

Convention estiva Fimaa, un brindisi a un semestre intenso di attività

Evento informale in Terrazza Fausti sull'evoluzione della professione con le testimonianze dei soci e degli ospiti della serata



Si è chiusa con successo la convention estiva Fimaa Bergamo, nel cuore del Centro Piacentiniano al ristorante “Legami Sushi & More” in Terrazza Fausti. Un momento all’insegna della convivialità e un’occasione di confronto sui cambiamenti e l’evoluzione della

professione di agente immobiliare. L’incontro, riservato ai soci Fimaa, e moderato dal presidente Fimaa Bergamo e coordinatore Fimaa Lombardia **Oscar Caironi**, ha visto alternarsi ai microfoni, tra le autorità, **Giovanni Zambonelli**, presidente Ascom Confcommercio Bergamo, **Michele Schiavi**, consigliere Regione Lombardia e **Cristina Pontiggia**, presidente Giovani Imprenditori Ascom Confcommercio Bergamo. A rompere il ghiaccio per primi i giovani, “una risorsa insostituibile per dare un futuro anagrafico alla categoria” come ha introdotto **Gerardo Paterna**, tra i più riconosciuti blogger immobiliari e consulente per professionisti, aziende e startup innovative del real estate italiano, consulente Fimaa Confcommercio e collaboratore Innovation District & Startup Accelerator del Politecnico di



Milano. Così il più giovane consigliere regionale **Michele Schiavi**, ha raccontato la sua carriera politica che da ventenne sindaco di Onore (elezioni 2019) l'ha catapultato da febbraio di quest'anno in Regione. "Mi piace sempre sottolineare- ha detto- come essere giovani sia solo un dato anagrafico e non c'è alcuna nota di merito nell'esserlo. Di contro però non deve essere nemmeno motivo di demerito. Specialmente in politica dove sembra che l'accesso ai giovani sia blindato dietro la scusa della mancanza di esperienza.



L'esperienza di sindaco è stata per me la più arricchente occasione per essere riconosciuto per quello che effettivamente facevo per la mia comunità, per quello che è un piccolo comune montano. Si può fare moltissimo, partendo dal basso, dai piccoli comuni:

durante il Covid abbiamo contato sull'aiuto e l'impegno di un centinaio di ragazzi che hanno dedicato il loro tempo alla comunità. E ora il tavolo per le politiche giovanili della Val Seriana sta crescendo grazie anche a nuove nomine, penso ad esempio al giovane sindaco di Villa d'Ogna". **Cristina Pontiggia**, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori Ascom Confcommercio Bergamo, ha portato la sua esperienza da imprenditrice nel settore alberghiero, raccontando di essere stata catapultata dopo gli studi in Economia e grandi studi di consulenza in una realtà estremamente problematica e difficile per rispondere alle richieste della sua famiglia: "La gestione iniziale è stata davvero difficoltosa perché non c'era nulla che andasse nel verso giusto, tanto che esasperata ho subito proposto alla mia famiglia la vendita dell'hotel, ma le offerte ricevute erano troppo basse. Così passo dopo passo ho deciso di esternalizzare tutto e di rimettere in sesto l'attività. Dopo 5 anni di duro lavoro abbiamo ricevuto una proposta, questa volta interessante, di acquisto. Sono stata così chiamata ad una scelta. Ho deciso di assumere la gestione

perché dopo tanto lavoro, preoccupazioni e notti insonni ho capito di essermi davvero appassionata alla gestione del mio hotel. Oggi la crescita non è solo patrimoniale ma il valore è rappresentato dall'attività stessa, fatta di persone valide e motivate. Un capitale umano che è la vera ricchezza d'impresa: un team di 25 persone dai 22 ai 40 anni, con gli stessi stipendi ma diverse competenze, anche e soprattutto trasversali. I nostri principali driver sono la consapevolezza



e l'impegno per il proprio lavoro e deleghe e compiti precisi, oltre a tanta formazione congiunta ma anche individuale". Non manca una ricerca di segmenti particolari di mercato: "Abbiamo scelto di puntare su nicchie commerciali, ad esempio una grande

attenzione alla disabilità e servizi a famiglie, specialmente con bambini, dalla lavanderia libera per i clienti alle camere comunicanti".

L'incontro è entrato nel vivo, con la proposta di spunti interessanti su diversi temi fondamentali per seguire l'evoluzione del mercato, in un confronto interattivo con Gerardo Paterna con i soci Fimaa che hanno portato la loro esperienza su network e rete, social, innovazione e management. Sul tema dei social network è intervenuta **Katia Maestroni**, che ha intuito l'opportunità del digitale "per dare una spinta all'attività" come ha sottolineato. "Nulla è lasciato all'improvvisazione ma puntiamo molto su professionalità specifiche e dedicate- continua- . Fondamentale la pianificazione e l'organizzazione con un piano di marketing e promozione studiato in base alle esigenze della clientela. Senza dubbio i social hanno contribuito e contribuiscono ogni giorno a far crescere l'attività, oltre che a facilitare l'incontro tra domanda e offerta e a creare una rete di vendita mirata e selezionata. Si crea poi un clima di vicinanza e relazione con la clientela". **Cristian Ceroni** ha

raccontato come si è trovato a scegliere la professione di agente quando si era sempre immaginato, anche per il percorso di studi fatto, interior designer. “Ho iniziato a collaborare con agenzie con rendering e prospetti di arredi di interni per immaginare le case sin dalla progettazione dei cantieri. E poi ho finito in fretta con l'appassionarmi a questo lavoro. Perché l'agente immobiliare è una figura al centro tra tutte le parti, con l'obiettivo di rispondere a un bene carico di valore e significato come la casa. L'impegno è quello di lavorare per entrambe le parti con etica e fare sì che il cliente ci veda come un apportatore di valore aggiunto. Per me è fondamentale la verifica e gestione degli immobili anche con MLS Multiple Listing Service, un sistema semplice ed efficace che somma e mette in comune la forza dei professionisti per offrire un servizio eccellente. Con questo sistema le informazioni si moltiplicano così come le occasioni di compravendita. E' inoltre uno strumento efficace per fare percepire la professionalità di ognuno, innalzare le



