



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

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

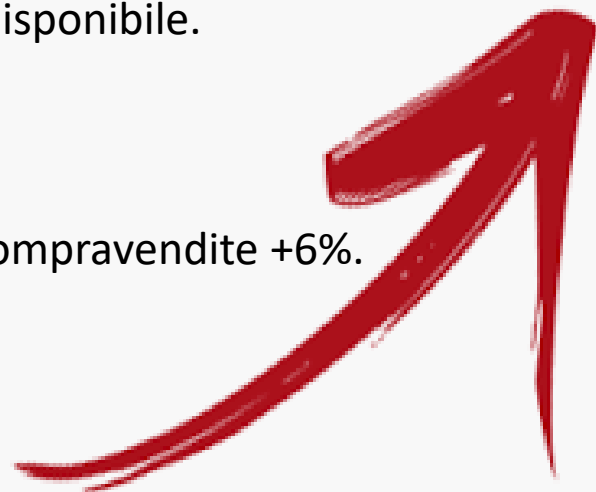
# Sentiment: Milano cresce ancora, prezzi in salita

## 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.



# «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.



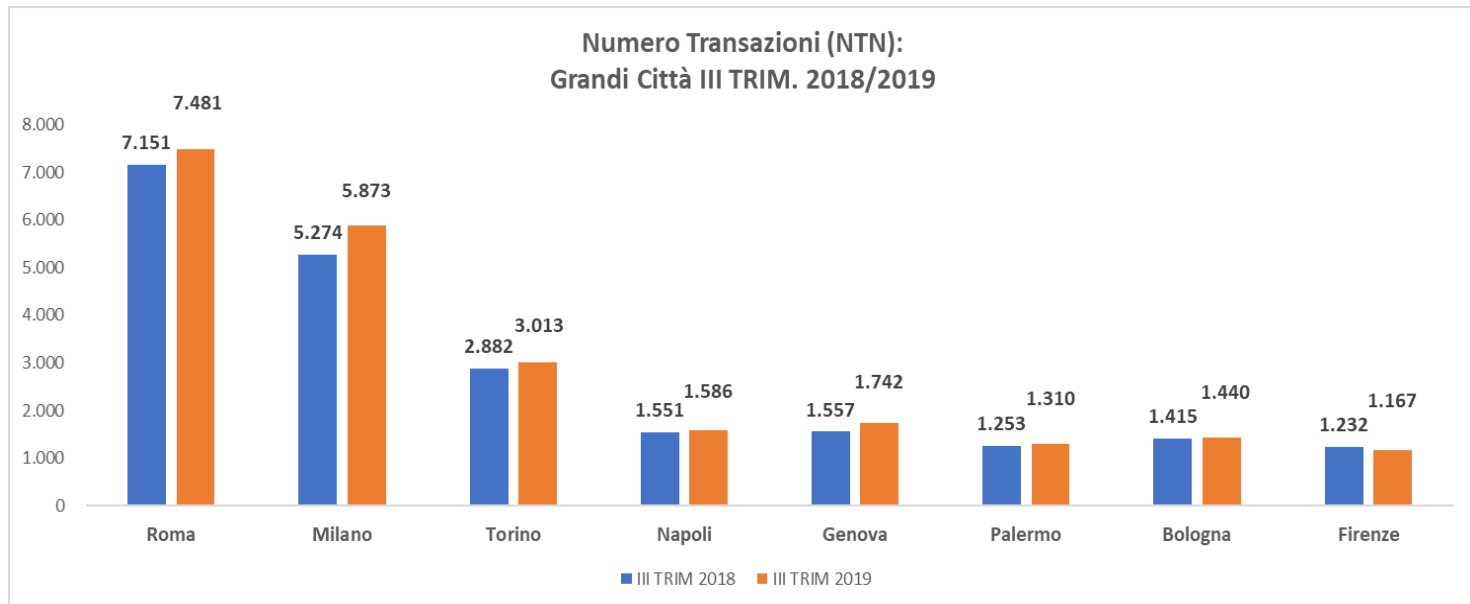
# «2019: nel residenziale Milano ricoprirà un ruolo da protagonista.»

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



# «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 monocali che aumentano del + 27%.»



- La notevole crescita a Milano della vendita di monocali 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 oggi 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

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.



