

# Immobiliare, agenti contro le banche

**Marco Ferrando**

**C**i avevano già provato a febbraio, ora gli agenti immobiliari tornano all'attacco. Nel mirino, le banche. Per la precisione Intesa Sanpaolo e UniCredit, accusate - secondo quanto sostiene la Fiaip, la Federazione italiana degli agenti immobiliari professionali - di mischiare l'attività tipica di credito con quella dell'intermediazione immobiliare, finendo così per generare una sorta di concorrenza sleale.

La battaglia, si diceva, va avanti da mesi. Da quando, cioè, i due big del credito hanno iniziato a presidiare con crescente capacità di uomini e mezzi il mercato immobiliare, lo stesso dove operano i 70mila agenti italiani, con la loro rete di 42mila agenzie fisiche. È di questi giorni, però, il nuovo esposto - dopo che il primo è stato rigettato a marzo - della Fiaip all'Antitrust, un nuovo dossier in cui «si rilevano molte anomalie tra cui la possibile commistione tra l'attività

bancaria e quella dell'intermediazione immobiliare», come recita un comunicato della Federazione. Che ha interessato della questione anche la Banca d'Italia: «Il nostro esposto - ha dichiarato in una nota Paolo Righi, presidente Nazionale Fiaip - è rivolto solamente alle attività di UniCredit e Intesa Sanpaolo, anche perché molte banche da noi consultate non hanno nessuna intenzione di sostituirsi alle agenzie immobiliari e non vogliono tentare di imporre ai loro

clienti un modello in cui il correntista entrando in banca si ritrovi subissato da offerte commerciali di ogni tipo».

Chi vincerà? La parola a questo punto passa di nuovo alle Authority. Dal canto loro, per ora le banche non reagiscono alle iniziative degli agenti immobiliari, e - pur informalmente - fanno notare che prima di avviare l'attività di intermediazione immobiliare si sono poste tutte le questioni di compliance.

**Credito.** Intesa pronta ad aprire fino a 300 agenzie, UniCredit punta a 100 milioni di ricavi

# Immobiliare, agenti contro le banche

**Marco Ferrando**

► Continua da pagina 19

D'altronde, per i due big il modello non è nuovo, ma una versione riveduta e corretta dell'esperienza maturata negli anni da altri colossi bancari esteri, dal Santander a Bnp Paribas, fino a Crédit Agricole, che già oggi sotto le insegne della controllata Square Habitat opera con 560 agenzie e 3.500 agenti sparsi per tutta la Francia.

Analogamente, sia **Intesa** che **UniCredit** hanno affidato a


società ad hoc la gestione delle pratiche immobiliari, nell'ottica di separare il servizio alla vendita dal mutuo e dagli altri prodotti accessori di carattere prettamente bancario.

Un dato è certo: il mercato è ghiotto (il patrimonio immobiliare pesa per il 60% della ricchezza totale delle famiglie italiane) ed entrambe le banche si sono date obiettivi ambiziosi. Il progetto UniCredit Subito casa, avviato a metà 2014, punta ad arrivare nel 2018 a una quota di

mercato del 10% (pari a circa 20 mila) delle compravendite immobiliari che si effettuano in Italia tramite agenti e di produrre quell'anno 100 milioni di euro di ricavi: al momento, la rete comprende 600 agenti immobiliari convenzionati, e nel corso dell'anno sono stati acquisiti incarichi su circa 7.600 immobili, portando il totale dall'inizio dell'attività a 16 mila incarichi.

Non da meno l'operazione di Intesa, lanciata a fine giugno. Al momento le agenzie attive sono

otto, mal'obiettivo è di presidiare 50 diverse città con una rete che a regime conterà tra le 200 e le 300 agenzie, spesso ubicate nello stesso stabile delle filiali bancarie ma in spazi distinti. Rispetto al modello UniCredit, in 'Ca' de Sass si è deciso di partire, al momento, con il reclutamento di alcuni agenti sul mercato, ma successivamente Intesa Sanpaolo Casa (controllata al 100% dal gruppo) vedrà coinvolte alcune centinaia di bancari che nel frattempo avranno ottenuto il patentino da agente.

 marcoferrando77

© RIPRODUZIONE RISERVATA