



Economia - Immobiliare: dopo il #Covid, il settore punta alla ripartenza del commercio

Roma - 25 set 2020 (Prima Pagina News) Al via la prima accademia formativa esclusivamente dedicata agli agenti d'affari in mediazione

La crisi innescata dalla pandemia si è abbattuta in modo trasversale sull'economia italiana, e il mercato immobiliare per l'impresa non fa eccezione: le statistiche OMI censiscono 18.000 unità scambiate nel primo trimestre 2020, con un calo del 32% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Esaminando con attenzione i dati, tuttavia, si scopre che il vero e proprio tracollo è stato limitato ai mesi di aprile e maggio; già a giugno, con l'allentamento delle misure di lockdown, il tasso di decrescita era ben più contenuto (-5,8%) e addirittura tornava in positivo nei "non capoluoghi" del Centro (+1,7%) e nei capoluoghi del Sud (+1,1%). Il bollettino OMI per giunta non prende in esame le locazioni, che in Italia sono la soluzione scelta dall'80% delle aziende che occupa un immobile commerciale. "Qualsiasi crisi, per quanto profonda, è pur sempre temporanea", sottolinea Armando Vitali, agente immobiliare specializzato nelle mediazioni per l'impresa, presidente Confcommercio Roma Litorale "A fronte di tanti esercizi commerciali che purtroppo sono stati costretti a chiudere i battenti, c'è una schiera di imprenditori (o aspiranti tali) che credono nella ripresa del sistema Paese e sono già impegnati ad aprire o ampliare le proprie attività. Altri ancora hanno a disposizione i capitali necessari, ma sono ancora titubanti e avrebbero solo bisogno dei giusti incentivi". Diversi segnali quindi fanno intendere che il tanto atteso rimbalzo non sia poi così lontano. "Stiamo parlando di un settore strategico per l'economia italiana", ricorda Armando Vitali. "Nel 2019 le sole compravendite di immobili per l'impresa hanno cubato poco meno di 16 miliardi di euro, quasi il 2,5% del Pil; e a queste cifre va aggiunto il fatturato prodotto dagli 1,6 milioni di locazioni commerciali. Con numeri del genere, appare evidente che la rinascita del comparto immobiliare commerciale potrà avere ricadute positive a cascata sul Paese nel suo insieme". Una ripresa solida e duratura, però, va supportata. Ecco il motivo per cui il ruolo dell'agente immobiliare sarà decisivo per gestire le transazioni nel modo più proficuo, generando valore per l'intera filiera. Ad oggi però appena il 5% degli agenti immobiliari italiani è specializzato nel settore commerciale, che segue logiche ben diverse da quelle del comparto residenziale. La professione per giunta non prevede l'obbligo di frequentare corsi di aggiornamento, che aiuterebbero gli operatori a mantenersi sempre in linea con gli ultimi trend. Per colmare questo vuoto formativo, Vitali ha condensato la sua esperienza e le sue competenze in Impresa, la prima accademia in Italia interamente dedicata al mercato immobiliare per le imprese. Una vera e propria full immersion di oltre 30 ore, suddivise in 10 Masterclass tenute da docenti di caratura nazionale. Dopo il primo incontro informativo aperto a tutti che si è tenuto il 21 settembre, le lezioni sono in programma ogni lunedì dalle 19 alle 22 e sono riservate agli operatori professionali. Gli iscritti potranno seguire le classi in streaming e interagire in diretta con i



docenti, ma anche riguardare i video in un secondo momento, consultare le dispense in pdf che verranno fornite da ciascun docente e discutere con i colleghi all'interno dei gruppi Facebook e LinkedIn riservati. Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione. Di seguito il programma completo. 28 settembre – Personal branding per agenti immobiliari e imprese (Gianluca Lo Stimolo) 5 ottobre – Il mercato immobiliare per le imprese e geografia del commercio in Italia (Gianni Guerrieri e Fabio Fulvio) 12 ottobre – La valutazione degli immobili commerciali (Armando Vitali) 19 ottobre – Le 30 differenze tra immobili residenziali e commerciali (Armando Vitali, Michele Pezzullo, Ernesto Vetrano) 26 ottobre – Gli immobili commerciali tra NPL e crisi d'impresa. Operatività pratiche (Francesca Cardia) 2 novembre – Immobili e commercio tra grande distribuzione alimentare, retail e nuovi format (Massimo Lucentini, Ettore Torrese, Luca Amoroso) 9 novembre – Le cessioni d'azienda (Armando Vitali e Michele Pezzullo) 16 novembre – Il credito nel mercato immobiliare per le imprese (Marco Franceschini e Luigi Russo) 23 novembre – Tecnologia ed innovazione per gli agenti immobiliari (Pasquale Fuda) 30 novembre – Il capitale umano (Bruno Vettore) Tutte le informazioni sull'Accademia sono disponibili sul sito dell'accademia.

(Prima Pagina News) Venerdì 25 Settembre 2020