



Collegio Agenti d’Affari in Mediazione di
Milano, Lodi, Monza Brianza e Province dal 1945

Convegno
Antiriciclaggio 2019.
Cosa cambia con il NUOVO D.Lgs. N. 125 del 4 ottobre 2019

Il mercato, la professione e le nuove sfide 2020

Vincenzo Albanese
Presidente FIMAA Milano Lodi Monza e Brianza

Milano, 19 dicembre 2019

Con il patrocinio di



Il mercato

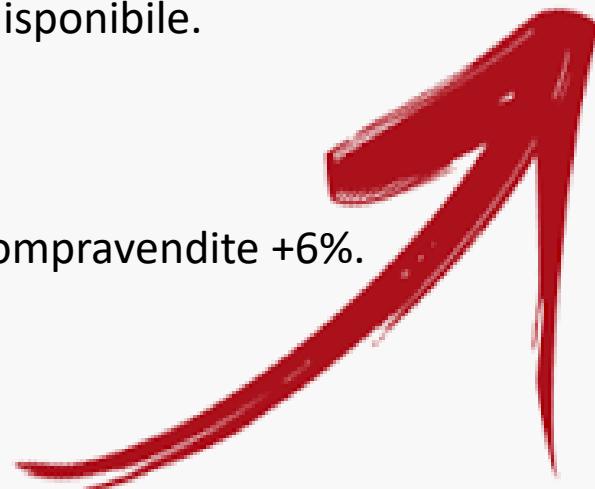
Sentiment: Milano cresce ancora, prezzi in salita

Milano

- Previsione della chiusura delle compravendite annuale **+8% circa**.
- Crescita media dei **prezzi** del **+5,8%** nuovo e **+6,3%** usato.
- **Bilocale**: tipologia più richiesta, superando **il 63% del totale**.
- **Offerta**: crollo dell'offerta disponibile in città (**- 30,5%**) rispetto 2018. Entro 4 anni la previsione dell'esaurimento dello stock disponibile.

Provincia di Milano

- gode dell'effetto benefico della metropoli con compravendite **+6%**.
- tempi di vendita si contraggono.

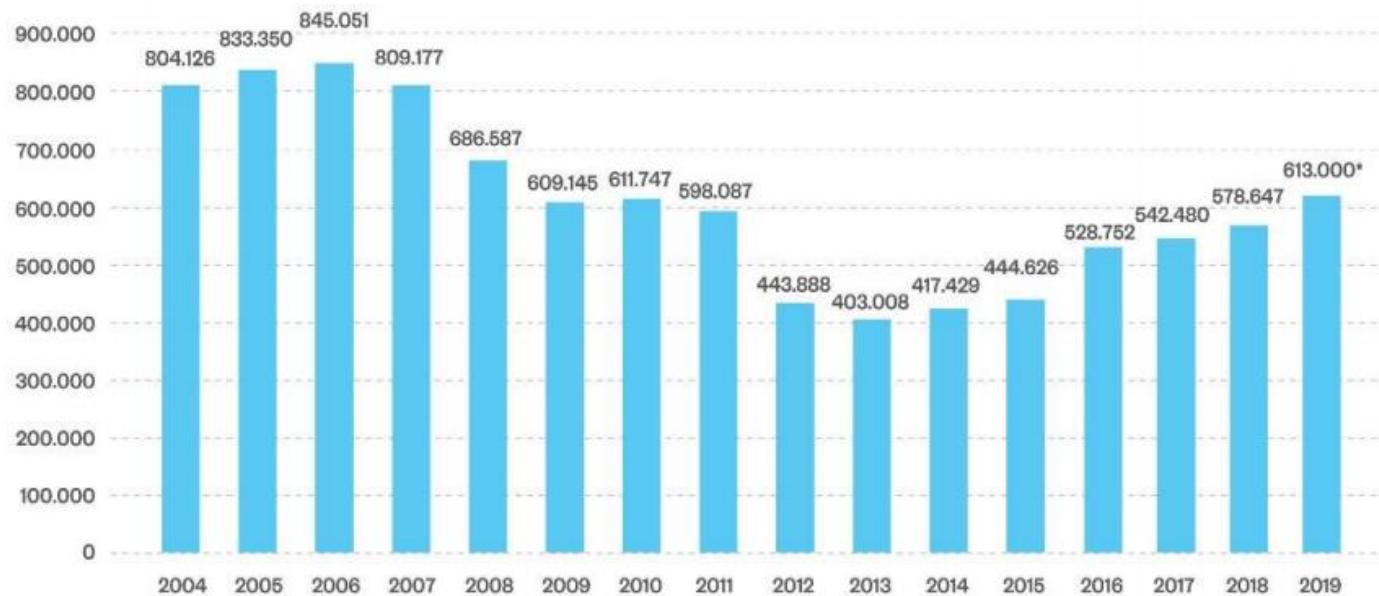


Fonte: Sentiment FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

«2019: in Italia il residenziale corre verso i 100 miliardi di transato.»