competenze e condividere informazioni”. **Emanuele Pantano** ha riportato al centro il tema della professionalità degli agenti: “E' un lavoro che mi ha subito appassionato e conquistato, ma che non viene valorizzato abbastanza nella sua professionalità e competenza. Lo abbiamo fatto anche in modo creativo con l'ideazione di un fumetto pronto ad illustrare a tutti la figura dell'agente e a creare una maggiore consapevolezza sul ruolo. Per seguire l'evoluzione della tecnologia è fondamentale utilizzare i



competenze e condividere informazioni”. **Emanuele Pantano** ha riportato al centro il tema della professionalità degli agenti: “E' un lavoro che mi ha subito appassionato e conquistato, ma che non viene valorizzato abbastanza nella sua professionalità e competenza. Lo abbiamo fatto anche in modo creativo con l'ideazione di un fumetto pronto ad illustrare a tutti la figura dell'agente e a creare una maggiore consapevolezza sul ruolo. Per seguire l'evoluzione della tecnologia è fondamentale utilizzare i

mezzi digitali, ma rappresentano anche l'occasione per porre l'accento sulla professionalità".

Michele D'Errico, broker, ha portato la sua esperienza nella creazione di un'azienda di servizi per agenti immobiliari: "La centralità va sempre riportata sulla persona,



attraverso un affiancamento e una consulenza dedicata, portata avanti con una visione condivisa e su obiettivi comuni. Anche il clima all'interno dell'azienda è fondamentale, basato sulla fiducia e sulla condivisione di regole". Il presidente Fimaa **Oscar Caironi** ha invitato **Gerardo Paterna**, ideatore di Synergie format di riferimento per il real estate (quest'anno a Roma il 24 novembre), blogger e divulgatore, a fare il punto sul settore e sulla professione. "La consapevolezza del proprio ruolo è la premessa fondamentale sia del presente che del futuro. Bisogna avere chiari i propri obiettivi, alzando sempre l'asticella e ponendosi risultati ambiziosi. Ma sono la perseveranza e la costanza che fanno sempre la differenza. La concentrazione sul processo e sul percorso da seguire devono essere costanti. Invece molti gettano la spugna". Sul fronte del lavoro degli agenti e delle agenzie la chiave di svolta, ha sottolineato Paterna, è la collaborazione: "Oggi l'agenzia immobiliare ha costi elevati di gestione in parte per la tecnologia che semplifica in larga misura la mole onerosa di adempimenti e responsabilità che l'intermediazione immobiliare comporta. Le strutture singole devono strutturarsi o adeguarsi: da soli non si va da nessuna parte. Il capitale umano genera sempre capitale economico. Le opportunità di crescita ci sono ma spesso per riuscire a intravederle o per andare a prendersele serve allargare il proprio orizzonte". Non manca infine l'accento su etica e responsabilità: "La percezione comune della categoria è quella di una professione non solida. Etica e responsabilità devono guidare la professione dell'agente, un lavoro meritocratico perché basato

sui risultati effettivi, oltre che economicamente soddisfacente. Oggi lo scopo più alto deve essere umanistico: perché dobbiamo lasciare il mercato più chiaro, sicuro e trasparente di come lo abbiamo trovato". L'evento ha avuto anche un momento benefico, il cui il ricavato è stato devoluto alla Fondazione Grizzly. L'aperitivo informale nella splendida Terrazza con vista aperta su Città Alta e la prospettiva unica della città Bassa dall'alto del Centro Piacentiniano ha chiuso con un brindisi un semestre associativo particolarmente intenso, terminato con la chiusura del Master di Alta Formazione il 3 luglio.

Agenti immobiliari, convention estiva lunedì 10 luglio in Terrazza Fausti

Appuntamento formativo e conviviale da Legami Sushi&More per fare il punto sull'evoluzione della professione

Fimaa- Federazione italiana Mediatori e Agenti d'Affari si dà appuntamento lunedì 10 luglio, alle 17, per la convention estiva, un momento all'insegna della convivialità e un'occasione di confronto sui cambiamenti e l'evoluzione della professione di agente immobiliare. La location scelta per l'occasione, nel cuore del Centro Piacentiniano, è il ristorante "Legami Sushi & More" in Terrazza Fausti. L'incontro, riservato ai soci Fimaa, è moderato dal presidente Fimaa Bergamo e coordinatore Fimaa Lombardia **Oscar Caironi**, vede alternarsi ai microfoni, tra le autorità, **Giovanni Zambonelli**, presidente Ascom Confcommercio Bergamo, **Michele**

Schiavi, consigliere Regione Lombardia e **Cristina Pontiggia**, presidente Giovani Imprenditori Ascom Confcommercio Bergamo. **Gerardo Paterna**– tra i più riconosciuti blogger immobiliari e consulente per professionisti, aziende e startup innovative del real estate italiano, consulente Fimaa Confcommercio e collaboratore Innovation District & Startup Accelerator del Politecnico di Milano- proporrà spunti interessanti su diversi temi fondamentali per seguire l'evoluzione del mercato, in un confronto interattivo con i soci Fimaa su network e rete, social, innovazione e management. L'evento avrà un momento benefico, il cui il ricavato sarà devoluto alla Fondazione Grizzly. Seguirà un aperitivo informale per chiudere con un brindisi un semestre associativo particolarmente intenso, terminato con la chiusura del Master di Alta Formazione il 3 luglio. “L'evento estivo è da sempre un'occasione di incontro e confronto informale tra professionisti- commenta il presidente Fimaa Bergamo **Oscar Caironi**-. Oltre alle autorità presenti, abbiamo con noi un esperto della comunicazione di settore come Gerardo Paterna, che ci aiuterà a mettere a fuoco i principali temi di interesse per la nostra categoria, pronta a rafforzare le competenze e abilità specialmente sul fronte della comunicazione e del marketing”.

