I: Cosa ti ha portato a fare questo lavoro?

E' stata una cosa abbastanza casuale... A livello lavorativo nel periodo precedente, a partire dal periodo dell'università, ho fatto lavori occasionali, a chiamata, nei campi più disparati. Prevalentemente nel facchinaggio, ma senza una continuità nei rapporti lavorativi. La scelta è stata un po' frutto dell'invio dei curriculum. Chiuso il periodo universitario, e di fronte alle esigenze economiche, mi son trovato a mandarne vari, tra i quali anche nel settore della mediazione immobiliare. Ho ricevuto molti più feedback di quanto mi aspettassi, e dopo vari colloqui la scelta è stata "obbligata"; i colloqui sono spesso andati bene, mi han richiamato spesso per iniziare l'attività, mentre in altri ambiti non c'erano stati feedback. Mi ci sono trovato insomma.

I: Se dovessi descrivere le tue mansioni, il tuo ruolo...

Diciamo che io mi sono trovato nel posto giusto al momento giusto... Io lavoro come partita IVA, e nel mio contesto lavorativo non tutte le aziende lavorano così. Però mi è stata data l'opportunità, o l'onere, di seguire un po' tutti i momenti lavorativi all'inizio: dal procacciarti l'affare trovando chi vende casa e cercando di intercettare la domanda (l'intermediazione in sostanza si riduce a questo: trovare l'equilibrio tra chi ha necessità di vendere un immobile e la ricerca di esso). Col tempo mi son reso conto che il 90% del lavoro è calibrato sulla ricerca di chi vuole vendere. Metodi e modi coi quali cerchi di entrare in contatto con loro sono mille (dalla telefonata quasi da elenco telefonico all'individuazione degli immobili già sul mercato, e pian piano quindi ci si inserisce si costruiscono meccanismi che si auto-generano: più sei in moto più cose ti si appiccicano addosso). Trattando di un bene fondamentale come la casa, ci si trova a confrontarsi con una serie di sentimenti, pulsioni, esigenze di diversa natura e il grosso sta nell'intercettarle. Queste mansioni mi han fatto sviluppare competenze tecnico-giuridiche, dall'altra ci sono le competenze commerciali (sono di fatto un venditore). E' un lavoro di servizio tutto però ancorato sulle competenze tecniche necessarie a compiere il lavoro.

Io la mattina tendenzialmente la dedico a reperire le notizie di vendita nei modi più diversi (chiedere informazioni in giro, andare a visitare delle zone, far telefonate...). Assunto di avere un bagaglio di immobili in gestione, il pomeriggio si struttura contattando potenziali clienti attraverso una banca dati che si struttura nel tempo, andare a fare le visite in loco, cercare di concludere le trattative che possono generarsi, fino ad arrivare alle fasi più tecniche/dense (seguire il tutto fino al rogito, la compravendita... dove entrano in gioco competenze giuridiche di vari natura). E' un lavoro molto complesso, non ti senti, almeno da me, darti delle mansioni. Bene o male segui un po' tutto dall'inizio alla fine.

I: Come è organizzato il lavoro a livello sia "verso l'alto che verso il basso" (datori e colleghi)?

Il settore della mediazione immobiliare ha due modelli che si affiancano tendenzialmente: da un lato la figura del libero professionista, più o meno organizzato, che sta sul mercato "con le sue forze"; dall'altro ci sono aziende, sostanzialmente di franchising, che vendono il marchio e un modo di fare business (come Tempo Casa, Techno Casa, Gabetti...). Queste ultime ti danno metodo, sistemi organizzativi, piattaforme pubblicitarie... che strutturano il tuo modo di organizzarti nel settore. Un discorso a parte sarebbe da fare sulle banche, che stanno entrando massicciamente nel mondo immobiliare (per ora marginale, ma nel lungo termine

potrebbe avere grandissima influenza sul vista la mole di informazioni che hanno e i soldi che possono muovere).

