.160,00
Roma	Roma - via Papiria 6	1108625	commerciale	negozio 40 MQ	/	€ 136.500,00	€ 800,00	€ 1.100,00	
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1425749	commerciale	ufficio 450 MQ + 4 p.a.	/	€ 1.298.000,00	€ 5.000,00	€ 6.660,00	€ 45.600,00
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	non inserito	commerciale	ufficio 240 MQ + 2 p.a.	/		€ 3.000,00	€ 3.900,00	
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	non inserito	commerciale	ufficio 210 MQ + 2 p.a.	/		€ 2.500,00	€ 3.250,00	
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1423005	commerciale	ufficio 266 MQ + 8 p.a.	/	€ 406.000,00			€ 28.800,00
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1395222	commerciale	ufficio 293 MQ + 6 p.a.	/	€ 447.000,00			€ 31.200,00
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1395229	commerciale	ufficio 250 MQ + 8 p.a.	/	€ 381.500,00			€ 30.000,00
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1423004	commerciale	ufficio 208 MQ + 10 p.a.	/	€ 317.500,00			€ 25.200,00
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1429544	commerciale	posto auto 10 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	€ 110,00	
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1429545	commerciale	posto auto 10 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	€ 110,00	
Roma	Roma - Tecnocittà via Zoe Fontana 220	1429546	commerciale	posto auto 10 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	€ 110,00	
Roma	Roma - via dei della Bitta 14	1403480	commerciale	negozio 30 MQ	/	€ 235.000,00	€ 1.400,00	€ 1.950,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379779	abitativo	bilocale	C / 69,56	€ 149.000,00	€ 500,00	€ 990,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379785	abitativo	bilocale	C / 75,21	€ 139.000,00	€ 470,00	€ 930,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379854	abitativo	bilocale	C / 61,1	€ 129.000,00	€ 370,00	€ 850,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379819	abitativo	bilocale	C / 73,21	€ 139.000,00	€ 470,00	€ 810,00	€ 5.400,00
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379960	abitativo	monolocale	C / 73,21	€ 109.000,00	€ 430,00	€ 636,00	€ 4.980,00
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379842	abitativo	bilocale	C / 76,21	€ 119.000,00	€ 400,00	€ 800,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379822	abitativo	bilocale	C / 60,43	€ 139.000,00	€ 470,00	€ 650,00	€ 5.400,00
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379825	abitativo	bilocale	C / 61,2	€ 139.000,00	€ 470,00	€ 930,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379777	abitativo	trilocale	C / 65,2	€ 185.000,00	€ 550,00	€ 1.100,00	
Roma	Villanova di Guidonia - via G. Garibaldi 83	1379833	abitativo	bilocale	C / 57,24	€ 139.000,00	€ 470,00	€ 650,00	€ 5.400,00

LOMBARDIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Replat	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACE/EPI	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Prezzo Affitto Riscatto	Reddito annuo
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1177862	abitativo	trilocale	D / 85	€ 190.000,00	€ 800,00	€ 1.250,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1177987	abitativo	quadrilocale	D / 85	€ 266.500,00	€ 1.100,00	€ 1.800,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1177979	abitativo	quadrilocale	D / 85	€ 269.500,00	€ 1.100,00	€ 1.800,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1177976	abitativo	quadrilocale	D / 85	€ 268.500,00	€ 1.100,00	€ 1.800,00	
Varese	Gerenzano - via F. Fagnani 30	1080946	abitativo	bilocale	G / 185,99	€ 113.500,00	€ 480,00	€ 750,00	
Varese	Gerenzano - via F. Fagnani 30	1080950	abitativo	bilocale	G / 190,68	€ 113.500,00	€ 480,00	€ 750,00	
Varese	Gerenzano - via F. Fagnani 30	1080953	abitativo	bilocale	D / 94,88	€ 136.000,00	€ 480,00	€ 670,00	€ 4.800,00

