

anno VI - numero 3  
marzo 2010

mensile registrato presso il Tribunale  
di Milano n. 523 del 24 settembre 2003

**Editore**

Blue Financial Communication Srl  
Via Melchiorre Gioia, 55  
20124 Milano  
Tel. (+39) 023032111  
Fax. (+39) 0230321180  
www.bluerating.com

**Presidente**

Denis Masetti

**Editore associato**

Andrea Giacobino

**Direttore responsabile**

Alessandro Rossi

**Redazione**

Francesco D'Arco (coordinamento)  
Marcella Persola  
Giacomo Berdini  
Camilla Gaiaschi

**Hanno collaborato**

Andrea Arcangeli, Massimo Arrighi,  
Cosimo Baccaro, Francesco Biraghi,  
Marco Brenna, Adele Bricchi, Mauro  
Camelia, Samuele Camellini, Biagio  
Campo, Emanuele Carluccio, Diletta  
Castelli, Matteo D'Aosta, Giuseppe De  
Lucia Lumeno, Carlo Emilio Esini, Luigi  
Gaffuri, Luca Lodi, Paolo Maleo,  
Salvatore Parmentola, Eliana Pelucchi,  
Edoardo Romano, Marco Silvani,  
Chiara Verderio, Andrea Zona

**Graphic design**

Luca Baraggia

**Pubblicità**

Michele Gamba  
Blue Financial Communication Srl  
Tel. (+39) 0230321161

**Stampa**

Vela Web  
Via Copernico, 8 - 20082 Binasco (MI)  
Tel. (+39) 0290092766  
Fax (+39) 0290092628

**Distributore esclusivo per l'Italia**

A&G MARCO SpA  
Via De Amicis, 53 - 20123 Milano  
Tel. (+39) 0225261  
Fax (+39) 0227000823  
e-mail: info@aegmarco.it  
www.aegmarco.it  
Associata A.D.N

**Per ogni informazione**

Tel. (+39) 023032111  
Fax (+39) 0230321180  
redazione@bluerating.com

Il costo di ciascun arretrato è di €14

- 6. **Si vince con l'otto** di Alessandro Rossi
- 7. **Draghi da bruciare** di Andrea Giacobino
- 8. **Fai la scelta giusta** The Advisor

**COVER STORY**

- 10. **The Day After Tomorrow** di Massimo Arrighi
- 14. **Dopo lo scudo la consulenza** di Giacomo Berdini
- 18. **News**

**LEADER**

- 31. **Clienti e pf al centro**
- 32. **RcAuto, un mercato senza mai pace** di Marcella Persola
- 35. **Un rapporto win-win** di Edoardo Romano
- 36. **Selezione all'ingresso del gruppo UniCredit** di M. P.
- 38. **Clienti sempre più giovani** di M. P.
- 39. **Ancora un riconoscimento** di Giuseppe De Lucia Lumeno
- 40. **L'arte della gestione** di Paolo Maleo
- 41. **Vietato improvvisare** di Matteo D'Aosta
- 43. **Un nuovo gestore** di Marco Silvani
- 44. **Non solo benchmark** di Luigi Gaffuri
- 45. **Il giocatore e il Casinò** di Carlo Emilio Esini
- 46. **La scelta non banale** di Emanuele Carluccio
- 47. **Senza più misteri** di Andrea Arcangeli

**ASSET**

- 49. **Rotazione vincente**
- 50. **Fusioni e acquisizioni verso la pole position** di Chiara Verderio
- 55. **Equilibrio azionario** di Edoardo Romano
- 56. **Vittime della ripresa** di Luca Lodi
- 58. **È il momento di investire** di Edoardo Romano
- 59. **Con la spinta dei fondi** di Matteo D'Aosta
- 60. **Crisi non "emergenti"** di Biagio Campo
- 62. **Qualità e stock picking. È questa la ricetta** di Camilla Gaiaschi
- 64. **Avvio a due velocità** di Cosimo Baccaro
- 65. **La cartina di tornasole** di Paolo Maleo
- 66. **Opportunità al telefono** di Francesco Biraghi
- 69. **Invesco: l'Asia non è mai stata così vicina** di Edoardo Romano
- 70. **Ancora avanti. Ma piano** di Giacomo Berdini
- 73. **Amundi ringrazia** di Samuele Camellini
- 74. **Dodici mesi da record** di Giacomo Berdini
- 76. **Lo spartiacque** di Salvatore Parmentola
- 80. **L'Europa in 4 piazze** di Diletta Castelli
- 82. **Meno prodotti, più scambi** di C. G.
- 83. **La scelta giusta** di Camilla Gaiaschi
- 84. **Mercato primario, tornati ai livelli del 2007** di Adele Bricchi e Mauro Camelia
- 86. **I 10 anni dell'Europa** di C. G.
- 87. **E ora la Francia** di C. G.

