

sparmiato il centro delle grandi città e gli immobili di pregio, accanendosi sulle frange più fragili del mercato.

Le ombre che si allungano sul

Paludet è il Presidente nazionale della Fimaa

futuro sono diverse. E se al decremento delle transazioni non corrisponde un pari decremento dei prezzi, le previsioni sul futuro hanno due variabili importanti. Immuti, che dovrebbero ripartire dopo una riduzione dell'euribor, e il probabile spostamento di liquidità verso il mercato immobiliare da parte di quella clientela delusa dalle banche. Il tutto senza troppe illusioni.

L'Attacco ha raggiunto al telefono Bruno Paludet, agente immobiliare di Pordenone e presidente nazionale della Fimaa, una federazione di agenzie immobiliari e mediatori creditizi che fa capo alla Confcommercio. Ecco le sue opinioni.

Cominciamo dalla più classica delle domande. La sua opinione sulla crisi del mattone.

Si tratta di una crisi strutturale, che è l'indotto di una crisi mondiale ben più ampia. Andrebbe fatta un'analisi macroscopica. Non ci sono liquidità, i tassi sono aumentati, e tutto forse parte dai subprime che hanno innescato un meccanismo a cascata. La stessa finanza è stata messa in discussione.

In Italia siamo meno colpiti. Ma i grossi problemi sono due. Anzitutto, l'aumento dei tassi, che dal 2004 sono raddoppiati: una cosa che ha comportato l'esclusione della fascia medio bassa dal mercato, una fascia che fino a poco tempo fa era il grosso volano del mercato immobiliare e che oggi è scomparsa.

Il secondo problema è il mancato adeguamento del potere d'acquisto dei salariati, che

prevede
aziende, non solo
immobiliari

IL PERSONAGGIO

Storia di un "venditore di case" vecchio stampo. La sua carriera di agente immobiliare raccontata dai suoi figli

Vigiano, a lui bastava una stretta di mano

Tra un mediatore di strada come Peppino il lattaio, che si accontentava di una piccola mancia per avere messo in contatto l'acquirente con il venditore, e la moderna figura di agente immobiliare, stretto tra legislazione e piattaforme informatiche, ci sta Franco Vigiano. Uomo tutto d'un pezzo, provvisto solo della licenza media che, dopo venti anni trascorsi a Genova come impiegato delle Ferrovie, decise di portare a Foggia la sua esperienza ligure nel settore immobiliare. "Sì, mio padre cominciò a Genova a vendere case, proprio in un'agenzia di fronte alla stazione", racconta la figlia Rita, dall'ufficio di viale Colombo. "Quando un incidente alla schiena gli impedì di viaggiare sul treno, decise di rientrare, portando il lavoro nella sua città natale.

Per lui, i mediatori di strada erano quasi un insulto alla professione, che intendeva seria e impegnativa. E che facciamo per strada?, diceva. Per strada si scambiano le figurine, non le case". I suoi primi anni da agente immobiliare, circa cinque, li trascorse in casa, dove riceveva gli acquirenti e faceva consulenze. Fino a quando l'infoltirsi della clientela, rese indispensabile l'acquisizione di un ufficio vero e proprio, quello di via Taranto,

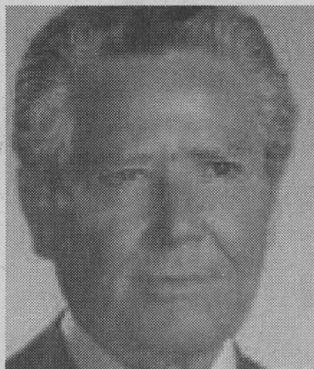
2009. Si tratta non di una mia opinione, ma di dati che raccolgo da informazioni registrate nei convegni a cui partecipo. L'ultimo e più importante è quello tenutosi a Santa Maria Ligure, a settembre. Lì c'era tutto il gotha del settore immobiliare.

So che lei ha avuto modo di girare in lungo e in largo l'Ita-

in Sicilia, ad esempio, i piani nascono senza alcuno studio preventivo, mentre servirebbe l'umiltà di coinvolgere altre realtà con maturate esperienze urbanistiche, per poterle sfruttare. Ma questo vale anche per il nord.