PIEMONTE

Provincia	Indirizzo	Ref. Replat	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACE/EPI	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Prezzo Affitto Riscatto	Reddito annuo
Torino	Venaria Reale - via Verga 12	1252996	commerciale	negozio 57 MQ	/	€ 107.000,00	€ 630,00	€ 900,00	
Torino	Venaria Reale - via Verga 2	1261655	commerciale	negozio 120 MQ	/	€ 242.500,00	€ 1.400,00	€ 2.000,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425777	commerciale	box 16 MQ	/	€ 10.300,00	€ 45,00	€ 70,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425776	commerciale	box 17 MQ	/	€ 10.150,00	€ 45,00	€ 70,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425775	commerciale	box 16 MQ	/	€ 10.300,00	€ 45,00	€ 70,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425773	commerciale	box 16 MQ	/	€ 10.100,00	€ 45,00	€ 70,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425766	commerciale	box 11 MQ	/	€ 9.900,00	€ 45,00	€ 70,00	

SICILIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Replat	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACE/EPI	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Prezzo Affitto Riscatto	Reddito annuo
Palermo	Palermo - via Palòmes 8	1291606	abitativo	trilocale	D / 38,1	€ 101.000,00			
Palermo	Palermo - via Palòmes 8	1292342	abitativo	trilocale	C / 29,9	€ 73.000,00			
Palermo	Partinico - Contrada Bosco Falconeria	1262706	commerciale	terreno agricolo	/	€ 47.500,00			
Trapani	Alcamo - Contrada Bosco D'alcamo	1128402	commerciale	terreno edif. 9.000 MQ	/	€ 175.000,00			

Tutti gli agenti immobiliari possono vendere queste proprietà e prendere le commissioni dall'acquirente. Sono previste ulteriori commissioni per gli aderenti Frimm/MLS REplat (tutte le informazioni sul sito).

*Affitto con Riscatto

Il tuo cliente può bloccare il prezzo per 4 anni e cominciare a pagare con un semplice affitto mensile. I canoni andranno in conto prezzo in percentuali variabili in base alla data d'acquisto (chiamaci per tutte le info).

*Permuta e Dilazione

Il valore della vecchia casa del tuo cliente, valutato secondo le indicazioni di mercato, va in acconto per l'acquisto della nuova e il resto può dilazionarlo fino a un massimo di 10 anni (chiamaci per tutte le info).

Tel. **328 0306405** | Email **platella@frimm.com**



www.frimm.com

Piacere: Renato Stanco e Felice di Servirvi

Tra serio e faceto piccola panoramica della giornata tipo di due agenti immobiliari "comuni"



Alessandro Mosca

Renato Stanco - Ore 8:30: comincia a suonare la sveglia, ma lui è ancora nella più profonda fase REM. Dettaglio di poco conto, se non fosse per il fatto che tra un'ora ha un appuntamento dall'altra parte della città.

Felice di Servirvi - Ore 8:30: alla sera precedente ha sentito in tv che qualche sigla sindacale dei trasporti stava valutando la possibilità di indire uno sciopero. Per evitare sorprese ha programmato la sveglia alle 06:30 del mattino, oltre a mettere da parte, meticolosamente, abito e scarpe che avrebbe indossato l'indomani. Al mattino infatti è giunto sul luogo dell'appuntamento con 45 minuti di anticipo. Cornetto e cappuccino sono già belli che digeriti.

Renato Stanco - Ore 10:00: finalmente dà segni di vita, grazie soprattutto alla insostituibile coordinatrice dell'ufficio che, conoscendolo, ha ben pensato di chiamarlo ininterrottamente al cellulare fino a farlo rispondere per sfinito. La "santa" ha anche inventato una balla con il collega dell'altra agenzia detentore dell'incarico chiedendogli la cortesia di fare le sue veci con il cliente.

Felice di Servirvi - Ore 10:00: la visita sull'immobile è andata perfettamente. Al cliente è piaciuto tantissimo. Peccato che non fosse proprio un suo cliente. Come già

in passato il collega ha dato *forfait* all'ultimo minuto. La povera mamma è incappata nel solito problema di salute. Una cara signora, ma così sfortunata...!

Renato Stanco - Ore 11:00: pronto per uscire non prima di prendere l'ennesimo caffè della mattina al bar sotto casa. In sella allo scooter, direzione agenzia. Il ricordo è bloccato anche oggi, nessun problema. Corsia di emergenza dietro l'ambulanza e il problema è risolto. Arriva in ufficio e, manco il tempo di poggiare il casco che è di nuovo al bar a prendersi l'ennesimo caffè di giornata.