**DOSSIER REAL ESTATE**

- 90. **Il futuro? Web e consulenza** di Marcella Persola
- 92. **Il peggio è passato. Finalmente si riparte** di M. P.
- 94. **Chiamateli personalRE** di M. P.
- 96. **Adesso gli agenti chiedono più tutela** di Marcella Persola
- 98. **Directory**



Giancarlo Vinacci,  
MedioFimaa



Bruno Vettore,  
Gabetti Franchising



Valerio Angeletti,  
Fimaa



Paolo Bellini,  
Anama

# Adesso gli agenti chiedono più tutela

Dopo aver curato gli interessi dei consumatori il legislatore deve ora evitare la nascita di "abusivi". Le associazioni del settore scendono in campo.

Marcella Persola

**I**l 2010 si presenta come un anno di ripartenza anche per le associazioni degli agenti immobiliari. Le federazioni **FIAIP**, **FIMAA** e **ANAMA** nel corso del 2009 hanno cercato di sostenere al meglio i propri iscritti, promuovendo sia maggiore formazione, ma anche compiendo un'importante attività di lobby presso le istituzioni governative per evitare che gli agenti immobiliari potessero essere vessati da nuovi oneri.

E ora sono pronte a ripartire con nuovi progetti e con nuove iniziative. Anche perché il mercato sembra apprestarsi ad uscire da quello che è stato il vortice nero nel quale era precipitato negli ultimi anni. Per alcuni sarà soltanto nel 2011 che riusciremo ad assistere alla ripresa effettiva. Ma intanto si prepara il terreno. «Per gli agenti immobiliari è iniziata una "piccola ripresa" ed è terminata la contrazione delle transazioni e la diminuzione del calo dei valori di compravendita in particolare per le abitazioni di pregio e nelle zone di maggior valore. Il calo dei prezzi registrato quest'anno nel mercato immobiliare non è ancora accompagnato da misure legislative per il rilancio del mercato degli affitti o da detrazioni fiscali per chi vuole investire nel mattone come bene di rifugio» spiega **Paolo Righi**, presidente di FIAIP. Quindi per il 2010 la tendenza è ad un mercato stabile con un lieve recupero nel numero delle compravendite e delle locazioni in particolare per l'uso abitativo. Secondo alcuni il 2009 ha rappresentato proprio un cambiamento

epocale. «Durante quest'anno è stato difficile trovare i clienti, anche perché la stretta creditizia ha penalizzato molto l'attività degli intermediari» racconta **Paolo Bellini**, presidente di Anama. Gli agenti hanno quindi dovuto cambiare mentalità, approccio, hanno dovuto organizzarsi e soprattutto mettere il cliente al centro di tutto. «Anama in questo anno ha allargato il proprio bacino di utenza, guardando anche oltre frontiera. In tale senso si colloca il progetto di collaborazione con la Russia. L'Italian Russian Association. (I.R.A.) rappresenta la novità del momento» precisa il presidente di Anama. Si tratta di un panel di offerte proposte da agenti immobiliari italiani in risposte alle domande proveniente dagli investitori russi.

Per **Valerio Angeletti**, presidente di FIMAA, il 2010 sarà comunque un anno difficile. «Operativamente è iniziato da poco tempo e penso si possa dire che sarà un anno caratterizzato da un numero stabile di compravendite» precisa il presidente che sottolinea come la Federazione da lui presieduta abbia interesse a proseguire e riprendere i progetti già in essere. «Stiamo lavorando a un rafforzamento del supporto creditizio, che riteniamo sia fondamentale sia per gli operatori immobiliari, sia per quelli creditizi che sempre maggiormente stanno aderendo alla nostra Federazione per la tutela offerta» continua. **In questo senso si inserisce il progetto di ampliamento delle convenzioni stilate da Mediofimaa (la società della fe-**