- Il mercato residenziale italiano potrebbe toccare i 100 miliardi di euro di transato, raggiungendo oltre 600.000 transazioni.

RESIDENZIALE IN ITALIA (NTN)

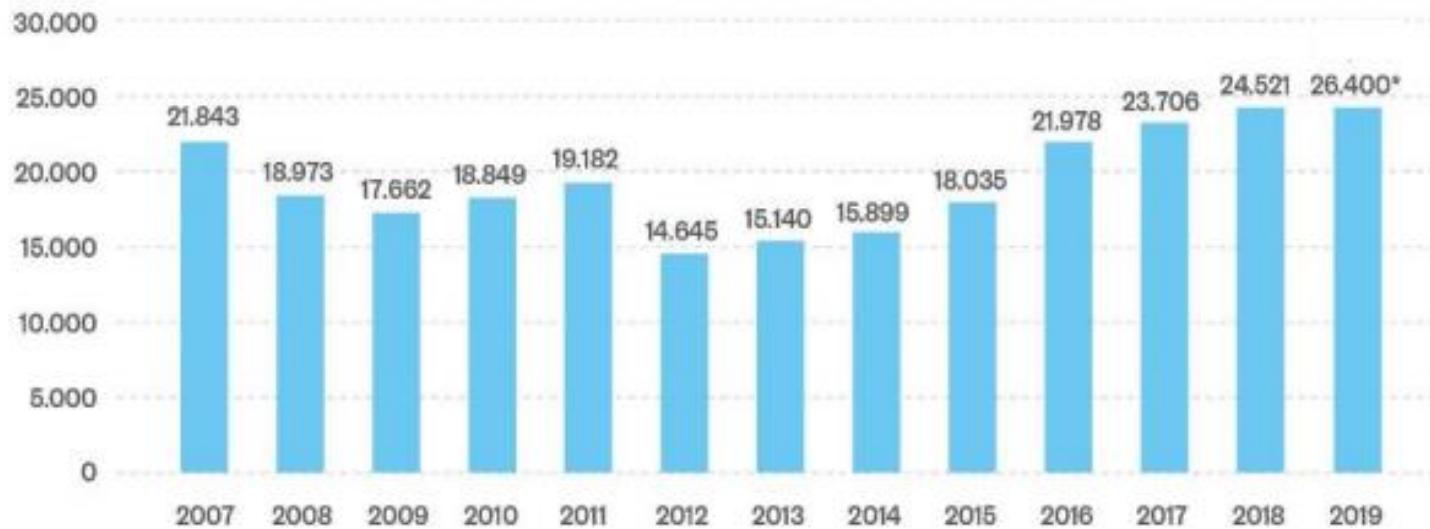


Fonte: *Previsione FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

«2019: nel residenziale Milano ricoprirà un ruolo da protagonista.»

- Il mercato residenziale milanese potrebbe toccare gli 8 miliardi di euro di transato con oltre 26.000 transazioni.

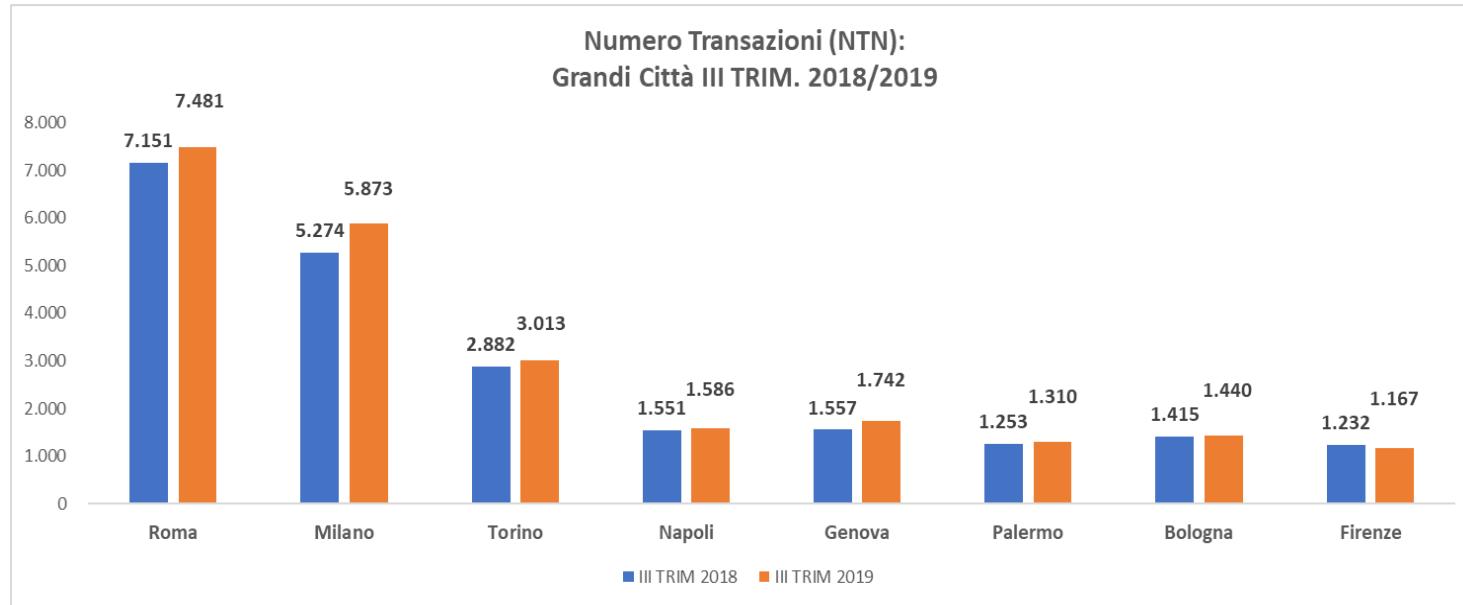
RESIDENZIALE A MILANO (NTN)