Felice di Servirvi - Ore 11:00: è un orologio svizzero. Ogni visita è durata esattamente il tempo che aveva previsto. Parcheggiare l'auto non è stato il solito incubo. Certo ha dovuto fare una capatina all'"Agenzia delle Entrate" per la registrazione di un contratto di locazione, ma "fortunatamente" gli uffici erano chiusi per l'ennesimo sciopero. Può tornare con calma un altro giorno e rendere produttiva la restante parte della mattinata.

Renato Stanco - Ore 12:00: dopo l'ennesimo caffè si è piazzato alla scrivania e si è incollato al pc. La scrivania è disseminata dei soliti *post-it* e foglietti con appunti, domani li leggerà.... Prima di tutto però va sulla pagina *facebook*, poi su quella *twitter*. Infine, una rapida scorsa alle prime pagine dei quotidiani sportivi. Non ha ancora controllato l'agenda per vedere che appuntamenti gli hanno fissato per la giornata. Si ripromette che è la prima cosa che farà, o quasi...

Felice di Servirvi - Ore 12:00: controlla meticolosamente l'agenda e fa notare alla coordinatrice che gli ha fissato due appuntamenti alla stessa ora, ma per due diverse case. Fa un po' di telefonate al notaio, al geometra e al commercialista. Ha ancora mezz'ora prima della pausa e, vista l'ora, decide di fare qualche telefonata di acquisizione.



Renato Stanco



Felice Di Servirvi



Renato Stanco - Ore 13:30: è ora di pranzo, ciò significa che si va dalla mamma – che sta benissimo – per vedere che cosa ha preparato di buono oggi. Una volta a casa si mette comodo e si piazza davanti alla tv in attesa che risuoni il richiamo del guerriero: “È pronto in tavola!”. Inganna l’attesa consultando il suo profilo *social* sullo smartphone.

Felice di Servirvi - Ore 13:30: panino a portar via da consumare in ufficio alla sua postazione. Le cose da fare sono troppe e non c’è tempo per mettersi comodi al ristorante. È l’occasione giusta per rilassarsi un po’ e studiare nel dettaglio l’ultima normativa in materia di locazioni. Se poi dovesse squillare il telefono in agenzia almeno ci sarebbe qualcuno pronto a rispondere.

Renato Stanco - Ore 15:30: al solito, dopo il pranzo a casa di mamma ci è scappato un sonnellino sul divano. La pausa è stata salutare. Ora si può affrontare il resto della giornata con rinnovata energia. A un tratto una strana sensazione. Ha come il sentore che gli stia sfuggendo qualcosa. Forse un appuntamento, ma non ricorda quale. D’altronde quella maledetta agenda *online* dell’ufficio è davvero troppo complicata da usare.

Felice di Servirvi - Ore 16:15: mentre i clienti hanno avvisato che faranno qualche minuto di ritardo, il collega che avrebbe dovuto accompagnarli non si è ancora né visto né sentito. Poco male, ci sarà più tempo per rivedere, ancora una volta, la documentazione dell’immobile.

Renato Stanco - Ore 16:30: ecco qual’era l’impegno che non riusciva a ricordare. I signori *Circolari* per l’appartamento di *Via del Grano*, ma dove è che era l’appuntamento?!

Felice di Servirvi - Ore 16:30: i signori *Circolari* sono arrivati, si spera che si decidano a scrivere la proposta per *Via del Grano*. Sono presenti in agenzia anche i signori *Senzaquattrini*, proprietari di casa. Hanno chiamato dall’agenzia del collega *Renato Stanco* riferendo che è rimasto bloccato dall’ennesimo problema di salute della mamma. La povera donna è senz’altro bersaglio di un malocchio. Nessun problema anche se non c’è il collega. È risaputo che *Felice di Servirvi* conosce a memoria la pratica. Saprà senz’altro consigliare e indirizzare per il meglio le parti. Da lì a meno di un’ora *Senzaquattrini* e *Circolari* si sono accordati. La trattativa è chiusa.

Renato Stanco - Ore 17:30: non riesce proprio a ricordare dove fosse l’appuntamento con i *Circolari*, poi gli viene un’idea. Chiama in agenzia e chiede lumi alla coordinatrice che gli riferisce che ormai è tardi. È già tutto finito. Il collega *Felice di Servirvi* è riuscito a gestire da solo la trattativa. Tutto è andato per il meglio.