## Carta d'identità

**Nome:** Valerio Angeletti

**Ruolo:** presidente

**Società:** Fimaa

**Sito web:** [www.fimaa.it](http://www.fimaa.it)

**derazione attiva nel segmento mutui, ndr.** Inoltre la federazione sta pensando alla realizzazione di una piattaforma di MLS, progetto che sta realizzando anche FIAIP. Anche se nonostante l'attività propria di supporti per i servizi agli agenti, le prec



### Carta d'identità

**Nome:** Paolo Bellini  
**Ruolo:** presidente  
**Società:** Anama  
**Sito web:** [www.anama.it](http://www.anama.it)

cupazioni principali restano legate alla Direttiva dei Servizi. E in particolare l'abolizione del ruolo che questa comporterebbe. Per il presidente di FIAIP «serve maggiore cautela da parte del legislatore. In Italia rischiamo di imitare la brutta esperienza della Spagna, dove oggi si reintroducono nuove normative a tutela dei consumatori, dopo che la *deregulation* dell'attività immobiliare ha portato negli scorsi anni oltre l'incremento del numero degli operatori abusivi, privi di conoscenze tecniche, anche l'aumento sostanziale del 45% delle truffe immobiliari». Per Righi «E' davvero paradossale. In Europa le professioni che non hanno una regolamentazione lavorano per creare standard comuni di servizi, e nuove garanzie per i consumatori. In Italia, invece, si pensa di lasciare le famiglie e gli investitori in balia di truffatori e di agenti improvvisati». Inoltre da un'indagine che la stessa associazione ha svolto emergerebbe che nessun paese europeo in recepimento della Direttiva Servizi abbasserà i livelli formativi e i criteri di accesso alla professione, ben consapevoli della funzione sociale che svolge l'agente immobiliare. E per essere ancora più incisiva FIAIP ricorda come quest'anno si sia impegnata a lavorare soprattutto sull'aspetto valoriale della professione. «Abbiamo realizzato un Protocollo di Intesa con Adiconsum che porterà all'emanazione di una carta dei servizi condivisa nella quale saranno indicate tutte le attività che svolge l'agente immobiliare, che non sono molto note» continua Righi. «Riteniamo che in questi anni la figura dell'agente immobiliare sia stata fin troppo bistrattata - continua Ri-

ghi - non si è mai esplicitato a dovere il ruolo fondamentale che invece svolgiamo».

Per Anama invece sull'abolizione del ruolo si è fatto un po' troppo allarmismo. Bellini pensa che «se la Direttiva sui Servizi europea chiede la soppressione del Ruolo, il Governo italiano ha deciso di sostituirlo con l'iscrizione obbligatoria al Registro Imprese, se si tratta di società e al REA se si tratta di ditta individuale. E tutti i requisiti richiesti dalla legge 39/89 per l'abilitazione restano inalterati. Titolo di studio minimo, obbligo del corso e dell'esame, requisiti morali e le incompatibilità. Quindi a chi giova creare tensione nella categoria?» si chiede il presidente di Anama. Per Righi invece la posizione di Anama espressa da Bellini non è praticabile. Anama infatti secondo la visione di FIAIP vorrebbe promuovere dei corsi a livello regionale, ma questo creerebbe secondo FI-

**Il rischio è abbandonare le famiglie in balia di truffatori. Ma c'è anche chi sostiene che l'Italia si è mossa nella direzione giusta. Meglio evitare allarmismi.**



### Carta d'identità

**Nome:** Paolo Righi  
**Ruolo:** presidente  
**Società:** FIAIP  
**Sito web:** [www.fiaip.it](http://www.fiaip.it)

MAA e FIAIP delle discordanze a livello nazionale. E' anche questa una delle motivazioni che ha portato a chiudere anticipatamente l'esperienza della Consulta Immobiliare Interassociativa, che riuniva le tre federazioni e che aveva portato al turno della presidenza. La Consulta è stata sospesa a dicembre del 2009 e nei confronti della sua chiusura Bellini esprime qualche perplessità. «Non capisco perché nel momento in cui la presidenza doveva toccare ad Anama, la Consulta si sia sciolta» chiosa. Ma con molta probabilità non c'è nessuna retrologia, tranne il fatto che non si riusciva più a condividere delle battaglie comuni e a realizzare un progetto uniforme. Peccato perché un tempo si diceva che l'unione fa la forza e forse gli agenti immobiliari avrebbero apprezzato. **A**