

Il 2021 anno d'oro per la compravendita di abitazioni

I dati diffusi dal sindacato degli agenti immobiliari di Confcommercio



01 Giugno 2022 Presso la Sala Bini di Confcommercio Ravenna si è svolto l'incontro tra F.I.M.A.A. (il Sindacato degli agenti immobiliari di Confcommercio provincia di Ravenna) e Immobiliare.it, il portale immobiliare N.1 per trovare casa in Italia.

Si è trattato di un focus sul mercato degli immobili che cambia, su cosa accade nel mercato delle compravendite, e come/quanto l'approccio del professionista immobiliare deve cambiare per adeguarsi ad una società cambiata.

All'incontro erano presenti Ivano Venturini Presidente F.I.M.A.A. Confcommercio provincia di Ravenna e Presidente regionale F.I.M.A.A., Giorgio Guberti Commissario straordinario della Camera di Commercio di Ravenna, Federica Del Conte Assessore all'urbanistica e all'edilizia del Comune di Ravenna e Carlo Giordano Amministratore Delegato di Immobiliare.it

Nel corso dei saluti, Giorgio Guberti, Commissario straordinario della Camera di commercio di Ravenna, ha riportato il movimento positivo e il saldo delle imprese di costruzioni e immobiliari nel territorio, e l'attenzione agli strumenti per saper affrontare le sfide del prossimo futuro.

Ivano Venturini, Presidente F.I.M.A.A. della provincia di Ravenna e Presidente regionale F.I.M.A.A., ha evidenziato la visione più globale oltre provincia, importante per interpretare meglio il mercato; e ha sottolineato che non sempre 'piccolo è bello' nell'agenzia immobiliare, ma che - sul modello di altri Paesi - la collaborazione tra agenzie (unitamente all'aggiornamento tecnologico) offre opportunità che diventerebbero importanti in momenti diversi.

I dati per leggere l'andamento del mercato, ma soprattutto le conseguenze dei mutamenti epocali e imprevisti hanno infatti modificato le esigenze e le aspettative del compratore, e l'analisi delle variabili che hanno fatto il loro ingresso nel modo di vivere della società di oggi è stata condotta da Carlo Giordano, Amministratore delegato di Immobiliare.it, nell'incontro-confronto con il sindacato degli agenti immobiliari di Confcommercio F.I.M.A.A.

Importante osservare l'andamento delle esigenze dell'acquirente di una casa, che riflette mutamenti collettivi, sociali ed epocali. Un'occasione quindi di aggiornamento, sia sull'attenzione da porre alle esigenze di abitazione indotte prima dal periodo di pandemia e forzata chiusura, con esigenza di vivere maggiormente la casa (una stanza-studio in più, il balcone o uno spazio esterno

sono richieste balzate oggi ai primi posti; la fruizione dell'uscire e dello stare in casa è cambiata), sia oggi dai venti di guerra che inducono ancora di più a considerare l'abitazione un bene-rifugio su cui si concentrano anche le risorse del risparmio e dell'investimento.

Una lunga evoluzione avviata decenni fa dalla diversa composizione della famiglia e dalle esigenze legate all'età degli abitanti (da decenni si assiste al calo delle nascite; oggi il primo figlio arriva a un'età stimata attorno ai 34 anni, l'età dei genitori e dei nonni si allunga: oggi italiano su 4 è oltre i 65 anni, e le donne vivono di più. La composizione dell'unità abitativa va di conseguenza).

Il tutto, in un panorama di invecchiamento degli immobili e di opportunità diverse offerte dalla ristrutturazione piuttosto che dalla nuova costruzione. L'invecchiamento degli immobili porta con sé un abbassamento del valore dell'intera zona. E per finire, in un quadro di nuove opportunità offerte dalla tecnologia, sulla quale la pandemia ci ha costretti a un rapido aumento di ricorso, che permette oggi di offrire una prima visita virtuale di un immobile sul mercato, con video e immagini, piuttosto che una lunga e onerosa organizzazione di visite e spostamenti. La figura e il ruolo dell'agente immobiliare come portatore di opportunità di investimento così si sostituisce sempre di più, nella percezione del compratore, a quella del 'rappresentante' degli interessi del venditore, e si affina il ruolo professionale dell'agente immobiliare che deve trovare il punto di conciliazione di due opposti interessi.

Lo scenario globale è di evoluzione continua, dopo fasi di alternanza del mercato dovuta anche a movimenti internazionali, che ha conosciuto un picco di compravendite corrispondente al periodo in cui l'imperativo è stato "restate a casa!" e conseguentemente tanti si sono chiesti se non meritavano e potevano aspirare a una casa più luminosa, con un bagno o una stanza in più, con una apertura all'esterno, in altro contesto se metropolitano o residenziale/provinciale, ecc.

Picco di compravendite quindi (nel 2021 - "anno d'oro" - a Ravenna 270 agenzie hanno condotto 6.559 compravendite) a cui seguiranno adesso 10 anni da affrontare con gli strumenti professionali più adeguati.

Ravenna risente di alcune variabili favorevoli rispetto al territorio metropolitano offrendo alta qualità di vita e di servizi, e altre più conseguenti al minore dinamismo della distanza dagli assi di transito e comunicazione. 