Per partecipare all'evento (riservato ai soci): info@ascombg.it

**Immobili, boom delle
locazioni: +300%. Rialzo dei**

tassi e inflazione frenano il mercato a fine anno

Presentata la 28a edizione del Listino degli Immobili di città e provincia

Si chiude un anno a doppia velocità: dopo un primo semestre da incorniciare, gli effetti della guerra in Ucraina, del rialzo dei tassi di interesse e dei rincari energetici, frenano l'acquisto di immobili nell'ultimo quadrimestre. La sensazione è che ci si trovi di fronte alla chiusura di un ciclo di crescita, avviato dopo il lockdown con la ricerca di abitazioni più grandi, spazi verdi, contesti residenziali fuori città. Il mercato si conferma anche quest'anno di sostituzione e cambio casa per il 55%: le agevolazioni per i mutui under 36 hanno dato un impulso all'acquisto prima casa, che incide per un 25% (per un complessivo 80-81% tra sostituzione e prima casa delle compravendite). Il mutuo medio richiesto va dai 130 ai 140mila euro. Per quanto riguarda gli investimenti, il mattone continua a mantenere il suo valore in un momento di grande incertezza e difficoltà. I tassi in rialzo e l'inflazione fanno calare il potere d'acquisto delle famiglie e incrementare il numero di chi non ha accesso al credito. Si registra una vera e propria esplosione delle locazioni, la domanda cresce anche del 300% rispetto allo scorso anno. La ripresa del turismo erode gli affitti residenziali in favore di quelli brevi turistici e di case vacanza. In un momento di emergenza energetica il nuovo e le classi A e performanti incrementano il loro appeal, con una crescita del 13% delle compravendite. Aumentano le vendite del nuovo, con un ulteriore adeguamento- in rialzo- dei prezzi , che arrivano a 6mila euro nelle zone più esclusive. La rigenerazione urbana e le opere attese valorizzano alcune aree, dai grandi cantieri della centrale Via Camozzi all'effetto Chorus Life e relativo apprezzamento della zona

via Bianzana e Corridoni. C'è grande attesa per Porta Sud, che dopo anni di promesse, ha fissato a gennaio 2024 il via al cantiere che interverrà su una delle aree più estese della città. Di contro, l'incertezza e il clima di sfiducia generalizzata condizionano le nuove realizzazioni: le quotazioni ballerine delle materie prime, i tassi in notevole rialzo e l'inflazione a doppia cifra hanno bloccato diversi cantieri, che rinviando l'inizio lavori.

L'emergenza energetica orienta verso costruzioni in classe A e performanti e superfici fino a 125 mq al massimo. Se dopo il lockdown era emersa la voglia di spazi verdi e la rivalutazione di villette con giardino, anche fuori città, ora le scelte tornano ad essere più centrali e si fanno più accorte anche per contenere le spese di raffrescamento e riscaldamento che soluzioni indipendenti e grandi abitazioni richiedono.

Sono queste le principali evidenze emerse nel corso della presentazione della 28esima edizione del Listino dei prezzi degli immobili della Provincia di Bergamo, realizzata da Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) – Ascom Confcommercio Bergamo. Quest'anno la nuova edizione si arricchisce della collaborazione di Ance, oltre ad Adiconsum, Collegio dei Geometri e Geometri laureati di Bergamo, Consiglio Notarile di Bergamo, Appe e con il patrocinio di Provincia di Bergamo, Comune di Bergamo, Camera di Commercio e Università di Bergamo. Il volume rappresenta ormai un punto di riferimento per la compravendita di immobili residenziali, commerciali e per le locazioni, con quotazioni basate sui valori reali degli atti registrati in città e provincia negli ultimi dodici mesi (dati aggiornati a novembre 2022).

“La sensazione è che ci si trovi di fronte alla chiusura di un ciclo di crescita, avviato dopo il primo lockdown con la ricerca di abitazioni più grandi, anche fuori città- commenta Oscar Fusini, direttore Ascom Confcommercio Bergamo-. Ora si torna a case più efficienti, più centrali e più piccole. E’

l'effetto dei rincari energetici che orienta verso il nuovo e il recente, con caratteristiche di minori spese di gestione”.

“La priorità della domanda è l'individuazione di spazi abitativi dove far convivere vita familiare e professionale- sottolinea Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo e coordinatore regionale Fimaa Confcommercio-. L'anno era partito nel migliore dei modi, ma poi guerra e tassi in rialzo hanno frenato gli acquisti. Di contro esplose la richiesta di immobili in affitto, con una crescita esponenziale, pari al +300%. Gli immobili su piazza, specialmente in città e nei centri storici, non bastano, anche perchè molti sono sottratti al residenziale dagli affitti brevi turistici, ora che visitatori e stranieri sono tornati a scegliere Bergamo e dintorni. E' un momento difficile da decifrare: i dati sono positivi, ma il timore di un'inversione di tendenza c'è e riteniamo che gli effetti della recessione emergeranno nel 2023 e nel 2024”.

Il settore commerciale è in crisi. “Sono tante le richieste di convertire immobili ad uso ufficio in appartamenti” aggiunge Enzo Pizzigalli, consigliere Fimaa. E' invece esploso il fenomeno della logistica, in particolare nella Bassa, diventata grazie alla Brebemi, particolarmente appetibile, come sottolinea Massimo Tomasoni, consigliere Fimaa.

Renato Guatterini, vicepresidente Ance, ha posto l'attenzione sull'innalzamento dei costi delle materie prime, che penalizzano enormemente il comparto, rendendo incerta la pianificazione di nuove realizzazioni: “I costi energetici e i rincari, per di più improvvisi e considerevoli, delle materie prime stanno mettendo in grande difficoltà costruttori e imprese edilizie. Mai come oggi vi è incertezza sui costi che si andranno a sostenere nei cantieri e i prezzi dovranno purtroppo adeguarsi. Oltre al problema dei rincari, pesa enormemente la difficoltà nel reperire manodopera qualificata”.