Felice di Servirvi - Ore 18:30: fortunatamente la mamma di *Renato Stanco* si è ripresa anche stavolta. Quella donna ha una fibra d’acciaio. Come se non bastasse *Renato Stanco* lo ha informato che non riuscirà a passare da lui in agenzia per ritirare l’assegno dei *Circolari*. Ha appuntamenti fissati fino alle ore 21:00. Ha chiesto a *Felice di Servirvi* la cortesia di consegnargli il titolo direttamente il giorno dopo presso la sua agenzia. *Felice di Servirvi* accetta di fargli il favore. Dopo tutto quello che ha passato con la mamma ci mancherebbe!

Renato Stanco - Ore 18:40: finalmente a casa. È stata una giornata lunga e spossante, ma ne è valsa la pena. Il duro lavoro è stato ancora una volta ripagato... ■

Professione agente: mille anni (e più) di mediazione

Viaggio alla scoperta del mestiere più vecchio del mondo. No, non quello.
Anche se nell'antica Roma...



Ludovico Casaburi

Echi l'avrebbe mai detto, che insieme alle signorine discinte dell'antichità, ogni giorno ad aprire bottega ci fossero anche i signori agenti immobiliari? Quella che molti pensano sia una professione nata in tempi relativamente moderni, una volta lette le prossime righe, diverrà protagonista di una storia millenaria.

SPQR, sono prosseneti questi romani

A dirla tutta, nell'antica Roma quella del *proxeneta* (=mediatore commerciale, ma nella sua accezione più negativa il termine, di matrice greca, indicava anche i protettori delle prostitute) era tutt'altro che una figura stimata da parte delle classi socialmente più elevate. Eneo Domizio Ulpiano, politico e giurista romano, definiva addirittura "*sordidum*" il ruolo sociale del mediatore, relegandolo quindi ai margini della società. Più che distinto protagonista della compra-

pio, si rivolgevano al *sapsar*, mentre gli arabi erano soliti chiamare un *simsar* (da cui deriva l'odierno spregiativo *sensale*, termine ancora in uso nel settore per definire uno scarso professionista) a supporto di una trattativa.

Nel corso del tempo però, la conoscenza delle norme e delle procedure contrattuali, di nozioni finanziarie, tecniche e amministrative, hanno via via separato il disprezzato *sensale* dalla sua versione più nobile, quell'*intercessor* (oppure *mediator*) che, soprattutto grazie alla capacità di intervento nella risoluzione di contrasti tra venditori e acquirenti, ha saputo issarsi fino a elemento indispensabile nelle trattative commerciali.

*Nell'antica Roma il termine **proxeneta** indicava anche i protettori delle prostitute. Nel diritto romano il proxeneta era uno strumento, il mezzo di contatto fra le parti, spesso interprete del ruolo di mediatore di matrimoni, o come conciliatore di dissidi familiari*

vendita, nel diritto romano il *proxeneta* era uno strumento, il mezzo di contatto fra le parti. Non a caso, infatti, lo si ritrova come interprete del ruolo di mediatore di matrimoni, o come conciliatore di dissidi familiari.

Lo stesso si può dire anche per altre civiltà, precedenti a quella romana: i persiani ad esem-



TABELLA			
INDICANTE LE PROVVISORIE CUI HANNO DIRITTO I SENSALI PER LA COMPRA-VENDITA DEI SEGUEN- TI GENERI:			
FRUMENTO	CENTESIMI	15	PER QUINTALE
FRUMENTONE	"	"	"
AVENA	"	"	"
RISONI	"	"	"
FAGIUOLI	"	"	"
SEGALA	"	"	"
ORZO	"	"	"
FAVE	"	"	"
RISO PILATO	CENTESIMI	25	PER QUINTALE
SEMENTI OLEOSE	"	"	"
SEMENTI DA FORAGGIO	L'UNO PER CENTO		
N.B. LE SUINDICATE PROVVISORIE DEVONO ESSERE PAGATE TANTO DAL VENDITORE CHE DAL COMPRATORE.			

legio è *numerus clausus* e a esso si accede solo essendo in possesso di particolari requisiti sia civili sia morali. Nel 1558 poi, in pieno Rinascimento, Benvenuto Stracca, avvocato marchigiano considerato il fondatore del diritto commerciale, pubblicò il “Tractatus proxenetis ex proxenetis”, documento nel quale, per la prima volta, viene posto l’accento non soltanto sulla forma e sugli effetti del rapporto di mediazione, ma anche e soprattutto sull’accordo a base consensuale che lo sorregge.

