

Agenzie immobiliari: competenza, professionalità e giusti requisiti

Le norme che regolano l'acquisto o la vendita di una casa sono sempre più numerose e complicate, andando a toccare aspetti diversi di tipo tecnico, legale o bancario, basti pensare alle verifiche urbanistiche e catastali degli immobili, alla certificazione energetica o all'accesso ai mutui. Per questo negli ultimi anni la professione dell'agente immobiliare, soprattutto il suo ruolo di mediatore tra le parti nella compravendita, è cambiata. Come? Lo abbiamo chiesto a quattro protagonisti del mercato immobiliare biellese che ci hanno spiegato, con eloquenti motivazioni, come per comprare o per vendere una casa sia assolutamente da evitare il "fai da te".

(Luca Cerutti – Da Vinci Casa)

Umanità, etica, trasparenza e innovazione sono valori che nella professione del mediatore immobiliare fanno la differenza. L'agenzia Da Vinci Casa è una realtà giovane e dinamica, di tipo familiare, capace di trasformarsi seguendo il mercato e in grado di trattare, all'occorrenza, anche in inglese, in francese e in arabo. È nata dall'unione di due professionalità, quella di Luca Cerutti, laureato all'Università Bicconi di Milano in economia dei mercati finanziari, buon conoscitore delle dinamiche economiche ed imprenditoriali grazie alla lunga esperienza maturata a Londra, a contatto con personaggi di alto rilievo, come consulente e responsabile dello sviluppo del business all'interno di una società di diplomatici, e quella di Aicha Zeroual con esperienza nel settore immobiliare, una buona conoscenza del mercato e l'innata propensione ad entrare in sintonia con i clienti. Da Vinci Casa è associata alla FIAIP (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali) della quale Luca Cerutti è consigliere provinciale e regionale:



"Avere una laurea non è obbligatorio per un agente immobiliare, ma sono convinto che sia un importante punto di forza. Fino a qualche anno fa per svolgere questa professione non era necessario nemmeno avere un diploma: bastava possedere alcune conoscenze tecniche e una buona capacità di relazione, ma oggi è diverso. Il ruolo degli agenti immobiliari non è vendere case ma essere mediatori: in una compravendita dobbiamo fare gli interessi di entrambe le parti e credo che noi, rispetto ad altri, riusciamo ad essere equidistanti dai clienti perché siamo attenti e rispettosi delle loro esigenze e a distinguerci perché lavoriamo mantenendo un approccio etico, lo stesso che, quando lavoravo a Londra, chiamavamo "fair dealing", ossia l'essere corretti nella trattativa e porsi come obiettivo la chiusura della stessa attraverso un accordo tra le par-

ti. Un altro aspetto importante è l'aggiornamento, per il quale noi frequentiamo costantemente i relativi corsi di aggiornamento per offrire al cliente un servizio di qualità a 360 gradi. Perché quando si ha la febbre si va dal medico, quando si ha male a un dente si va dal dentista e quando si deve vendere casa tutti credono di essere in grado di farlo da soli? Vent'anni fa forse funzionava così perché c'erano meno regole. Oggi ce ne sono tante che riguardano tematiche tecniche, legali e bancarie e alla fine il cliente si trova a dover pagare più professionisti per risolvere gli eventuali problemi. Noi eliminiamo tutti questi costi e offriamo al cliente una competenza più completa di quanto la legge ci imporrebbe di dare: io so cercare le leggi e usare un linguaggio appropriato nella stesura di un compromesso e conosco le dinamiche bancarie per faci-

LA CASA DELLA VITA

litare l'accesso ai mutui. L'aver studiato e continuare a studiare è più che mai importante: in questo momento economico critico la professionalità fa la differenza. Chi non compra tramite agenzia corre un grande rischio e deve mettere in conto possibili perdite spesso superiori a quello che sarebbe stato il costo del professionista. Sono convinto che la buona reputazione sia l'unico bene durevole per un'agenzia, per questo noi trattiamo solo immobili in esclusiva selezionati in base al corretto rapporto qualità/prezzo affinché la compravendita possa partire da prezzi reali".