Nei franchising come nelle aziende strutturate il lavoro è di fatto un lavoro da dipendente, l'ambito delle mansioni è più limitato rispetto ai gruppi che hanno l'atteggiamento dei liberi professionisti. Nella maggior parte dei casi si è comunque partita IVA, ma nel primo caso per esempio si potrebbe avere solo la mansione del procacciatore di immobili, mentre i frutti di questo lavoro vengono usati da altre figure (intermediatori, venditori...). Poi se emergi (questo lavoro vive di questo sentimento dell'emergere sugli altri) puoi darti dei passaggi che ti fanno accedere ad altre mansioni. La prospettiva di solito è aprire un'altra agenzia in franchising, spesso in competizione con quella dalla quale provieni. Nelle strutture meno ampie ed estese territorialmente l'attitudine è formare figure professionali. In Italia l'agente immobiliare è "normato" (c'è l'esame da fare, l'iscrizione alla camera di commercio, devi avere un patentino). Quindi c'è la tendenza a formarti per seguire tutto l'iter. Io mi son trovato catapultato un po' per strada, ma ho avuto l'opportunità di godere abbastanza del frutto di questa raccolta, potendo seguire tutte le fasi (con gli strumenti organizzativi dell'azienda) fino ad arrivare alla vendita. Il tutto è ovviamente molto permeato dalla logica del "trovare l'affare".

I: Immagino si acquisisca uno sguardo anche sullo sviluppo della città con questo lavoro... Che idea t sei fatto in proposito, anche per esempio hai visto dei cambiamenti negli ultimi anni.

Io sono quasi due anni che lavoro in questo settore, e non è un tempo sufficiente per poter esprimere analisi di lungo periodo. Stiamo parlando di fenomeni che coinvolgono spesso cicli di decenni, rispetto ai fattori che condizionano il mercato immobiliare. Ovviamente la percezione della città cambia molto: ci sono zone che vengono definite in maniera diversa da come comunemente lo sono, il mercato immobiliare si configura con caratteristiche diverse da quelle con cui uno è abituato a vivere la città. Uno è privilegiato nel capire quelli che sono, quantomeno a livello statistico, i grandi flussi di capitali – parliamo di un mercato che muove moltissimo, basta pensare a tutto quello che si muove attorno al mercato immobiliare... Quando il mercato immobiliare si muove traina molto altro. Basta pensare a come l'acquisto di una casa condizioni l'intera vita di una persona, basta pensare a un mutuo di trent'anni, a cosa implica in termini di organizzazione della vita.

Ci si accorge che con le lenti del mercato immobiliare si ha uno spaccato delle tendenze. Oggi, nel contesto di una timida ripresa rispetto a due anni fa (c'è più vitalità nel numero delle compravendite, di scuro molta di più rispetto agli anni neri 2008-2014, quando si era fermato quasi tutto – penso non sia un caso che la crisi sia in qualche modo partita proprio dal mercato immobiliare). Adesso c'è un vivacità che prima non c'era. Il mercato immobiliare si concentra nei centri nei periodi più lenti, e si espande alle periferie nei momenti più floridi. Le compravendite nei periodi di "crisi" si indirizzano al centro perché è più facile lì trovar soddisfatte le proprie esigenze a un costo minore rispetto a prima. Per quel che ho potuto vedere il mercato immobiliare è come un polmone, e oggi siamo in una fase espansiva: aumentando il numero delle compravendite nei centri si inizia a intuire un aumento dei prezzi che espellono verso le periferie quei soggetti che, rispetto all'aspettativa di una vita in affitto preferiscono impegnarsi con un mutuo e, ""approfittando"" dei tassi – dopo le continue iniezioni nel sistema bancario – molto favorevoli, il denaro costa poco oggi, e scelgono di diventare proprietari. E ora si inizia ad assistere a un'espansione verso mercati più periferici.

Un elemento importante di questo lavoro è dove operi, e si intercettano una serie di tendenze (esigenze di vita personali, fenomeni puramente speculativi che seguono le sequenze prezzi bassi/affitti alti che muovono degli investitori... Quindi gli attori coi quali ci interfacciamo sono molti: costruttori, investitori, persone che vogliono comprare casa... Ci si rapporta un po' con chiunque.

I: Quali sono, passami la domanda semplificata, i nodi di potere che incidono effettivamente su questo mercato? Ha un ruolo l'amministrazione locale, i grandi capitali, i piani statali...