Le quotazioni degli immobili del Borsino

Residenziale

In città i prezzi sono in crescita, in media del 2,5% in più rispetto al 2021. La crescita dei prezzi consolida il ciclo positivo delle quotazioni registrato negli ultimi due anni. I prezzi tendono a crescere spinti da un lato dai nuovi immobili, dall'altro da case da ristrutturare, sostenute dall'effetto bonus. Si registrano le crescite più significative in Città Alta, centralissimo di pregio e centralissimo in tutti i segmenti (+2,8%). Restano per lo più invariati i valori degli immobili recenti (5-20 anni), che non hanno l'attrattività del nuovo e nemmeno i vantaggi della ristrutturazione. In questo segmento si avverte il ritardo nella ripartenza dei prezzi degli immobili periferici (+2,3%). In provincia si registra una crescita media del 2,1% sul 2021. I prezzi crescono in quasi tutti i paesi dove c'è domanda, maggiormente nei centri principali, dove si registra un mercato dinamico (+2,4%), meno nei comuni più piccoli (+1,9%). Aumentano le quotazioni del segmento del nuovo e dell'offerta di qualità. Tiene la domanda a scopo abitativo, alimentata dalle richieste di prima casa e di sostituzione.

Le tendenze del mercato

La tipologia di casa preferita? Efficiente, con doppi servizi, una stanza per figlio e metrature adeguate

I rincari energetici spostano il mercato verso case più efficienti. Tra gli immobili più ambiti il piano terra con giardino e i piani alti con ampi terrazzi. Richiesti i doppi servizi (o tripli, con lavanderia) e una stanza anche piccola per ogni figlio. Lo smart working ha fatto apprezzare la stanza dedicata a studio e lavoro: lo studiolo, anche di dimensioni contenute, è sempre più richiesto. Se l'effetto lockdown aveva spinto verso metrature più generose, ci si orienta ora su spazi non eccessivi, anche per contenere le

spese di raffrescamento e riscaldamento. Gli immobili più acquistati hanno comunque metrature comprese tra i 100 e i 125 mq (il 44% del totale), o da 70 a 100 mq (pari al 34% delle compravendite). Scelgono immobili da 45 a 70 mq il 15% degli acquirenti, mentre solo il 3% opta per appartamenti fino a 45 metri quadri e solo il 4% acquista immobili di più di 125 mq. Frena la ricerca di villette con giardino, che avevano avuto un grande ritorno di popolarità immediatamente dopo il lockdown.

La tendenza è quella di comprare in centro città e hinterland, meno in periferia e su laghi e monti, segno di un calo delle richieste di seconde case. I prezzi: si spendono anche 5-6mila euro/mq nelle zone più ambite. In provincia Sarnico, Lovere e Treviglio sfiorano i 3mila euro/mq.

Il nuovo in città arriva a 6mila euro/mq

In città per gli immobili nuovi nelle zone più ambite si spendono dai 3400 euro/mq in Via Finardi, per salire a 3600 euro/mq in Via San Tomaso e nella zona dell'Accademia Carrara, 4500 euro/mq in Via Statuto e zona Piscine, 4700 euro/mq in Via XX Settembre, 5200 euro/mq in Viale Vittorio Emanuele e sui colli di Città Alta, fino a 6300 euro/mq in Città Alta.

In provincia per un appartamento a Clusone si spendono 2300 euro/mq, 2500 euro/mq a Gorle, 2600 euro/mq a Castione, 2800 euro /mq a Treviglio, Lovere e Sarnico (senza vista lago).

Locazioni: boom di richieste ma penuria di offerta. Case vacanze e affitti turistici erodono il mercato

Il mercato delle locazioni cresce in modo esponenziale, per effetto del rialzo dei tassi di interesse, le difficoltà di accesso a mutui e per la penuria di offerta. Con la ripresa del turismo infatti sono sempre meno gli immobili sul mercato a scopo abitativo. I prezzi degli affitti crescono in città del 3,6%, in provincia del 2,4%. Per mono e bilocali arredati in città si spendono in zone residenziali dai 550 ai 650 euro, cifra che sale a 500-700 euro in zone centrali, per arrivare a

550-800 euro nel centrale di pregio e a 550-850 in Città Alta e nelle vie centralissime. In provincia si va dai 450 ai 550 per gli immobili più qualitativi, fino a 650 euro nei centri principali.

Box: prezzi stabili, canoni in calo

I prezzi per la compravendita di box, che resta legata all'acquisto immobili, sono stabili, in lieve crescita pari al +1,6% in città (+1,1% medio tra città e provincia). Calano i canoni di locazione, in media -0,8%. Scendono gli affitti specialmente in città, dove i prezzi sono più alti, con un calo del -1,2%. Il box si affitta ormai solo se è indispensabile, perché in questi tempi resta per molti un lusso cui si cerca di rinunciare. In provincia gli affitti calano solo dello 0,6%.

Un box in Città Alta? Vale anche 100mila euro

I prezzi medi di un box nelle zone più ambite della città vanno dai 40mila euro nella zona Piscine Conca d'Oro per salire a 50mila euro nella zona dell'Accademia Carrara, 70mila nel centralissimo di pregio, fino ad arrivare a 90mila in Città Alta e 100mila nelle vie più di pregio di Bergamo Alta. A San Pellegrino in centro si spendono 18mila euro per un box, cifra che sale a 25mila euro a Treviglio, Clusone e Sarnico (escluso lungolago) e arrivare a 26mila a Lovere (escluso lungolago).