Fonte: *Previsione FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

«Milano non è più sola a trainare.»

- L'analisi dei dati OMI del III trimestre 2019 mostra la crescita delle transazioni a livello nazionale, tra le grandi città spiccano Milano (+11.4%) e Genova (+11.9%).



«A Milano torna il mercato dell'investimento con le vendite di monolocali che aumentano del + 27%.»



- La notevole crescita a Milano della vendita di monolocali in città (+27%) nell'ultimo trimestre rappresenta un dato significativo. Si tratta di un taglio tipicamente scelto da chi acquista per investimento.
- Il ritorno di questo mercato è la conseguenza diretta della ricerca di soluzioni alternative agli investimenti mobiliari classici, che oggigiorno non garantiscono più rendimenti elevati come una volta.

NTN PER TAGLIO				
MILANO				
	III TRIM 2018	III TRIM 2019	VAR%	%TIP. SU NTN
MONO	983	1.251	27,1%	21,3%
BILO	2.268	2.487	9,7%	42,4%
TRILO	1.128	1.209	7,2%	20,6%
QUADRI	470	512	8,7%	8,7%
PLURI	423	414	-2,2%	7,0%
	5.274	5.873	11,4%	

Fonte: Agenzia delle Entrate. OMI, Nota trimestrale III trim 2019, 5 dicembre 2019.
Elaborazione: FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