Negli Stati italiani preunitari, come nel Regno delle Due Sicilie, la figura del sensale proseguì il processo di crescita, e la categoria era ormai considerata necessaria al commercio alla stregua di quella notarile. Per capirci, nel Regno Lombardo-Veneto, con un Dispaccio Aulico del 27 luglio 1824 entrò in vigore il “Codice di Commercio

di terra e di mare” che determinava che i sensali potevano essere nominati solamente nelle città nelle quali esisteva una Borsa di Commercio, ovvero Milano e Venezia; la nomina era attribuita al governo e il numero era chiuso. I sensali di mercanzie potevano essere 40, numero successivamente aumentato per Venezia a 80 e diminuito a Milano a 36.

Con il Regno di Italia, e con l’entrata in vigore del Codice di Commercio relativo, dal 1 gennaio 1866 i sensali divennero ufficialmente *mediatori*, distinti in “pubblici” e in “altre specie di mediazione”. Seguirono altri regi decreti, che aggiustarono il tiro per giungere alla legge del 20 marzo 1913, che sancì che la professione di mediatore fosse libera e senza necessità di iscrizione alla Camera di Commercio, eccezion fatta per gli agenti di cambio e coloro che svolgevano incarichi pubblici. Novità di questa legge fu anche la costituzione del “Sindacato dei mediatori”, che aveva

La legge del 20 marzo 1913 sancì che la professione di mediatore fosse libera e senza necessità di iscrizione alla Camera di Commercio, eccezion fatta per gli agenti di cambio e coloro che svolgevano incarichi pubblici

Nel periodo comunale l'importanza dei sensali è tale che il loro collegio è numerus clausus e a esso si accede solo essendo in possesso di particolari requisiti sia civili sia morali

Un vero Rinascimento italiano

Nel Medioevo, a cavallo dei secoli XIII e XIV, la tradizionale figura del proxeneta mutò infatti la propria fisionomia, in seguito soprattutto alla formazione (in Italia) dei Comuni. Gli statuti di Pisa, Lucca, Genova, Bologna, Siena e Venezia regolamentarono la professione e addirittura in alcuni casi attribuirono ad agenti mediatori la qualifica di pubblici ufficiali. Nel periodo comunale l’importanza dei sensali è tale che il loro col-

>>> **continua**



compiti di vigilanza delle attività e di eventuali denunce di abusi.

Il boom della professione

Nel 1958 venne quindi reintrodotta l'obbligo dell'iscrizione alla Camera di Commercio, e agli iscritti per la prima volta venne attribuita la qualifica di "agenti di affari in mediazione". Di lì a una decina d'anni, in pieno "boom economico", quando il mercato delle case divenne un asset fondamentale per l'economia nostrana, il vecchio mediatore prese la forma dell'agente immobiliare e l'agenzia d'affari diventò l'agenzia immobiliare. Fu in quell'epoca di grandi (e positivi) stravolgimenti che, grazie all'intuizione di Giovanni Gabetti e dei fratelli Grimaldi, il mestiere cambiò per sempre. Stiamo parlando, ovviamente, dell'*incarico di vendita*.

Da quel momento l'agenzia immobiliare poté trasformare in *routine* un metodo basato sulla

ricerca di appartamenti in vendita, che portava l'agente immobiliare alla visita per la valutazione e per l'acquisizione dell'incarico: il proprietario si impegnava per il prezzo, i tempi e le condizioni a cui avrebbe venduto. All'agente non restava che andare "a caccia" dell'acquirente.