Settore commerciale

I negozi , il commercio continua a soffrire, prezzi giù: - 2,5% in città e - 3,2% in provincia

Il commercio continua a soffrire (-2,5% dei prezzi di compravendita in città e -3,2% in provincia), con l'inasprimento della crisi che si sta abbattendo per il caro energia. Anche i negozi di prodotti alimentari che avevano mantenuto le vendite durante la pandemia registrano un rallentamento delle aperture e l'aumento delle chiusure. Il

calo dei consumi e il cambiamento delle abitudini di spesa si riflettono sull'andamento dei valori immobiliari. Pochi importanti investimenti per metrature grandi con prezzi crescenti non compensano la generalizzata stasi del commercio di vicinato. La difficoltà dell'accesso al credito e le aspettative di scarso guadagno scoraggiano nuovi micro investimenti. Continua la forbice di mercato. Il nuovo di qualità e le medie superfici che caratterizzano la domanda dei nuovi insediamenti in aree extraurbane e attrattive vedono salire i prezzi. La crisi mette invece ai margini gli immobili e le superfici non più idonee al mercato, mentre la domanda è trainata da attività che mantengono visibilità e passaggio. Terminata la fase dove molti negozi avevano cambiato la loro destinazione da commercio a somministrazione, se ne affaccia un'altra che amplifica la desertificazione. Per questo i prezzi diminuiscono sia nella vendita (-2,5% dei prezzi di compravendita in città e -3,2% in provincia) sia nell'affitto (-2,8% in città e -3,8% in provincia). Il mercato esclude immobili e ubicazioni più marginali e come tale consolida la discesa dei canoni di locazione sia in città, dove gli scambi sono più limitati, sia in provincia. Il numero di transazioni, già basso è scemato nella seconda parte dell'anno

Uffici : la domanda resta debole e non è infrequente la conversione in residenziale

Per il mercato direzionale, l'anno appena trascorso, specialmente il secondo semestre, è stato sostanzialmente negativo: i prezzi di compravendita registrano un calo del 2,5% in città e del 3,2% in provincia; segno meno anche per le locazioni, -2,8% in città e -3,8% in provincia. La domanda resta debole a fronte di un'offerta di spazi che non riesce ad essere collocata sul mercato. Non è infrequente il cambio di destinazione d'uso da ufficio ad abitazione. Emerge la forte necessità di nuovi uffici di qualità inseriti in centri direzionali posti vicino alle principali vie di comunicazione e all'aeroporto per i quali la domanda di trasferimento sarebbe notevole.

Capannoni e immobili industriali in ripresa, alimentati anche dalla logistica

Il mercato degli immobili industriali, rispetto a quello degli uffici e dei negozi, pur continuando a restare debole ha mostrato ancora dinamicità: i prezzi di compravendita crescono dell'1,6%, in rialzo, del 2,2%, anche i canoni di locazione. E' il settore della logistica che alimenta una domanda di nuovi spazi e trova sbocco nella poca offerta di qualità. Le aree ambite che alimentano la domanda nel settore sono quelle prossime ai raccordi stradali, autostradali, all'aeroporto e vicine a strade di grande scorrimento. La pandemia segna purtroppo in maniera chiara i cambiamenti che già da anni si registravano, come la difficoltà a vendere e locare capannoni non più adatti qualitativamente alla produzione. Oltre ai grandi insediamenti logistici nella Bassa bergamasca, la domanda si orienta verso strutture medio-piccole, sotto i mille mq. Le superfici medio-grandi sul mercato spesso non rispondono alle esigenze aziendali e le imprese preferiscono cercare terreni su cui edificare nuove strutture. La nuova tendenza – soprattutto nel dinamico settore della logistica – è la costruzione di capannoni alti 11-12 metri, dotati di numerose ribalte e con ampia disponibilità di aree esterne per il carico/scarico merci e per la circolazione dei mezzi pesanti.

**Fimaa, dalla Commissione
Europea la tutela della
professione di agente**

immobiliare

Oscar Caironi: "Un primo passo per riportare al centro professionalità e competenze specifiche, a tutela delle pmi rispetto a grandi gruppi"



Oscar Caironi

L'Europa dà ragione a Fimaa sull'incompatibilità tra l'attività di agente immobiliare e quella di collaboratore di società di mediazione creditizia, appannaggio del resto solo di grandi gruppi imprenditoriali, a discapito delle competenze specifiche della professione di chi tratta e media immobili. La Commissione Europea, con risposta ufficiale inviata a Fimaa- Federazione italiana mediatori agenti d'affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l'Italia - ha comunicato di aver esaminato l'articolo 4 della Legge n. 238 del 23 dicembre 2021 (Legge europea 2019-2020) e di avere chiuso la procedura di infrazione 2018/2175 in materia di incompatibilità per la professione di agente immobiliare, il 20 giugno 2022.

La norma che ha permesso la conclusione dell'annosa procedura di infrazione - che andava avanti sin dal 2018 - è stata quindi l'articolo 4 della Legge europea 2019-2020, in vigore dal

01/02/2022, fortemente sostenuto da Fimaa e da altre Associazioni del settore della mediazione.

Secondo l'organo esecutivo europeo l'Italia, con il citato articolo 4, ha esercitato correttamente le restrizioni che

possono essere imposte dagli Stati per le professioni regolamentate nell'esercizio di attività congiunte o in partenariato, senza tuttavia violare il dettato europeo.

La Commissione UE, nonostante la denuncia presentata da un'altra associazione italiana degli agenti immobiliari a febbraio 2022 in merito alla riforma introdotta dalla Legge europea 2019-

2020, denuncia che prospettava un aggravamento della citata procedura di infrazione, ha rilevato che l'incompatibilità tra agente immobiliare e collaboratore di società di mediazione creditizia "è piuttosto limitata nella pratica" e pertanto tale denuncia non è stata presa in considerazione dalla Commissione Europea.

