

Da: Carlo Giordano <carlo@immobiliare.it>
Inviato: domenica 15 marzo 2020 18:24
A: presidenzanazionale@fiaipmail.it; taverna@novintermedia.it;
renato.maffey@anama.it
Oggetto: R: Richiesta della Consulta Interassociativa Nazionale dell'intermediazione

Carissimi Presidenti,

vi ringrazio per avermi scritto.

Ci fa carico di una responsabilità importante verso tutta la categoria professionale, cosa di cui tutta Immobiliare.it sente onore ed onere.

E' sicuramente vero che ci aspettano settimane difficili. Settimane in cui le agenzie dovranno forzatamente rinunciare a quel contatto fisico che da sempre ha contraddistinto il loro agire. Elemento importante proprio per la costruzione di quel rapporto fiduciario chiave nello svolgimento del loro lavoro. Ma è anche vero che il mondo non si ferma, che i progetti delle persone non si arrestano, che il desiderio di una casa nuova non cessa.

Tutti gli Agenti Immobiliari si troveranno a dover reinventare il loro modello operativo. In questo la categoria ha già dato prova della sua capacità di reazione negli anni del crollo del mercato immobiliare.

Se analizzo le statistiche di Immobiliare.it rilevo chiare tendenze:

- Subito dopo gli annunci dei provvedimenti previsti nei DCPM (prima Lombardia, poi Italia) abbiamo 3 giorni in cui il traffico e la permanenza sul portale si riducono. Per le persone è prioritario cercare informazioni sul virus, la loro attenzione è completamente incentrata sul saperne di più. Poi vediamo il recupero dei visitatori. Già in questo fine settimana i nostri utenti sono tornati ai livelli precedenti alle restrizioni, superando i due milioni di visitatori, penso che addirittura possano crescere, dato il loro maggior tempo disponibile.
- Purtroppo è strutturale la forte riduzione dei contatti verso le agenzie (sia email che telefonate). Viaggiamo su oltre il -30%, temo che sarà un numero che peggiorerà ancora. Le persone giustamente seguono i provvedimenti e non escono più. Le Agenzie sono chiuse al pubblico. I proprietari non accettano visite. Oggi e nelle prossime settimane "pubblicare un annuncio ed aspettare un contatto" non è certo sufficiente.
- Scoperta, dovrei dire esplosione, del nostro servizio "salva annunci". Le persone hanno cambiato la modalità di fruizione di Immobiliare.it. Non si "attivano" più con la modalità del contatto all'agenzia di fronte ad un immobile di loro interesse, ma lo salvano nella bacheca del loro profilo per riprenderlo appena saremo, terribile scriverlo, "liberi" nella nostra vita.
- Numeri superiori alle nostre aspettative per il nostro nuovo servizio Valuta Casa. In questi giorni, agli Agenti Immobiliari che hanno attivato questo servizio con noi, stiamo veicolando oltre 10.000 richieste di valutazione personalizzata al giorno. La nostra casa è nostro pensiero, indiscutibilmente.

Aggiungo due considerazioni che da imprenditore sento di dover condividere con tutti gli Imprenditori che tengono vive le Agenzie Immobiliari in Italia.

- In un momento di crisi come quello che viviamo oggi, umanamente abbiamo necessità di ritrovare sicurezze, punti fermi. La nostra casa lo è da sempre, lo prova il fatto che vi sia racchiusa la maggior parte del risparmio delle famiglie italiane.

- Con una grande difficoltà, con un grande sacrificio, ho portato tutti i ragazzi che lavorano in Immobiliare.it a svolgere la loro attività da remoto. Ora raccolgo da loro commenti nuovi sulle loro abitazioni. D'improvviso le scoprono, le vivono in un modo diverso dall'essere un semplice letto. Si dicono "sarebbe bello averla più luminosa, avere una stanza in più, avere un tavolo su cui lavorare". Persino i miei millennials milanesi si interrogano sul progetto di comprarla anziché stare in locazione...

Il corona virus, forse meglio di tante parole, ci sta dicendo che la nostra casa è rifugio, che la nostra casa è importante.

E questo ci rende ancor più responsabili di ciò che faremo oggi, nei prossimi giorni, nei prossimi mesi. A noi tutti esserci.

Come Immobiliare.it abbiamo deciso di continuare la programmazione dei nostri piani di comunicazione. Continueremo ad esser in TV e nel web... continueremo a fare ciò che consideriamo sia il nostro compito.

Ho letto con attenzione la vostra richiesta di posporre i pagamenti per i servizi che stiamo erogando per le Agenzie Immobiliari.

Come Immobiliare.it siamo pronti ad ascoltare ognuno dei nostro 21.000 abbonati ed a definire con ognuno di loro una strategia per affrontare questo terribile contesto.

Il nostro impegno è completo, tutti i nostri ragazzi sono pronti a confrontarsi con l'Agente Immobiliare a cui sono dedicati.

Nella mia esperienza i territori sono diversi, le Agenzie sono diverse, le necessità sono diverse. Non esiste una soluzione uguale per tutti.

Ma per tutti esiste una soluzione.

Noi siamo qui. Come so per certo che tutta la categoria ci sarà per i loro Clienti.

Aggiungo un punto... me ne avete dato occasione.

Vi chiedo... perché non creiamo un momento di incontro (vero... mi piacerebbe pensarlo insieme mentre condividiamo un caffè... sono un giovane digitale, ma amo stringere le mani) tra Consulta ed Immobiliare.it.

Con questa comunicazione mi dite che siamo importanti per la categoria... ma allora insieme costruiamo cose importanti.

Potremmo, dovremmo insieme... raccontare la qualità professionale degli Agenti...

Potremmo spiegare quali servizi sono assicurati ai Clienti Venditori ed ai Clienti compratori...

Potremmo ragionare su quali strumenti le nuove tecnologie mettono a disposizione...

Lo mettiamo in agenda?

Un caldo augurio per tutti noi... andrà tutto bene.

c

Carlo Giordano

carlo@immobiliare.it ☎ 02-871 074 10