La storia oggi

Fino ai giorni nostri, una strana epoca in cui le meraviglie di internet si mescolano al dramma della crisi economica globale, la professione di agente immobiliare ha subito come abbiamo visto innumerevoli – e a volte impensabili – trasformazioni. Una condanna, quasi, o forse – meglio – una *prerogativa*. Un diktat imposto dal DNA del professionista della mediazione, che ogni giorno, da oltre mille anni gli suggerisce di andare avanti, e soprattutto, di... adattarsi ai cambiamenti, sempre e comunque. ■



Compra casa con l'affitto a Residence Carla

Axa - Casalpalocco (RM)
via Padre Massaruti 143

residencecarla.frimm.com



PREZZI A PARTIRE DA € 160.000 | Nuova costruzione in pronta consegna



Possibilità di acquistare l'appartamento già arredato con consulenza gratuita



Edificio con Classe Energetica **A**

A Residence Carla compri casa con l'affitto!

Residence Carla è un prestigioso complesso di **3 edifici** immerso nel verde del quartiere **Axa** di Roma, zona ben collegata alle attività commerciali dell'Eur, alla stazione ferroviaria di Acilia (3km di distanza) e al litorale di Ostia (circa 10 km).

Il complesso consta di circa **100 appartamenti** in pronta consegna. Costruito con le **migliori tecniche**, ogni appartamento spicca per l'**alta qualità dei materiali** e per il **comfort**.

Acquistare casa a Residence Carla è vantaggioso: puoi richiedere **mutui agevolati** e con l'opzione **Affitto con Riscatto** puoi bloccare il prezzo per 4 anni, cominciando a pagare con un semplice affitto, senza necessità di accendere un mutuo.

L'**attenzione all'ambiente** e ai **consumi** è altissima: la quasi totalità degli immobili di Residence Carla è in **Classe Energetica A**: ogni appartamento può accumulare fino a **€1.200 di risparmio energetico all'anno**.

Per info e appuntamenti: 339 27 600 61 oppure residencecarla@frimm.com

LAVORA CON NOI **Diventa Master di provincia**

Frimm è alla ricerca di **Area Manager** provinciali a cui affidare lo sviluppo e la gestione della propria rete.

Il candidato ideale è di età compresa **tra i 22 e i 35 anni**, è residente nella provincia in cui desidera lavorare, è fortemente **motivato** e possiede ottime attitudini ai rapporti interpersonali.

Precedenti esperienze nel **settore immobiliare** e/o nella **gestione di aree commerciali** costituiscono titoli preferenziali: il lavoro svolto sul territorio sarà incentrato sulla creazione di un network di agenzie immobiliari tramite **attività di consulenza** e di **vendita di servizi e prodotti** agli operatori.

Manda il tuo **Curriculum Vitae**, completo di consenso al trattamento dei dati come da D.lgs. 196/2003, a

recruiting@frimm.com



Direzione Generale
via Ferdinando di Savoia, 3 | Roma
www.frimm.com



Nexus e Adiconsum Lombardia siglata intesa di collaborazione

Etica e innovazione al servizio del consumatore

Lil 3 giugno scorso, Nexus e Adiconsum Lombardia, hanno sottoscritto un importante accordo di partnership unica ed innovativa.

Nell'ambito dell'intesa le parti si impegnano a promuovere la definizione di regole chiare e trasparenti al fine di realizzare un'effettiva tutela dei consumatori ed in questo ambito a fornire a questi ultimi tutti gli strumenti idonei per un consapevole ed equilibrato accesso al credito.



Angela Giannicola
Amministratore Unico Nexus



Carlo Piarulli
Presidente Adiconsum Lombardia

L'accordo prevede:

- Modulistica co-brandizzata Adiconsum e Nexus caratterizzata da legenda dei termini utilizzati, condizioni economiche trasparenti e condizioni contrattuali riferite solo ed esclusivamente alla tipologia del servizio offerto di mediazione creditizia.

- Materiale informativo circa gli aspetti fondamentali dell'indebitamento, la gestione re-

sponsabile del denaro e del bilancio familiare, sul consumerismo in generale.

- Supporto consulenziale sul territorio dei Consulenti del Credito di Nexus per favorire l'informazione dei consumatori che potranno essere finalmente più sereni nel proprio processo di acquisto. Esigenza, questa, particolarmente sentita nel settore dell'erogazione del credito; infatti, la recente crisi economica internazionale ha comportato come effetto diretto nell'economia globale, e in particolare in quella italiana, l'esplosione delle problematiche concernenti la gestione del credito, rendendo necessaria l'individuazione di specifici strumenti idonei a garantire ai consumatori la trasparenza degli operatori del mercato, un'adeguata conoscenza dei propri diritti e un'efficace tutela degli stessi, quando non rispettati.