Positivo il commento del presidente nazionale Fimaa Santino Taverna, secondo il quale "la decisione della Commissione Europea di chiudere la procedura di infrazione il 20 giugno 2022,

basandosi sulla proposta emendativa alla Legge Europea 2019-2020 da noi sostenuta e in vigore dal 01/02/2022 fino al 26/08/2022, dimostra, ancora una volta, la bontà del nostro operato e la conformità al dettato europeo della nostra richiesta di incompatibilità tra agente immobiliare e collaboratore di società di mediazione creditizia". "Alla luce della chiarezza normativa fatta dalla Commissione Europea in materia- continua Taverna – ci aspettiamo che il Governo riconsideri la norma introdotta, a sorpresa ed in sordina, con il Ddl Concorrenza 2021 a fine luglio. Una norma – conclude – fatta passare da qualche diretto interessato come chiesta da tutto il settore, quando in realtà va nell'interesse di pochi grandi gruppi imprenditoriali e a danno delle piccole realtà imprenditoriali e soprattutto a danno dei dogmi della professionalità e competenza da sempre sostenuti da Fimaa".

Oscar Caironi, presidente Fimaa Ascom Confcommercio Bergamo e coordinatore Fimaa Lombardia, guarda con soddisfazione all'attesa pronuncia della Commissione Europea: "E' il primo passo per sancire la professionalità della nostra categoria.

Ci auguriamo che il Governo, alla luce dell'indirizzo della Commissione europea, metta mano il prima possibile al Ddl Concorrenza 2021. L'acquisto di un immobile mette in campo professionalità specifiche e competenze costantemente aggiornate, tra cui quella dell'agente immobiliare, che non può essere relegata ad attività accessoria rispetto a quella di mediazione creditizia". La norma aveva infatti previsto tra l'altro che le società di mediazione creditizia, senza dover costituire alcuna altra società partecipata o anche un semplice ramo d'azienda, potessero esercitare contemporaneamente l'attività di mediazione creditizia e quella "accessoria" di "agente immobiliare", mentre ciò non è permesso agli agenti immobiliari sia che siano strutturati come persone fisiche sia che lo siano come società di persone e capitali. Un favore quindi riservato a poche e strutturate realtà imprenditoriali. Ora la Commissione europea riporta al centro il tema della tutela delle professionalità specifiche

Agenti immobiliari, la formazione personale come leva per tutta la categoria

Il 31 gennaio inaugurato il master Fimaa Bergamo: prima lezione dedicata a nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita

L'agente immobiliare? Un vero e proprio facilitatore nell'incrociare domanda e offerta e un professionista attento a intercettare i bisogni di chi compra e vende casa per cercare di rendere più serena la trattativa e, quindi, la conclusione di una compravendita. È questo il concetto chiave

attorno a cui è ruotata la prima lezione del master di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, di Confcommercio. Inaugurato il 31 gennaio, il Master prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore a cura di docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

“Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita”

Con “Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita” si è così inaugurato il percorso di alta formazione, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo. In cattedra un docente di spicco come Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale.

“La scelta del docente non è stata casuale – conferma **Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Paolo Colombo ha confermato le sue ottime competenze di comunicatore e, soprattutto, ci ha trasferito concetti fondamentali e utili anche per gli agenti con una lunga esperienza sul campo. I suoi consigli sono stati infatti recepiti come delle vere e proprie chiavi di lettura per cogliere alcuni aspetti cruciali della nostra professione, a cominciare dalla capacità di intercettare bisogni, emozioni e aspirazioni, ma anche preoccupazioni, di chi acquista o vende casa”.

“Un altro aspetto emerso è la capacità di capire noi stessi per comprendere le esigenze degli altri – prosegue Caironi – L'aver una buona autostima professionale è infatti il miglior biglietto da visita per un agente immobiliare. Può sembrare scontato ma non lo è: l'agente lavora per la vendita dell'immobile mentre in realtà deve agire sulle emozioni dell'acquirente perché, di fatto, la transazione tra quello

che si vuole e quello che si acquista è determinata da un percorso emozionale. E saper guidare questo percorso è fondamentale. Noi agenti immobiliari siamo di fatto i piloti di questo percorso”.

Il 21 febbraio la seconda lezione

La prossima lezione è in programma lunedì 21 febbraio e verterà sul tema “Generazioni a confronto: come intercettare i nuovi bisogni” a cura di Stefano Tomelleri, docente in Sociologia Generale presso la facoltà di Scienze della formazione dell’Università degli Studi di Bergamo. Il master proseguirà poi fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storytelling immobiliare, passando per la psicologia dell’abitare, al ruolo dell’agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

Agenti immobiliari: al via il master di alta formazione Fimaa Bergamo

Si comincia il 31 gennaio. Il presidente Caironi: “Non c’è ancora nessun obbligo formativo per la categoria ma il tema della formazione è molto sentito”

La formazione come leva per il mercato immobiliare e, soprattutto, come valore aggiunto per ogni professionista sul campo: lunedì 31 gennaio prende il via il primo corso di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari Bergamo di

Confcommercio. Il Master, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo, prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore che saranno tenuti da docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

La prima lezione verterà su “Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita” a cura di Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale. Il master proseguirà fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storytelling immobiliare, passando per la psicologia dell’abitare, al ruolo dell’agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

“È importante distinguere la formazione dall’aggiornamento – conferma **Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Se infatti quest’ultimo è obbligatorio per restare al passo con le norme e gli obblighi di legge che ogni agente deve rispettare sul piano contrattuale e di esecuzione, è però necessario acquisire e perfezionare anche quelle competenze commerciali e di metodo per essere più efficace nella relazione, nell’acquisizione, nella comunicazione col cliente, nella gestione aziendale e finanziaria. Il boom delle compravendite immobiliari nonostante la crisi in atto dell’ultimo anno richiede un salto di qualità e sia per chi acquista sia per chi vende la consulenza immobiliare deve essere un valore aggiunto che fa la differenza”.

