



*Emergenza Covid-19 e Agenzie Immobiliari*

## **TRANSAZIONI PRATICAMENTE FERME, SI PUO' DIRE ALTRETTANTO DEI CLIENTI?**

Interpretare i segnali del settore immobiliare, tra approfondimenti e ricerche.

di Fabrizio Del Buono

L'emergenza legata al Covid-19 pone gli italiani di fronte a una sfida enorme: la salute e la vita di ognuno di noi è in pericolo, sapremo tutelarla?

Ecco la priorità. Non ci sono dubbi su questo, ma le famiglie, i lavoratori di ogni comparto, le imprese e tutti i professionisti necessitano anche di altre risposte, legate alla integrità della loro capacità economica proprio nell'ottica di poter far fronte al futuro incerto.

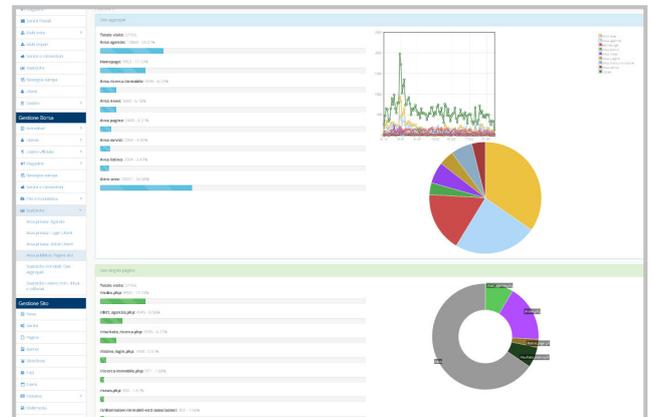
Non entriamo minimamente nelle scelte sin qui prese dal Governo (Presidente del Consiglio dei Ministri, ndr), ma puntiamo a concentrare l'attenzione sul nostro mondo, il mercato immobiliare e di come i mediatori si relazionano ad esso o, meglio, del modo in cui potrebbero relazionarsi ad esso, focalizzando l'attenzione su alcuni aspetti.

Poniamo un interrogativo, in parte provocatorio: siamo davvero certi che questo settore, non meno di altri si intende, sia totalmente fermo? Abbiamo strumenti adatti a verificare se i potenziali clienti che prima dell'emergenza mostravano interesse, abbiano definitivamente abbandonato intenzioni di acquisto, vendita, locazione immobiliare?

La Borsa Immobiliare di Roma è al fianco degli Agenti Accreditati per fare in modo che il tempo che ci separa da "fase 2" o "fase - ritorno alla normalità" sia ben impiegato.

Stiamo esaminando i report derivanti dagli *insight*, ovvero l'analisi delle attività connesse all'uso del sito [www.bioroma.it](http://www.bioroma.it) e del gestionale collegato, da parte degli utenti lato pubblico.

Ne emergono segnali interessanti che non possiamo in alcun modo permetterci di sottovalutare.



Tra tutti ne evidenziamo alcuni utilizzando un sistema centrato sul noto ed efficace paradigma **ANALISI/AZIONE/EFFETTO**

1) Professionisti e moltissimi clienti visitano in questi giorni, in modo particolare, le pagine dedicate sia agli approfondimenti dedicati all'andamento del mercato immobiliare, che quelle che rappresentano e raccontano le quotazioni immobiliari pubblicate nel Listino Ufficiale.

### **INTERPRETAZIONE PROBABILE**

Nel periodo di quarantena abbiamo tempo di approfondire temi quali 'prezzi', andamento, previsioni e lo si fa consultando un portale di un organismo istituzionale.

### **LA NOSTRA RISPOSTA**

Mettere a disposizione un più alto numero di informazioni, più diffusione delle notizie, maggiore attenzione degli Accreditati nella comunicazione dei dati sugli immobili pubblicati.

### **ESITI NEL B/ e M/ PERIODO**

Più contatti verso BIR e i suoi Agenti Accreditati, affermazione del Sistema.