Spesso si continua a costruire come in passato. Senza che le variazioni della composizione

e garantire
l'acquirente



FRANCO VIGIANO

Storico apripista nel settore immobiliare

alla fine degli anni 70. "Mio padre stato un uomo di grande carattere", racconta affettuosamente Rita. "Un carattere spesso difficile a causa del suo difficile percorso di vita. Fin dalla nascita, infatti, è stato un piccolo grande uomo senza guida. Gli sono mancate la spensieratezza, la gioia, l'affetto e tante altre tappe fondamentali dell'infanzia e dell'adolescenza, che non si dovrebbero negare a nessun bambino. Gli è stata sottratta l'istruzione che meritava, ha lottato da solo con le sue forze, si è prodigato in mille lavori, ed alla fine è

riuscito. Con noi figli è stato critico, contraddittorio, stimolando ed insegnandoci come raggiungere autonomia e rettitudine". Per Franco Vigiano, scomparso nel 2006, la firma dei mandati era come un gesto pallido, di fronte al valore assoluto di una bella stretta di mano. "Diceva che una stretta di mano valeva più di cento firme", ricorda Rita. "Perché quello con l'agente immobiliare doveva essere, a suo avviso, un rapporto caratterizzato dalla fiducia. E' per questo che non guardava di buon occhio il nuovo modo di lavorare

dei giovani agenti, che procacciavano, importunavano i proprietari. Mentre per lui, il cliente doveva essere libero, e venire in agenzia per sua scelta".

"Quando mio nonno è morto avevo 26 anni", racconta Francesca, nipote, figlia di Antonio Vigiano. "Ricordo che andava in bici e gli piaceva viaggiare. Scherzava molto, fumava tanto, ed era permaloso. Era un ottantenne in forma, fino a pochi anni prima della sua morte. Con un carattere forte e predominante. I primi anni della sua professione andava anche nelle tv locali. In casa ci stava poco, il mercato immobiliare era la sua passione molto più delle giostre". Quella delle giostre, infatti, era la seconda attività importata dalla Liguria del vecchio agente immobiliare. Che tra gettoni e macchinine, continuava a parlare di immobili anche durante le domeniche in villa. "Tra le sue qualità di agente c'era sicuramente l'intuizione, che gli portava a comprendere al volo quello che il cliente voleva", continua Francesca. "Oltre alla assoluta padronanza del suo lavoro". Un lavoro che oggi ha lasciato a due dei suoi tre figli. Compreso quello delle giostre della villa. Che una volta cessati i lavori, dovrebbero riaprire.

intelligente a cui non avevo pensato.

Come è cambiata la figura dell'agente immobiliare, e come deve adeguarsi al nuovo mercato? Bersani ha portato molti cambiamenti alla categoria?

Bersani ha sconvolto la categoria, e ci ha tolto da tutte le commissioni, sbagliando, perché noi potevamo tutelare i consumatori. Toglierci la funzione amministrativa andava anche bene, ma toglierci la funzione di vigilanza sull'operato delle agenzie immobiliari e sull'abusivismo è stato un errore.

E poi ci ha caricato di responsabilità eccessive, senza fornirci gli strumenti adeguati. Ad esempio, abbiamo l'obbligo di versamento imposte di registro, ma non il potere di raccolta.

Professionalmente, è il mercato che sta facendo cambiare l'attività, selezionando la categoria. Chi ha seminato bene re-

"Rafforzeremo la categoria con i corsi professionali"

siste, chi no, crolla.

Noi, come Fimaa, rafforzeremo ancora di più la categoria con alcuni corsi professionali che varranno come crediti formativi.

Cosa occorre oggi ad un buon agente immobiliare?

Deve essere un buon consulente, avere esperienza, saper consigliare, anticipare i possibili finanziamenti, garantire l'acquirente, avere la massima utilizzazione degli strumenti fiscali che la legge mette a disposizione. E poi deve avere competenza sul risparmio energetico, perché il futuro va in questa direzione. La normativa prevede che presto gli attestati energetici saranno un dovere e l'agente deve conoscere bene materia, che tra il 2011 e il 2012 sarà obbligo di legge.