Tutti temi al centro del master che ha subito esaurito i 30 posti a disposizione, segnale che la formazione è di fatto molto sentita dagli agenti immobiliari. “Come Fimaa abbiamo sempre investito nella formazione perché di fatto non esiste

nessun obbligo formativo per esercitare la professione – conferma Caironi -. Il corso abilitativo delle Camera di Commercio non è sufficiente per poter rimanere aggiornati sul mercato immobiliare che è in perenne evoluzione a cominciare dalle mutate esigenze abitative emerse in tempi di pandemia. Per questo proseguiremo con la formazione anche per tutto il 2022 seguendo una logica di squadra: insieme alle altre Fimaa lombarde stiamo infatti definendo un nuovo master universitario che prenderà il via nei prossimi mesi”.

Volta il mercato residenziale, male le compravendite di negozi e uffici. Capannoni in ripresa

Case più grandi, efficienti, con giardino o terrazzo vivibile e, preferibilmente, fuori città: presentata la 27ª edizione del Listino dei prezzi degli immobili di Bergamo e provincia

Case più grandi, efficienti, con giardino o terrazzo vivibile e, preferibilmente, fuori città. E se il mercato residenziale vola alto grazie anche ai superbonus fiscali, quello degli immobili commerciali e industriali soffre ancora i contraccolpi della crisi pandemica. È questa la fotografia che emerge dalla 27ª edizione del “Listino dei prezzi degli immobili di Bergamo e provincia” realizzato da Fimaa Bergamo, la Federazione italiana mediatori e agenti d'affari aderente ad Ascom Confcommercio, in collaborazione con Adiconsum, Collegio dei Geometri e Geometri laureati di Bergamo,

Consiglio Notarile di Bergamo, Ance, Appe-Confedilizia e con il patrocinio di Provincia di Bergamo, Comune di Bergamo, Camera di Commercio di Bergamo e Università degli Studi di Bergamo.

Presentato venerdì 10 dicembre in Ascom Confcommercio Bergamo, il Listino degli immobili (stampato in 8 mila copie e in vendita in edicola al prezzo di 18 euro) offre un quadro completo sull'andamento del mercato, con tutte le quotazioni per la compravendita e la locazione di appartamenti, box, uffici, negozi e capannoni della città e dell'intera provincia. La nuova edizione contiene le rilevazioni di tutti i paesi della Bergamasca, mentre le quotazioni in città sono suddivise per ogni via e quartiere, con 37 zone di rilevazione e relative mappe aggiornate e ridisegnate.

Le abitazioni: in città prezzi in crescita soprattutto in centro. In aumento anche in provincia. Aumenta il numero di compravendite

La fotografia scattata dal Listino vede un mercato in ripresa con i prezzi in crescita in città e provincia. Si tratta di una crescita già significativa, che consolida gli aumenti già registrati lo scorso anno e che conferma l'apertura di un nuovo ciclo delle quotazioni. I prezzi tendono quasi tutti a crescere spinti soprattutto dal nuovo con la sua maggiore qualità e dagli immobili da ristrutturare, sostenuti dall'effetto bonus e superbonus. Si registrano le crescite più significative in Città Alta, centralissimo di pregio e centralissimo in tutti i segmenti. Restano perlopiù invariati, i valori degli immobili recenti, quelli che non hanno l'attrattività del nuovo e nemmeno i vantaggi della ristrutturazione. In questo segmento si avverte il ritardo nella ripartenza dei prezzi degli immobili più periferici.

In provincia i prezzi crescono nei centri principali, dove si registra un risveglio della domanda, mentre sono stabili nei comuni più piccoli. Tengono le quotazioni del segmento del nuovo e dell'offerta di qualità. Tiene la domanda a scopo

abitativo, alimentata dalle richieste di prima casa e di sostituzione. In generale l'atteggiamento delle famiglie non è più attendista ma desideroso del cambio casa. Torna, dopo anni di stasi, la domanda a scopo di investimento per effetto della pandemia e dei bonus.

Cosa si compra

La tendenza è verso case più grandi e più efficienti. Analizzando le compravendite emerge la richiesta delle abitazioni tra i 100 e i 125 mq (+55%) e quello delle case tra i 70 e i 100 mq (+26%). Richiesti i piano terra con giardino o piano alto con ampi terrazzi, doppi o tripli servizi e una stanza per figlio. Torna lo studiolo per lo smart working.

Dove si compra

La tendenza è quella di comprare fuori città: nell'hinterland le compravendite sono aumentate del 20-25% rispetto alla città che sigla un +15%. In totale tra il 2019 e il 2021 si è registrata una crescita media delle transazioni del 26%.



Le locazioni: canoni in risalita in città e in città. Prezzi

trascinati dal nuovo di qualità

Se il mercato delle compravendite è in crescita, la rinnovata spinta del settore crea dinamismo anche nel mercato delle locazioni. Restando ancora debole l'affitto turistico è più alta l'offerta di locazione mentre la domanda di affitto è stabile. Manca infatti l'impulso della domanda di famiglie di cittadini stranieri. È l'affitto del nuovo e della casa di qualità, che avviene a prezzi più alti a dare impulso ai prezzi della locazione che in città crescono dell'1,4%. I prezzi degli affitti sono stabili nei principali paesi della provincia, con un leggero aumento dell'1,1%.

Resta prioritaria per i proprietari l'esigenza di selezionare conduttori affidabili e solvibili, anche riconoscendo sconti sul canone. L'accresciuta pressione fiscale spinge a mettere a reddito gli immobili invenduti.

Box

I dati evidenziano una ripresa del mercato e delle quotazioni di acquisto sia in città (dove i prezzi sono più alti) sia in provincia. La crescita della movimentazione dei box dipende dalla ripresa dell'acquisto di casa e dalla crescita degli immobili di qualità che associano al loro scambio un numero più alto di autorimesse pertinentziali. In calo invece i valori di locazione dei box, che si compra solo se indispensabile e solo se ce lo si può permettere e che per molti è un lusso insostenibile.