La professione

Gli associati

Iscritti 2018
novembre

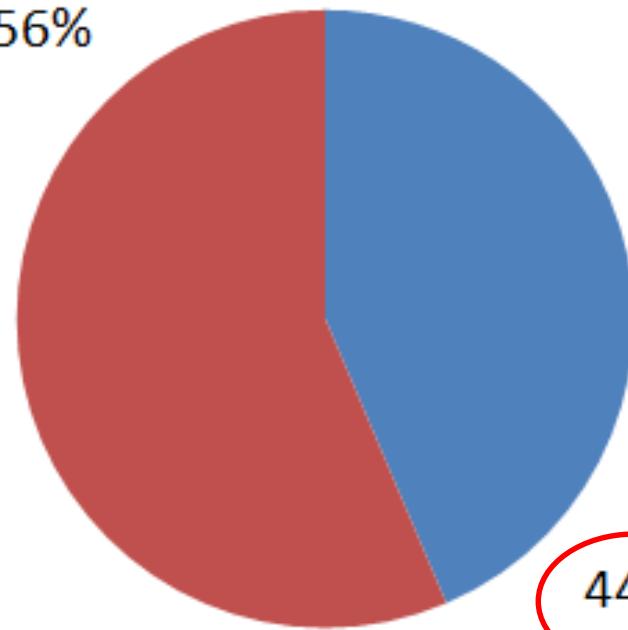
1.923

Iscritti 2019
novembre

1.972

Altro

56%



Immobiliari
ditte individuali

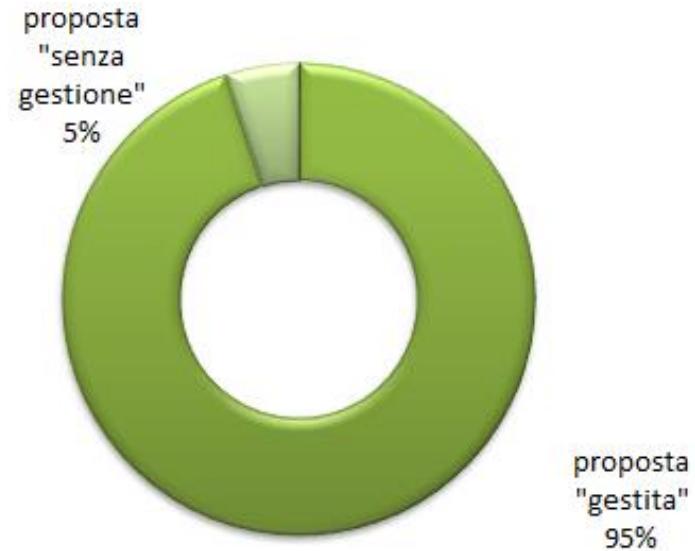
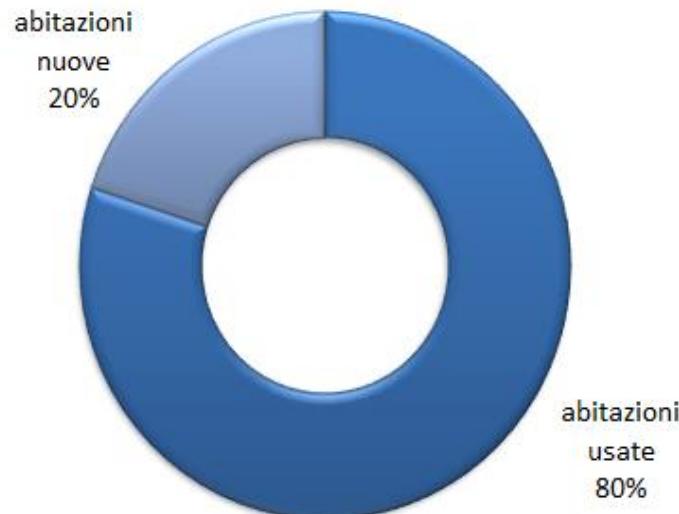
VULNERABILITA'

Fonte: FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

L'attività di intermediazione

L'80% delle unità acquistate nel 2018 (578.647 NTN) è rappresentato da appartamenti usati.

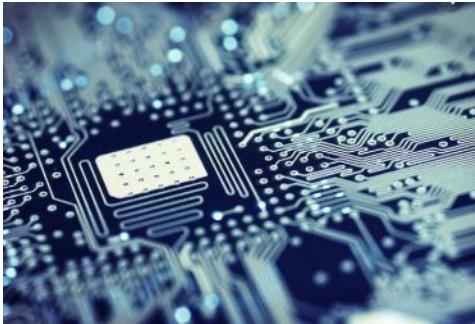
Dalla nostra esperienza, quasi tutte le pratiche richiedono un'attività di gestione, seppur con diversi gradi di complessità (adeguamento difformità catastali, sanatorie, ecc).



Fonte: FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

Le sfide 2020

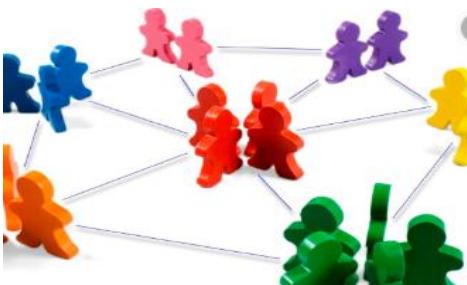
Trend 2020



Tecnologia, digitale e proptech: strumenti potenti ma da soli non bastano.



Formazione: la chiave di volta per la vera innovazione sono le persone formate e motivate per le nuove sfide.



Nuovi modelli di business: le agenzie devono reinventarsi come piattaforme e hub di servizi.

Tecnologia: proptech, vera innovazione?



Le proptech nell'intermediazione, le agenzie digitali, sono davvero così innovative? A nostro avviso **dipende**. Molte propongono **un business model «tradizionale»** con strumenti tecnologicamente evoluti, la leva è unicamente il presunto **risparmio economico**, il cliente di riferimento è il venditore.

Nei 3 pilastri dell'innovazione, centralità della formazione e delle persone



Tecnologia

Formazione

Ricerca

Nuovi modelli di business: agenzie come hub di servizi innovativi

Per rispondere a una domanda in mutazione è necessario conoscere e comprendere i cambiamenti e dotarsi degli strumenti idonei.



Le aziende devono evolvere da una logica di «piccola e media impresa» a una più complessa che prevede una visione di medio- lungo periodo.

Potremmo sintetizzare così: le imprese di servizi devono passare da «piccolo è bello» a un hub di servizi innovativi.

Grazie per l'attenzione