D'altro canto il sostegno a famiglie ed imprese attraverso l'erogazione di un credito responsabile è un supporto fondamentale per l'equilibrio finanziario del sistema economico nazionale. In quest'ottica diventa fondamentale assicurare un'informazione ampia e semplificata, necessaria a realizzare concretamente la trasparenza e la piena chiarezza dell'attività svolta dalle società operanti nel settore della mediazione creditizia – quale appunto NEXUS – realizzando una piena comprensione e accesso ai rapporti negoziali proposti e conclusi con i consumatori. Ciò anche al fine di consentire agli stessi il consapevole e agevole esercizio dei propri diritti, garantendo il rispetto di tutte le forme di tutela normative previste. ▀

I partner dell'intesa



Nexus è l'azienda di riferimento da oltre 13 anni nel settore della Mediazione Creditizia, Società Certificata ISO 9001. Tra le sue peculiarità: l'essere innovativa

nel modo di interpretare l'evoluzione del settore e l'essere etica nel suo approccio al Cliente.

Adiconsum Lombardia, articolazione regionale di **ADICONSUM**, la

più importante associazione di consumatori nata nel 1987 e presente in tutte le Province con oltre 60 fra sedi e sportelli territoriali.

Entra in MLS REplat International



La **condivisione** immobiliare all'estero e con l'**estero**. Ecco il core business di **MLS REplat International**, la branca internazionale, appunto, della piattaforma arancione che fa collaborare gli **agenti immobiliari** nella compravendita. Grazie all'attività su diversi territori e soprattutto in ambito fieristico, l'**azienda ha recentemente connesso sette agenzie** che svolgono **attività di ponte tra gli investitori italiani e le proprietà immobiliari estere e viceversa**.

Per tutte le informazioni:

masterinternational@replat.com

MLS REPLAT
INTERNATIONAL

Ecco le agenzie internazionali connesse a MLS REplat

RUSSIA | INGHILTERRA | FRANCIA | STATI UNITI | SVEZIA | BRASILE

MOSCA (Russia)

ООО Фримм-Москва
Kalanchevskaya Ulitsa, 16 - Mosca
Tel: +74 952499033
gagostino@frimm.com

Agente Zagorodnaya Zhizn
Gogolevskiy Bulvar, 8 - Mosca
Tel: +74 994093505
zagorodlive@mail.ru

LONDRA (Inghilterra)

Habitat Investments Ltd
Hammersmith Road, 72 - London
Tel: +44 (0) 20 75336539
www.habitatinvestments.co.uk

POGGIO-MEZZANA (Corsica - Francia)

Vk-Mediterranee
Res U Casandrinu, 8 - Poggio-Mezzana
Tel: +33622453575
www.vkmediterranee.com

SARASOTA (Florida - USA)

Sunset Dream Usa Investments Llc
South Tamiami Trail, 2700 - Sarasota FL
Tel: +39 335 221589
www.floridacapitalinvestments.com

HJÄRUP - MALMÖ (Svezia)

City & Country Homes Real Estate Agency
Pers väg 3 SE-245 63 - Hjärup
Tel: +46(0)40-692 87 28
www.cchomes.se

NATAL (Brasile)

Atlantica Invest
Rua Comandante José Humberto de Farias 181 - Natal
Tel: 005584 9617 4433
www.atlanticainvest.com



ECOCASA

Da oggi L'Attestato di Prestazione Energetica (APE) non è più un problema!

Grazie all'Agreement tra due delle più importanti realtà nazionali del settore, **Frimm e Guerrieri Associati**, in collaborazione con **Green Energy-Enel** il progetto "ECOCASA" offre l'Attestato di Prestazione Energetica (APE) gratuita a tutti i clienti delle Agenzie Frimm/Replat.



Portale Frimm

Come fare? ...è semplice!