2) La ricerca degli immobili diminuisce, ma non si arresta! I dati sugli immobili cliccati e su quelli approfonditi (clic sulla sezione 'dettaglio immobile') evidenziano una inaspettata tenuta dell'interesse ad effettuare, non appena sarà possibile, le operazioni di locazione, compravendita, valutazione o investimento immobiliare soprattutto su alcune tipologie e zone. Addirittura in questa fase alcuni colleghi hanno ricevuto proposte di acquisto o incarichi di mediazione per la compravendita e per la locazione (ancora più interessante, a dimostrazione di un modo di reagire alle difficoltà, determinati a trovare prima possibile, per la famiglia o per l'impresa, un'altra fonte di reddito.

### INTERPRETAZIONE PROBABILE

Chi aveva in progetto una operazione immobiliare mantiene l'esigenza, che forse viene traslata, ma sicuramente si 'accumula' per tornare prepotente quando la fase di emergenza sarà successiva.

### LA NOSTRA RISPOSTA

Manteniamo aggiornato il portafoglio immobiliare, magari aggiungendo foto e video che per mancanza di tempo non abbiamo sistemato o editato, né migliorato; potremmo scoprire tra i nostri collaboratori alcuni specialisti della fotografia, cui non avevamo pensato in certi termini. Organizziamoci con un team di colleghi fidati per collaborare sugli incarichi che gestiamo. Cerchiamo di esaminare quali immobili necessitano di una revisione della valutazione. Ricontattiamo i clienti per discutere con loro di dettagli o per far sentire la presenza del Consulente

### ESITI NEL B/ e M/ PERIODO

Prontezza nella risposta alle esigenze dei clienti, fidelizzazione di clienti acquisiti, conoscenza del mercato e rapidità di adattamento a probabili fluttuazioni della domanda e di adattamento dei valori.

Questi primi esempi possono chiarire alcuni dubbi e aprire uno scenario: i clienti si informano, più di prima, cercano risposte e approfondiscono l'offerta di immobili e, ancor più importante, valutano le agenzie immobiliari presenti sul territorio, in relazione alla offerta immobiliare.

Un altro spunto: il periodo di permanenza forzata presso le nostre abitazioni ha portato verosimilmente a valutare pregi e difetti delle case; da qui può nascere un nuovo desiderio di cambiare, di ristrutturare, di implementare domotica e servizi, di cercare un immobile con rinnovate esigenze.

Sapranno i professionisti adattarsi da subito alla situazione, riconoscendo tali bisogni? Sì, siamo certi

che lo faranno, con le abilità tecniche nella materia, con forza di volontà, con inventiva, con passione, ma anche con una capacità analitica che in questi mesi devono mettere a fuoco e poi concretizzare, anche attraverso l'uso di dati e approfondimenti che gli organi istituzionali e le associazioni potranno mettere a disposizione.



ORGANISMO ISTITUITO DALLA CAMERA DI COMMERCIO DI ROMA  
DAL 1989 AL SERVIZIO DI CITTADINI E OPERATORI

93 AGENZIE ACCREDITATE 7.920 IMMOBILI PROPOSTI\*  
VENDITE AFFITTI ACQUISTI PERMUTE\*\* GESTIONI STIME  
EVENTI STUDI OSSERVATORIO FORMAZIONE MODULISTICA  
CONVEGNI MARKETING TERRITORIALE LISTINO UFFICIALE  
TRASPARENZA CONSULENZE ADVERTISING GESTIONALE  
ASTE TRA PRIVATI\*\* SPORTELLO AL CITTADINO  
UFFICI A DISPOSIZIONE PER AGENTI ACCREDITATI

\*al 31/03/2020 \*\* Servizi erogati dagli Agenti Immobiliari Accreditati

www.biroma.it



# PROSSIMAMENTE WEBINAR

della

## BORSA IMMOBILIARE DI ROMA

Aspetti tecnico/legali della Professione  
Organizzare i collaboratori con lo smart working  
Preparare OGGI la ripresa di DOMANI