Dal mio punto di vista è complicato rispondere, chi fa mediazione al 95% intermedia beni di privati su piccola scala. Non si riesce a intuire i grandi trend. Al limite con la grande cantieristica, che talvolta si intercetta, si capiscono più cose. Ma questi sono stati decimati negli ultimi anni. Bisogna adottare una prospettiva diversa. A Bologna, per capirci, assistiamo a fenomeni molto legati al territorio. Prendiamo il centro all'interno delle mura, che ha le sue dinamiche, come secondo esempio la Bolognina, e poi uno storico quartiere residenziale e più ricercato come Murri o la fascia pede-collinare, come San Mamolo. Le dinamiche e gli attori che incidono sono diversi. Il centro è agito da una serie di condizionamenti. In centro agiscono soprattutto i privati piuttosto che i costruttori perché lì non si costruisce più. E' sempre rimasto vivace come mercato, ed è mosso da esigenze diverse dai quartieri residenziali. E' di difficile approdo per gli investitori perché ha prezzi alti, e si è mosso a partire dai privati. Ma non riesco a intuire un macro-fenomeno di attori forti: questa vivacità ha corrisposto a una frammentazione del mercato. Dall'altro lato la Bolognina è stata teatro di interventi speculativi massicci. E' difficile trovare la figura aziendale, sono più magari privati che professionalmente si approcciano al mercato immobiliare mettendo a reddito. Si son sviluppati una serie di fenomeni inoltre che non hanno a che vedere col mercato immobiliare in sé, ma più con l'organizzazione della città. La composizione sociale della Bolognina (come i moltissimi migranti) ha creato le condizioni – a partire dalle politiche che sono state fatte, l'allarme sicurezza diffuso – per una forte svalutazione. Il tutto sommato a una contrazione id mercato che ha fatto calare i prezzi di un 30-40% rispetto al 2007, per dare un'idea delle proporzioni. In territori oggetto di campagne che han creato allarme, si produce ulteriore svalutazione, un mercato ideale per i soggetti speculativi, agli investitori per acquistare. Fino all'anno scorso erano questi attori a dominare il mercato, in modo più o meno organizzato.
A Bologna i prezzi degli affitti si sono alzati più che abbassarsi, quindi comprare dove l'immobile costa meno in assoluto e metterlo in affitto è un affare che realizza il massimo profitto. Non so se si possano definire dei centri di potere o dei veri e propri attori, ma qui si vedono dinamiche più "chiare" rispetto al centro. Poi ci sono i mercati più continuativi e stabili dove prevale l'esigenza residenziale, come il quartiere Murri e la periferia est di Bologna, in cui la contrazione dei prezzi c'è stata ma chi compra o vende sono sostanzialmente nuclei familiari, che han bisogno di dare soddisfazione a un bisogno abitativo.

Tornando alla domanda sui "centri di potere": di sicuro le amministrazioni hanno un peso, perché condizionano il mercato immobiliare con riqualificazioni e interventi vari. Su Bologna basta pensare al progetto della Trilogia del Navile per capire un po' tutto. Gli interventi di riqualificazione pensati ai tempi (con un mercato immobiliare diverso) sulla Bolognina erano legati a quell'intervento. Che con la crisi è naufragato, gli attori che avevano avviato i cantieri sono quasi tutti falliti (sul mercato di oggi quegli immobili non valgono neanche la metà di quel che pensavano di realizzare dalla vendita). Tutta la spinta attorno, condizionata e mossa

dall'amministrazione comunale (la nuova sede del comune, gli interventi di riqualificazione delle palazzine Acer ecc..) dovevano "fare da sostegno" a quegli interventi. Adesso, essendo andato tutto all'aria, si sono attivate dinamiche diverse, più legate alla gestione dell'ordine pubblico rispetto a un aumento di un veicolato senso di insicurezza. Spesso il mercato immobiliare è più veicolato dagli organi di stampa che non da dinamiche "reali". Si pensi a quel che avevano costruito al Galaxy, non per problemi reali creati lì attorno ma solo per una campagna di stampa. Non è mai successo nulla, ma chi sii è trovato ad operare l' attorno ha sentito la differenza. E' quasi più l'informazione a veicolare il mercato immobiliare che fattori "oggettivi". I sentimenti che si muovono attorno condizionano il mercato, e questo dà il polso dell'essenza commerciale del lavoro (saper interpretare gli elementi e proporli nel migliore dei modi).

I: Volevo chiederti in questo contesto se hai qualche idea su che ruolo stia svolgendo AirBnb, che effetti produce, come si inserisce sul tuo lavoro?

