

IL CORAGGIO DI PARLAR CHIARO

L'editoriale di Guglielmo Pelliccioli de *il Quotidiano Immobiliare*
del 26/06/2013

La scorsa settimana, come puntualmente riportato da *il Quotidiano Immobiliare*, la **Fimaa di Milano, Monza & Brianza** ha eletto il nuovo presidente nella persona di **Enzo Albanese**. Avevamo parlato con lui durante l'Eire, ragionando liberamente sul ruolo futuro dell'agente immobiliare, e trovando una grande condivisione dei problemi che assillano la categoria oltre ad alcune possibili soluzioni per uscirne. Ci fa piacere che la prima dichiarazione ufficiale di Albanese guardi in faccia la realtà senza troppi giri di parole e promesse in politiche, tipiche di molti vertici delle associazioni immobiliari. Riportiamo il suo 'proclama di investitura' come esempio di ciò che ci aspettiamo e auguriamo da questa importante categoria di operatori:

"Sono convinto che il nostro Collegio avrà sempre molto 'da dire' al mercato ma che ci sia anche molto 'da fare'. I nostri Associati rappresentano una ricchezza straordinaria per esperienza e professionalità, dobbiamo puntare sulle 'nuove leve' perché sono il futuro ed hanno una marcia in più, non si pongono limiti, hanno l'entusiasmo e un po' di quella sana incoscienza nell'affrontare le situazioni che solo la sfrontatezza dei loro anni consente. Sono la nostra linfa per la sfida legata alle nuove tecnologie, al web e al 'mobile'. Nell'Era della Comunicazione e dell'Informazione nella quale ci troviamo, il patrimonio strategico di ogni azienda è rappresentato non solo dal proprio know how ma anche dall'accesso alle informazioni e dalla capacità di sfruttare le potenzialità offerte dalla tecnologia. I periodi di crisi, come da sempre nella storia, sono stati forieri di miglioramenti e di innovazioni fondamentali per il progresso, in quanto agiscono come acceleratori di processi. Nel settore immobiliare assisteremo ad un nuovo modo di concepire i valori di mercato degli immobili, ci si avvicinerà sempre più a valori 'ritagliati' sui singoli immobili, se non addirittura sulla singola unità. Più in generale, cambieranno completamente il concetto di marketing ed il modo di comunicare: le esigenze del Cliente, in tempo reale, diverranno la base di un complesso sistema di analisi e di gestione delle richieste della clientela stessa per cogliere le dinamiche in essere e governarle. Saremo chiamati sempre di più ad innovare il nostro modo di lavorare e di pensare. Come Associazione dobbiamo leggere tali cambiamenti in atto ed anticiparne l'impatto nella nostra attività quotidiana."

iIQI

In poche righe è condensato un programma che, se messo a frutto e condiviso dai vertici e dalla base, potrà cambiare la faccia al settore dell'intermediazione. Da parecchio tempo non ci siamo più occupati di questo settore pur importante dal real estate. Francamente delusi da certi atteggiamenti dei suoi vertici, scontenti dai comportamenti di alcuni aderenti, spiazzati da talune iniziative dettate evidentemente dalla crisi di mercato che toglie lucidità e spesso anche buona educazione.

La scelta di eleggere Albanese ci sembra che voglia recuperare un po' del terreno perduto, cercando di guardare avanti e non indietro o a lato come è un po' il vezzo della categoria: per la serie che è sempre meglio accontentarsi di un uovo oggi, piuttosto che la gallina domani.

Puntare sui giovani è una scelta coraggiosa e intelligente, però questi giovani non devono arrivare a fare l'agente immobiliare per sfinitimento dopo aver provato cento altri mestieri. Questo ci diceva Enzo un mese fa. Tradotto: se vuoi fare questo mestiere è perché ti piace, perché ci credi, perché sei preparato, perché vuoi migliorarlo e migliorarti. E ci devi mettere passione, entusiasmo, anche un po' di "sana incoscienza". Devi vederlo come il lavoro del tuo futuro, non come il ripiego su cui adagiarti. Quando ci saranno agenti con questo spirito, il mercato sarà più dinamico e aperto e a guadagnarci saranno soprattutto le controparti, cioè gli utenti che si rivolgono alle agenzie. Basta gente afflosciata, demotivata, disordinata, approssimativa, restia al cambiamento e all'innovazione, attaccata unicamente ai propri diritti ma senza mettersi minimamente in gioco. Direi basta anche alle associazioni in trincea, capaci di fare battaglie di retroguardia sul modulo e sullo stampato e non sul ruolo (nel senso di capacità e visione professionale) dei propri aderenti. Sappiamo quanto sia difficile il momento che viviamo; ognuno di noi è seriamente impegnato a riflettere sulla propria attività e su come gestire il futuro, traendo insegnamenti da ciò che ha sbagliato o non compreso in passato, insieme a incitamenti e stimoli per ciò che invece è riuscito ad affermare.

Se Enzo Albanese parte con questo spirito, gli facciamo i migliori auguri dicendogli (ma lo sa già) che la sua sarà una strada complicata e lastricata di ostacoli da rimuovere; se tutto andrà bene avrà fatto quanto ci si aspettava da lui, mentre se invece ci sarà qualche intoppo nessuno sarà disponibile a concedergli le attenuanti della buona volontà e della buona fede.

Perché il mondo degli agenti immobiliari purtroppo è fatto così: tutti hanno sempre molto "da dire" ma pochi, sempre i soliti, si impegnano veramente anche "per fare". La persona (Albanese) è valida, la categoria (agenti immobiliari) è importante. Coraggio allora!

The logo consists of the lowercase letters 'il' in a thin, sans-serif font, followed by the uppercase letters 'QI' in a bold, sans-serif font. The 'Q' has a small tail that curves downwards and to the right. The entire logo is white and is positioned on a solid orange background.