- Entra nel sito www.frimm.com e clicca su Certificazioni Energetiche.
- Inserisci il nome e l'indirizzo del cliente (anche potenziale).
- Il Consulente Energetico legge la tua richiesta e contatta direttamente il cliente per un appuntamento.
- Provvede al check up energetico e alla classificazione energetica dell'abitazione.
- La classificazione energetica verrà poi validata sotto forma di APE dal certificatore GRATUITAMENTE e sempre visionabile online.
- Il Consulente Energetico consegna l'APE al cliente e formulando la migliore proposta possibile per l'Efficientamento Energetico, Elettrotermico dell'abitazione.

Dotare un'abitazione di prodotti per l'Efficientamento Energetico aumenta il valore immobiliare dal 5 al 10% e permette di usufruire delle detrazioni fiscali dedicate dal 50 al 65%.

Un Sistema chiaro e veloce per gestire le Richieste di Certificazione Energetica che mostra in modo preciso la data del sopralluogo e la data di consegna della certificazione al cliente ed è sempre aggiornabile comodamente entrando dal sito www.frimm.com.

Entra nel sito e richiedi subito l'Attestato di Prestazione Energetica gratuita per i tuoi clienti

Un plus per tutte le Agenzie Frimm/Replat per gestire in maniera efficace ed efficiente le richieste dei propri clienti, sviluppare referral, valorizzare il portafoglio clienti, condurre iniziative mirate sul territorio, essere presenti in un settore, quello dell'Efficientamento Energetico, con trend positivo e in continuo grande sviluppo.

Particolare dell' Gestionale

Cosa è un check up energetico?

Il check up energetico è l'insieme delle attività professionali atte ad individuare "lo stato di salute" di un edificio. È equiparabile, da un punto di vista medico, ad una diagnosi completa con indicazione della "terapia" consigliata per raggiungere la massima efficienza.

Cosa è una classificazione energetica?

La classe energetica degli edifici ci permette di capire quanto una struttura sia energivora o meno. Si assegnano agli edifici delle classi ben precise in base alle caratteristiche che li rendono confortevoli dal punto di vista abitativo e sufficienti dal punto di vista del risparmio di energia.

Cosa è un Attestato di Prestazione Energetica (APE)?

L'APE è un certificato rilasciato solo da esperti qualificati che sintetizza le caratteristiche energetiche dell'immobile, obbligatorio in Italia per vendere o affittare o fare lavori di ristrutturazione nella abitazione, stipule di contratti di locazione e annunci immobiliari.

**Chiama il Numero Verde
per richiedere
qualsiasi informazione**



ecocasa@guerrieriassociati.com
www.guerrieriassociati.com



Attestato di Prestazione Energetica (APE)



Classificazione Energetica

promoters del progetto:



GUERRIERI ASSOCIATI
www.guerrieriassociati.com



**Liberi
dagli
Stereotipi**

Con l'MLS compri e vendi casa. Prima di tutti, meglio di tutti.

Rivolgiti con fiducia alle agenzie immobiliari
che espongono questo adesivo

VENDIAMO CASA IN TUTTA ITALIA



MLS REplat è la più grande piattaforma online di condivisione immobili in Italia: migliaia di agenti immobiliari, selezionati fra i principali network, contemporaneamente al tuo servizio.

VANTAGGI DI CHI COMPRA CON L'MLS

- 1** Hai a disposizione migliaia di offerte avendo come riferimento un solo agente immobiliare
- 2** Trova casa più velocemente grazie alla collaborazione di una grande rete di operatori
- 3** Ottieni risposte certe grazie all'ampio numero di offerte immobiliari a disposizione
- 4** Nessun vincolo territoriale: rivolgiti all'agenzia più vicina o preferita, anche in un'altra città

VANTAGGI DI CHI VENDE CON L'MLS

- 1** Sfrutta la collaborazione di migliaia di agenti interconnessi per vendere più velocemente
- 2** Riconosci una sola commissione al tuo agente anche se collabora con altri colleghi
- 3** Guadagna il massimo nel minor tempo possibile: è il vero vantaggio dell'MLS
- 4** Usi i clienti selezionati presenti nell'MLS: ce ne sono già più di 180.000

Info su MLS REplat:

Tel. 06 97279301 | www.replat.com 

Trova agenzie:

agenzie.replat.com

Scopri la
APP
m.replat.com 