Il mercato dei posti auto resta molto variabile, con aree (cittadine e dei principali centri della provincia) in cui i prezzi sono crescenti e altre zone con valori in diminuzione per l'eccesso di offerta. I fattori che incidono sull'andamento dei prezzi sono: la scarsa offerta di posti auto nelle aree di maggior pregio residenziale, l'assenza di parcheggi pubblici o privati in aree centrali e la crescita della domanda di box a scopo di investimento.

I negozi: deboli le compravendite e prezzi in diminuzione. In flessione i canoni

Il commercio continua la sua fase non positiva, sebbene i negozi di prodotti alimentari abbiano mantenuto le vendite durante la pandemia e la spinta all'apertura di nuove attività di somministrazione e vendita per asporto di food renda un po' dinamico un mercato altrimenti in difficoltà. Il calo dei consumi e il cambiamento delle abitudini di spesa si riflettono sull'andamento dei valori immobiliari. Pochi importanti investimenti con prezzi crescenti non compensano la generalizzata stasi del commercio di vicinato. La difficoltà dell'accesso al credito e le aspettative di scarso guadagno scoraggiano nuovi micro investimenti.

Continua la forbice di mercato. Il nuovo di qualità e le medie superfici che caratterizzano la domanda dei nuovi insediamenti in aree extraurbane e attrattive vedono salire i prezzi. La crisi mette invece ai margini gli immobili e le superfici non più idonee al mercato, mentre la domanda è trainata da attività che mantengono visibilità e passaggio. Terminata la fase dove molti negozi avevano cambiato la loro destinazione da commercio a somministrazione, se ne affaccia un'altra che amplifica la desertificazione. Per questo i prezzi diminuiscono sia nella vendita sia nell'affitto. Il mercato esclude immobili e ubicazioni più marginali e come tale consolida la discesa dei canoni di locazione sia in città, dove gli scambi sono più limitati, sia in provincia. Il numero di transazioni resta basso.



Gli uffici: mercato fermo, prosegue la discesa dei prezzi

Per il mercato direzionale, l'anno appena trascorso è stato sostanzialmente negativo. Poche le scelte di spostamento per lo più di completamento di programmi avviati già da tempo e di strutture di servizi più grandi. L'epidemia ha consolidato la tendenza già in atto da anni. La domanda è debole a fronte di un'offerta di spazi che resta strutturalmente eccedente e che, per la sua scarsa qualità, non riesce ad essere collocata sul mercato. Qualche ufficio viene riconvertito in abitazione per cercare di produrre reddito.

L'incertezza sul futuro ricorso allo smart working crea attendismo nelle stesse imprese e nei professionisti. La

debolezza della domanda e la scarsa qualità dell'offerta consolidano la diminuzione dei prezzi di compravendita, con qualche difficoltà in più in centro città e in diverse aree del territorio a forte vocazione industriale che oggi perdono appeal per i servizi collegati. Anche i canoni di locazione sono in diminuzione. Alla bassa domanda si contrappone la bassa qualità degli immobili offerti in locazione e questo riduce l'appetibilità per il trasferimento di imprese e professionisti. Da anni si registra la forte necessità di nuovi uffici di qualità inseriti in centri direzionali posti vicino alle principali vie di comunicazione e all'aeroporto.

I capannoni: mercato in ripresa per la logistica. In aumento i prezzi

Il mercato degli immobili industriali, rispetto a quello degli uffici e dei negozi, pur continuando a restare debole ha mostrato qualche segnale di ripresa. E' il settore della logistica che alimenta una domanda di nuovi spazi e trova sbocco nella poca offerta di qualità. La domanda, pur essendo inferiore a quella di anni fa, non trova sul mercato soluzioni con le caratteristiche desiderate. Esiste una forte offerta di capannoni ma posizionati in zone non corrispondenti alle richieste e si tratta di immobili in gran parte datati e non a norma. Quando l'immobile presenta le caratteristiche richieste l'operazione si chiude velocemente e i prezzi riflettono l'aumento. Per il terzo anno si registra anche un aumento delle quotazioni degli affitti.

La nuova tendenza è la costruzione di capannoni in acciaio, edifici alti 10-12 metri che rispettano le regole antisismiche, con aree esterne per carico e scarico per la circolazione di autoarticolati. Le aree ambite che alimentano la domanda nel settore sono quelle prossime ai raccordi stradali, autostradali, all'aeroporto e vicine a strade di grande scorrimento.

La pandemia segnerà purtroppo in maniera chiara i cambiamenti

che già da anni si registravano circa la difficoltà a vendere e locare capannoni non più adatti qualitativamente alla produzione. Oltre ai grandi insediamenti logistici nella Bassa bergamasca, la domanda si orienta verso strutture medio-piccole, sotto i mille mq. Le superfici medio-grandi sul mercato spesso non rispondono alle esigenze aziendali e le imprese preferiscono cercare terreni su cui edificare nuove strutture.

Agenti immobiliari. Da Fimaa Bergamo un seminario gratuito

Venerdì 17 maggio alle 14.30 alla sede Ascom di via Borgo Palazzo 137 a Bergamo Fimaa organizza un seminario gratuito sulla conformità urbanistica e catastale e le nuove regole per le compravendite degli immobili da costruire. Per informazioni e prenotazioni: Ascom Bergamo tel. 035.4120135 – fimaa@ascombg.it.

Agenti immobiliari, la formazione Fimaa fa centro

Il fitto programma di aggiornamento degli operatori si è soffermato sulle novità dei contratti agevolati e degli affitti brevi

Agenti immobiliari, antiriciclaggio e informazioni commerciali in un clic

Nuova convenzione per gli associati Fimaa Ascom Bergamo. Speciali condizioni riservate dalla società specializzata Ribes. Caironi: «Un salto di qualità per il servizio ai clienti e un grande aiuto per la gestione degli obblighi di legge»