

«Commissioni da ripensare»

Con livelli di commissioni tra i più alti d'Europa e un'immagine controversa, gli agenti immobiliari italiani dovranno lavorare sodo per conquistarsi quel 50% del totale del transato che oggi non passa attraverso la loro mediazione. Mauro Danielli, presidente vicario di Fimaa fa il punto sulle priorità della categoria. Con un imperativo su tutti: cooperare.

Come nasce lo studio?

Dalla volontà di capire dubbi e perplessità sul mercato immobiliare italiano. Spesso si sente affermare che i nostri agenti sono agli ultimi posti in classifica in Europa, allora abbiamo voluto capire se questo *sentiment* corrisponde al vero. Dall'indagine è emerso che non siamo messi né bene né male.

Forse non tutta la categoria è stata sempre così professionale.

Le criticità hanno delle ragioni di fondatezza e spesso gli agenti immobiliari hanno prestato il fianco a queste critiche. Ma in tal senso secondo me la legge 39 del 1989 ha fatto da spartiacque. Con questa legge — che ha introdotto l'obbligo per tutti quelli che vogliono svolgere l'attività di agente di iscriversi ai Ruoli tenuti dalle diverse Camere di commercio — possiamo parlare di una crescita professionale della categoria. In questi ultimi 15 anni, infatti, vi è una maggiore fiducia nei confronti dell'agente.

L'Italia quali esempi o suggerimenti potrebbe importare dal resto d'Europa?

Un aspetto che fa riflettere è il livello commissionale. In Inghilterra, Belgio, Olanda e Irlanda la commissione è mediamente inferiore rispetto agli altri Paesi (quasi il 2%) e le transazioni che passano tramite gli

agenti raggiungono anche l'80% dell'intermediato complessivo, mentre in Italia il valore si attesta sul 50 per cento.

Nel nostro Paese si hanno commissioni più alte?

Non siamo tra i più cari: a livello commissionale siamo in media con gli altri Paesi europei, intorno al 3-4 per cento. Ma nel futuro sarà necessario dare vita a un'industrializzazione del processo di vendi-



Fimaa. Mauro Danielli

«Da noi si svolge tramite mediatori il 50% delle transazioni contro l'80% di Belgio e Inghilterra»

ta, introducendo nuovi servizi operativi, più evoluti.

Quali ad esempio?

L'Italia e la Grecia sono gli unici Paesi nei quali l'agente lavora sia per il venditore sia per l'acquirente, guadagnando da entrambi i canali. Negli altri Paesi, invece, si preferisce concentrarsi su una sola parte in causa. E questa esclusività di mandato potrebbe rappresentare un'apripista allo sviluppo del *multi-listings system*. Bisogna innovare ora, prima che il mercato entri in fase di stasi.