# Gli associati

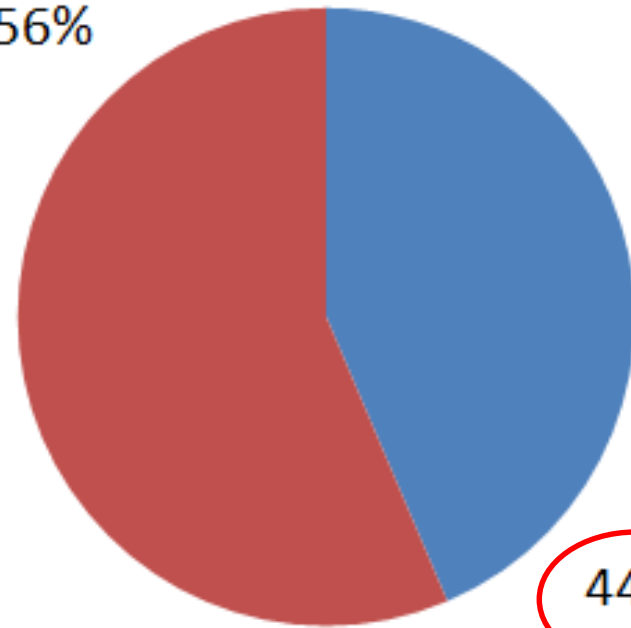
Iscritti 2018  
novembre

1.923

Iscritti 2019  
novembre

1.972

Altro  
56%



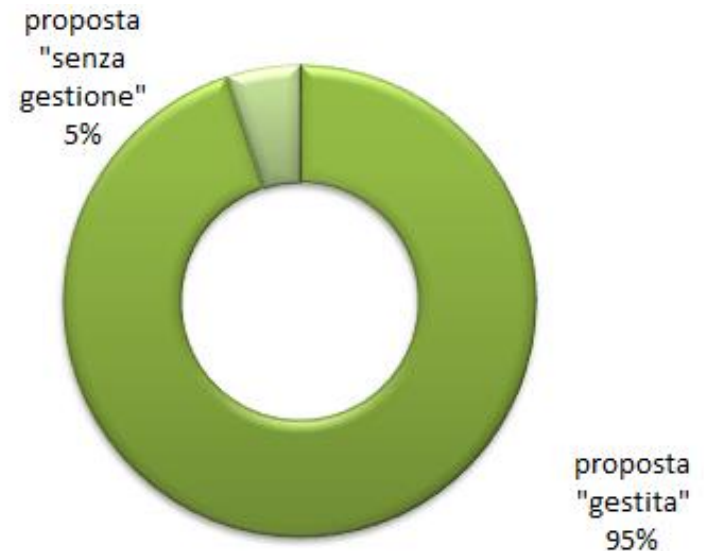
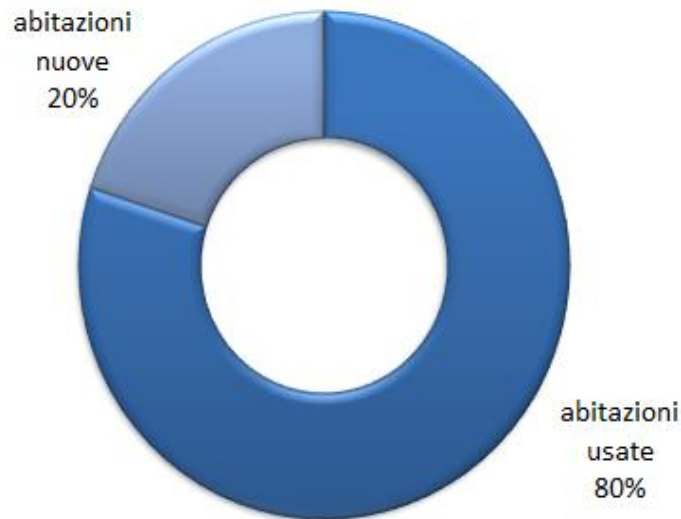
Immobiliari  
ditte individuali

**VULNERABILITA'**

# 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

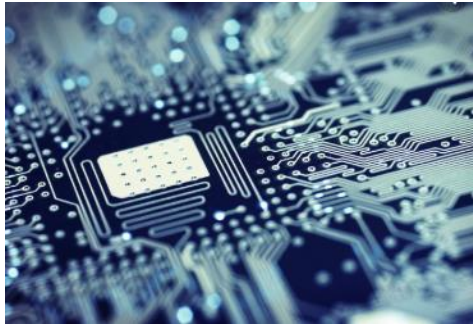
# Le sfide 2020

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

# 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



# 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**

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.