

## FEDERAZIONE ITALIANA MEDIATORI

# La domanda è forte perché gli interessi dei mutui sono bassi

MILANO — La Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, è l'Associazione che rappresenta la categoria dei Mediatori aderente al sistema Confcommercio. La federazione rappresenta tutta la categoria dei Mediatori: Agenti Immobiliari, Merceologici e Creditizi ed è la più antica e più grande Associazione in Italia. E' composta da Associazioni Provinciali che operano in piena autonomia e nel rispetto delle linee guida del Nazionale. Lo scopo che si prefigge Fimaa è la crescita qualitativa della categoria ed è stata artefice nel passato di tutte le normative che oggi regolamentano il settore. Non solo, la presenza di Fimaa è garantita anche a livello europeo attraverso Cepi, Commissione Europea Professioni Immobiliari. Il vice presidente vicario e presidente dell'associazione milanese è Mauro Danielli.

**Quanti agenti operano per voi?**

Oltre 9 mila i nostri associati sparsi in tutto il territorio nazionale. Di questi abbiamo co-

**Una grande associazione che conta su 9 mila professionisti che operano su tutto il territorio nazionale**

me agenti circa l'ottanta per cento (circa 8.000), il resto sono consulenti del credito immobiliare, mediatori aziendali (compravendita di aziende) agenti merceologici (derrate alimentari, extra immobiliare). Siamo la prima e la più antica e più grande associazione in questo ambito. Siamo nati nel 1947. Milano è la provincia più rappresentativa e solo qui ci sono 1.800 associati.

**Come ci può descrivere la situazione del mercato immobiliare italiano?**

La domanda immobiliare sul residenziale è ancora forte, molto presente sul mercato e ancora capace di investimento grazie ai bassi tassi d'interessi praticati dalle banche e alle diverse modalità di erogazione di questi crediti. Qui il mercato è attivo. L'offerta non è sod-

disfacente, generalmente scadevole e con aspettative di risulato economico particolarmente elevato. Comunque riusciamo a fare incontrare domanda e offerta con un prezzo di accordo più basso mediamente del 5-10 per cento del prezzo atteso dall'offerta».

**Sul mercato non residenziale cosa ci può dire?**

«Il mercato non residenziale, quello degli uffici è fermo per domanda, ma c'è anche poca richiesta. Un'offerta che si sta ricalificando in termini di nuovo prodotto, però con uno scarso incontro fra domanda e offerta. Si tende cioè ad acquistare immobili nuovi e tecnologicamente avanzati, ma di questi la disponibilità è bassa».

**E gli affitti?**

«Il mercato delle locazioni, per l'abitativo, c'è una tendenza all'incremento dell'offerta e una domanda poco disponibile a pagare i canoni richiesti dal mercato. Oggi l'inquilino più presente sul mercato è l'extracomunitario. Stesso sui prodotti ad uso ufficio: prezzi in discesa, ma anche riduzione del numero di contratti conclusi».



Mauro Danielli, milanese, vice presidente vicario di Cepi

**Qual è la migliore dell'acquirente? Tanti soldi?**

«La fiducia nei confronti del mediatore. A questo punto diventa tutto più informale e facile. Ma questo dipende molto dal consulente immobiliare».

**Che tipo di servizi offrite?**

«Ricerca del prodotto su banca dati, selezione sull'immobile dal punto di vista urbanistico, ipotecario e catastale, la valutazione commerciale del prodotto e l'assistenza completa».