«Il mattone? Oggi è un altro mondo»

L'esperto. L'immobiliarista Zambaldo: «Compravendite e affitti, i clienti sono molto più preparati ed esigenti»
«Anche gli addetti ai lavori si sono evoluti: la professionalità è aumentata, così come il ricorso alla tecnologia»

LECCO
MARIA GIOVANNA DELLA VECCHIA

«Da quando abbiamo avviato l'attività tutto è cambiato nel mondo e nel mercato immobiliare».

Parola di Matteo Zambaldo, immobiliarista lecchese che nel 1996 col suo socio Daniele Gandolfi (entrambi nella foto qui sotto) ha fondato l'agenzia "Lecco Immobili".

Quello di Zambaldo sull'immobiliare del territorio è un osservatorio particolare: sia per la sua esperienza professionale di lungo corso sia perché lui si trova alla guida come presidente di Fimaa Confcommercio Lecco delle 130 realtà locali del settore.

Dai volantini al web

«È cambiato il modo di lavorare - spiega Zambaldo - sono lontani i tempi in cui l'agente era sostanzialmente colui che accompagnava un cliente per mostrargli un appartamento. Da un lato i clienti si sono fatti più esigenti ed informati; dall'altro la nostra attività tecnicamente è migliorata».

Il comportamento dei clienti, ribadisce Zambaldo, è cambiato perché è cambiato il loro modo di informarsi e di conseguenza sono cambiate le tecniche di promozione immobiliare.

Una volta si faceva pubblicità su volantini e giornali, oggi si fa soprattutto si cerca di proporre l'offerta principalmente su internet.

In passato si prendeva appuntamento per visionare un immobile, fissandolo magari con settimane di anticipo perché ci si doveva spostare su distanze anche piuttosto lunghe; oggi si possono vedere le case in videochiamata.

«Per quanto più esigenti – aggiunge Zambaldo – oggi i clienti trovano nelle agenzie una professionalità senz'altro più elevata rispetto a quella degli anni Novanta».

Ma, aggiunge, quanto alla sostanza di ciò che vogliono i potenziali clienti la base è sempre la stessa: «C'è chi vuole solo vendere - premette - più spesso c'è chi vuole vendere e contestualmente comprare e quindi fa un'operazione complessiva con l'agenzia. Una buona parte dei nostri clienti sono investitori che comprano per mettere a reddito e ci chiedono una sorta di business plan. Chiedono di cercare immobili con la redditività migliore per avere nel proprio paniere appartamenti, magari piccoli, con una certa redditività in luoghi di interesse oppure grandi per locazioni non standard».

«Rispetto al passato - prosegue - i clienti sono anche più preparati. Prima si limitavano a chiedere un appartamento da affittare, mentre oggi chiedono un appartamento con affitto classico di lungo periodo, oppure un appartamento da affittare sul breve periodo, oppure ancora, per massificare l'investimento, un appartamento di grande taglio da dividere in più stanze da affittare a studenti. Il nostro compito è studiare la soluzione più idonea per garantire la relativa redditività».

Quanto alla vendita "classica", le richieste sono invece più o meno sempre le stesse: per un primo appartamento magari si chiede il bilocale, oppure c'è chi vuole il quadrilocale vendendo il suo trilocale.

Ad essere cambiata è dunque anche la preparazione degli agenti immobiliari che, anche per il cambio delle normative, sono tenuti a un aggiornamento costante. «Ci aggiorniamo tramite i corsi di Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti affari, aderente a Confcommercio imprese per Italia, Ndr), mentre per quanto riguarda la formazione dei nostri sei collaboratori utilizziamo corsi di Confcommercio relativamente al marketing, oppure i corsi tecnici sulla nostra professione».

Il core business

L'agenzia di Zambaldo opera principalmente su Lecco città, ma spazia anche sulla provincia. «Il nostro core business - chiosa - è quello della compravendita residenziale, ma abbiamo anche un reparto dedicato alle locazioni e uno per gli immobili commerciali e industriali. Quest'ultimo settore ha avuto un notevole sviluppo negli ultimi anni: ha avuto un risveglio dopo un lungo periodo di un po' di sonnolenza, e anche in questo settore l'aumento dei tassi bancari ha avuto un ruolo rilevante».

«C'è necessariamente più attenzione – specifica Zambaldo - da parte di un'azienda che ha bisogno di più spazi, le scelte si fanno più oculate».

Non ultimo, conclude Zambaldo, Lecco Immobilli si prepara a commercializzare nei primi mesi del 2024 i 47 appartamenti di "Leucum", un grande cantiere ad Acquate.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Le tecniche di vendita nel corso degli anni sono molto cambiate: ora si punta sull'online

Compravendite in calo La flessione è del 14%

Matteo Zambaldo, presidente degli immobiliaristi di Fimaa-Confcommercio Lecco, rappresenta nell'ambito dell'associazione territoriale circa 130 iscritti in un mercato che, nei dati generali (ultimi dati Nomisma), stima una flessione del 14% per le compravendite del 2023 sul 2022.

Nel secondo semestre di quest'anno anche sul mercato provinciale si è registrata una flessione, con differenze fra le diverse zone e tuttavia con un calo che in chiusura dell'anno è compreso fra il 10 e il 12% sul territorio lecchese.

«Ciò – afferma Zambaldo - è dato certamente dall'incremento dei tassi d'interesse, ma anche da un'inflazione che fortunatamente sta diminuendo. Sono due fattori che hanno inciso sul fatto che le persone, pur continuando a guardare alla casa con interesse, mostrano minor decisione sull'acquisto soprattutto nelle fasce più basse e comunque in quei casi in cui il cliente deve necessariamente accedere al credito per l'acquisto dell'immobile. A parità di importo ottenuto dalla banca un cliente si ritrova con rate più alte».

«Le previsioni sul 2024 e 2025 – conclude il presidente - indicano un ribasso dei tassi e ritengo che questo dovrebbe favorire una ripresa. Le agenzie non stanno lamentando particolari criticità sulle loro compravendite, anche se l'ultimo trimestre è stato piuttosto tranquillo. C'è chi si sta orientando sugli affitti, col grosso problema che però immobili in locazione non ce ne sono». **M.Del.**