Son cambiate tante cose dopo AirBnb, soprattutto negli affitti ma anche per le vendite. Avendo una potenzialità di guadagno prima inespressa (nel senso che proprio non c'era) i soggetti che investono vedono una potenzialità ulteriore. Ha contribuito a sollevare il numero di compravendite. Chi era riluttante a comprare a fronte del continuativo calo dei prezzi, intuendo la possibilità di mettere a reddito con forme innovative come Bed & Breakfast ecc... sono tornati ad acquistare, a esser più protagonisti mettendo delle cose in moto. Sul settore delle locazioni ha rappresentato un aumento importante. A Bologna c'è stata una contrazione sul numero di immobili importante rispetto alla disponibilità di affitti tradizionali. Una serie di figure con la possibilità di dedicare una percentuale (anche infima) del proprio tempo alla gestione di un BnB l'ha fatto, profilando una rendita molto più alta (credo nell'ordine dell'1 a 5 o dell'1 a 4 rispetto al classico contratto d'affitto 4+4). Un appartamento standard sul mercato ti permette di realizzare 6-700 euro al mese, mentre un appartamento con due camere può realizzare per ciascuna delle due camere potenzialmente 50 euro a notte per ciascuna stanza /quindi potenzialmente 3000 euro al mese). Questo chiaramente influenza in maniera drastica il mercato. Più ti allontani dal centro più si trovano nuovi affitti tradizionali, mentre in centro (e vicino agli ospedali) si moltiplicano i BnB.

Negli immobili disponibili per locazioni tradizionali in centro abbiamo assistito a una contrazione importantissima, che ha quasi dimezzato gli immobili sul mercato nell'ultimo anno o due al massimo. Noi siamo esautorati da questo mercato, e quindi per noi è una iettatura perché l'intermediazione è tutta agita o dal portale (come AirBnb, un attore che non è sul territorio) o altri soggetti che affittano a nome proprio a prezzi "tradizionali" (sfruttando il fatto di essere aziende, e quindi con più garanzie rispetto alle famiglie), e sotto forma di società li mettono a reddito col sistema dei BnB giocando sulla grossa differenza di soldi che si può realizzare. Il tessuto urbano è cambiato, nel centro è sempre più difficile che delle persone vadano a vivere in pianta stabile. Finché ci sarà un margine di profitto così importante rispetto a quello della locazione immobiliare c'è da pensare che questo trend continui. Le famiglie vengono espulse dal centro cittadino (a meno che non abbiano la possibilità di acquistare. Ma comunque nell'ottica di un proprietario che o ha la disponibilità di gestione del BnB (che non è scontato, se solo hai un lavoro stabile è difficile) o intuisce la possibilità di farlo diventare un lavoro per tirarne fuori un reddito, o ancora chi magari ha altre occupazioni e lo affida a qualche soggetto aziendale che lo mette a reddito. E' una tendenza che non è destinata a rallentare, il mercato del centro cittadino dal punto di vista delle locazioni è destinato venir occupato da queste forme di messa a reddito dell'immobile.

Dipenderà da quanto rimarrà conveniente farlo. Il governo ha di recente provato a intervenire su questi margini di profitto imponendo ai soggetti che facevano mediazione in quelle forme (come AirBnb) di agire loro come sostituti di imposta anche per fare emergere il nero. Di fatto fare prelievo fiscale per conto dello Stato. Pare sia naufragata però come cosa, e non riesco a immaginare come si possa fare perché in fin dei conti il responsabile del pagamento di una tassa è chi ha realizzato il guadagno... Ed è ancora più difficile rispetto a soggetti non territoriali come Airbnb.

Probabilmente gli investitori diventeranno più mobili, è da capire come altri soggetti verranno condizionati. Ad esempio an che per una famiglia la prospettiva di reddito è molto incentivante, per di più di fronte a un aumento generalizzato dei prezzi, potrebbe diventare interessante affacciarsi sul mercato immobiliare. C'è chi profetizza, ma è un po' una fascinazione in generale, che il mercato immobiliare sarà sempre più determinato da una sorta di grande leasing tra proprietari e affittuari. Non è così oggi quantomeno, anche perché la crisi ha messo sul mercato una quantità enorme di immobili e in generale c'è ancora più un'esigenza di vendere piuttosto che di comprare immobili. In un contesto di mercato diverso, come quello dei primi Duemila, può darsi che le cose cambino. Ma d'altronde parliamo di fenomeni ciclici, di modelli che si riproducono. Pensa a un esagono: prezzi e compravendite stabili, poi iniziano ad aumentare le compravendite ma i prezzi rimangono gli stessi, e si chiude il cerchio (le sei fasi del mercato immobiliare di cui parlano vari teorici). I due elementi considerati non vanno sempre di pari passo: dopo le fasi di prima aumentano i prezzi, poi iniziano a diminuire le compravendite ma i prezzi continuano ad aumentare. Poi finiscono drasticamente lo compravendite e rimangono fermi i prezzi, poi scendono tutti e due... E oggi noi siamo nel riavvio di questo ciclo: iniziano ad aumentare le compravendite con prezzi che sono ancora in calo. Se verrà confermato quello che all'oggi pare un aumento delle compravendite, e verrà assorbito tutto l'invenduto che c'è sul mercato, probabilmente cominceranno anche a salire i prezzi. Al limite si potrebbe ipotizzare che a quel punto, di fronte anche a un aumento dei tassi d'interesse, si configuri uno scenario più simile al leasing del mercato immobiliare... Ma oggi fa ridere questa ipotesi. In Italia comunque ancora ci sono una stragrande maggioranza di proprietari di casa.

[...] Siamo comunque in un settore lavorativo che è permeato dai miti dell'affare, dell'uomo che si fa da solo. E' un mercato in cui i profitti sono potenzialmente enormi. Chiaro, i titolari hanno delle spese di gestione dell'impresa, però un'attività strutturata ha volumi a livello economico davvero notevoli. A livello standard un'agenzia quando opera nelle condizioni migliori preleva circa un 3% del valore compra-venduto da parte dell'acquirente, e una percentuale simile (o un po' inferiore, dell'1-2%) dal venditore. Il che vuol dire che su un bene venduto di 100 mila euro tendenzialmente un'agenzia va a prelevare 5-6 mila euro. Su oggetti piccoli la percentuale è più alta. Non è che c'è una regola, tutto è demandato alle parti, ma questa è più o meno la media. Non esistono tariffari standard, in quanto "contrario al principio della libera concorrenza". Comunque sono percentuali importanti, è tutto valore aggiunto. E' chiaro che un'azienda ha la pubblicità, dei dipendenti, i locali in cui esercita, però per il resto ad esempio molti lavoratori (come me) non hanno nemmeno un fisso mensile se non come avviamento, quindi non hanno gran costi fissi. Anche in un mercato stanco (passato da 860 mila dipendenti nel 2007 a 400 mila nel 2013, oggi siamo ai 500 mila, che probabilmente è la dimensione "naturale" per questo mercato). Il medio del compravenduto è 180-200 mila euro, e su questo si prendono 7-10 mila euro. L'imprenditore, come l'ambizione che ogni lavoratore che ha venda un immobile al mese (poi ovviamente varia molto a seconda del modello aziendale... Tipo Techno Casa ha un turnover del 300%

annuo, reclutano solo persone sotto i 26 anni, sostanzialmente branchi di ragazzini che vengono presi, messi in un tritacarne a farsi le scarpe a vicenda, mandati in giro nei modi più pressanti con la spinta dell'efficienza... questi diventano dei truffatori in erba... Si spinge quel limite: l'importante è il risultato. Ho visto ufficio di 20 metri quadri con quindici operativi presi a farsi le scarpe l'un l'altro mandati in giro a suonare campanelli cercando di ingabolare la gente. Un modello di business, anche se non tutti i contesti sono così. Altrove si cerca di avere più lungimiranza sulla qualità, competere con loro su quel livello è impossibile. Poi il turnover c'è sempre, ma su basi più lunghe calibrate su esigenze di vita tendenzialmente. Però dicevamo, una azienda ha comunque margini di profitto molto importanti in questo settore: non hai spese fisse così importanti, non hai materie prime, si tratta solo della tua attività. Non a casa ci sono anche soggetti che sopravvivono da soli, facendo due tre compravendite l'anno (magai in nero), che collaborano occasionalmente con altri enti, si muovono come singoli agenti immobiliari, magari hanno un piccolo parco clienti fidelizzato, e non han bisogno di darsi strutture... E' il non plus ultra dell'attività imprenditoriale su di sé, si gioca tutto sulla singola vendita in fondo.