

Nato a Milano nel 1958, laurea in Economia aziendale presso l'Università Bocconi. Dal 2002 è stato direttore generale per l'Italia di Eurohypo, che ha lasciato nel 2011 per intraprendere l'attività di consulenza. Recentemente è stato

nominato presidente di Aici, carica che affianca a quella di consigliere di Federimmobiliare, di Uli, di Aspesi e membro del Comitato scientifico di Eire. Bandirali, iscritto alla Siae, è presidente e corista dell'Associazione musicale

Choralia. Nel 2011, insieme a Beatrice Zanolini e Guglielmo Pelliccioli (QI) ha dato vita all'Associazione di Charity "Please come and join us" con cui sta producendo un Cd di prossima pubblicazione.

«Consulenti in gioco per la trasparenza»

Advisor immobiliari impegnati nel rilancio dell'immagine del real estate italiano

Evelina Marchesini

■ Con un'esperienza di lungo corso e da poco abbandonato il cappello di responsabile Italia di Euro Hypo, ruolo nel quale ha finanziato le maggiori operazioni di real estate degli anni passati, Fabio Bandirali è stato da poco eletto presidente di Aici, l'Associazione italiana dei consulenti immobiliari.

Quali sono le priorità dei consulenti immobiliari e qual è il suo programma in veste di nuovo presidente di Aici?

Aici è un'associazione creata nel 1987 e quindi è una delle più "vecchie" del real estate italiano, dando voce al ruolo di consulente immobiliare, che allora era una vera e propria novità. Il mio nuovo ruolo, di cui sono molto onorato, non è una sorpresa: ero vicepresidente e lo considero dunque un passaggio interno, peraltro in un momento molto importante.

Perché importante?

In quanto è appena nata anche Federimmobiliare, che raggruppa tutte le associazioni di real estate italiane. Considero dunque il mio ruolo in una duplice veste: da un lato sviluppare l'attività dell'associazione e fare cultura immobiliare,

particolarmente importante in momenti di crisi come questo, con l'obiettivo di diffondere e difendere l'immagine del real estate; dall'altro, far partecipare Aici all'attività di Federimmobiliare e quindi intensificare i momenti di confronto e dibattito globale.

In che cosa consiste la figura del consulente immobiliare e chi dovrebbe ricorrere a questa figura professionale?

Il consulente è un player del mercato che deve disporre di conoscenze approfondite sia al riguardo del mercato immobiliare, sia all'economia in senso più generale. Il consulente si propone come advisor di parte. Non è una professione con un titolo riconosciuto, bensì una figura che si è andata sviluppando nel corso del tempo. È un ruolo cardine nell'assistenza alla clientela.

In Italia si fa riferimento a questa figura?

Sì, soprattutto adesso che siamo in una fase di crisi in cui l'attenzione alla miglior performance delle operazioni immobiliari è particolarmente alta.

Quanto costa un consulente im-



Le banche non erogano più al settore e la situazione è diventata insostenibile

mobiliare?

Non esiste un tariffario, peraltro ora si tendono ad abolire anche le parcelle degli Ordini... Vanno remunerate la professionalità, l'expertise, le conoscenze, il tutto con la libera contrattazione tra le parti. In questo senso quella del consulente immobiliare è una figura molto moderna: non si sostiene un esame per accedere, l'iscrizione viene lasciata alla valutazione delle competenze specifiche presentate dal professionista. Molto importante oggi, per il consulente immobiliare, è essere una figura internazionale, che frequenta le grandi manifestazioni come il Mipim e il Mapic di Cannes o Expo Real di Monaco.

Quali sono i pro e i contro del mercato immobiliare italiano oggi, in un contesto internazionale?

Il mercato italiano è in una situazione di stasi. È un mercato che si è bloccato e che ha come principale problema quello del reperimento di finanziamenti dal sistema bancario. È un mercato che peraltro si è irrigidito su posizioni di prezzi che andrebbero in realtà rivisti al ribasso ed è anche un mercato, mi spiace dirlo, ancora poco trasparente. E il ruolo del consulente immobiliare è tale da far sì che si potrebbe dipanare questo velo, per renderlo più appetibile agli operatori internazionali. Così com'è, senza finanziamenti, questo mercato non è in grado di andare avanti.

E cosa si sta facendo dunque in

proposito?

Anche in ambito Eire, si sta studiando un accordo-quadro proprio con l'Associazione bancaria per riuscire a "schiodare" la situazione, coinvolgendo tutte le associazioni, tra cui Aici. La nuova Federimmobiliare ha peraltro un ruolo molto importante, convogliando le energie di ben 18 associazioni del settore, nello stimolare la ripresa del mercato.

La formazione in Italia oggi è in grado di fornire figure professionali adeguate?

Ormai rispetto ad anni fa la formazione, finalmente, è all'altezza delle esigenze del mercato.

Parlando di ripresa, cosa ci aspetta?

Attendiamo tutti il Mipim di Cannes, dal 6 marzo, per capire come si stanno orientando i mercati. Quello italiano c'è ancora, è bene dirlo, quindi i timori di bolle esagerate erano infondati e il mercato potrebbe ripartire adesso perché c'è interesse anche da parte di operatori internazionali. Ma finché non si sbloccano i finanziamenti si rimarrà in attesa, sottolineando che il sistema bancario italiano è sano rispetto a quello che si è visto in Europa. Confido comunque in un ritorno nell'erogazione di credito al settore immobiliare e, con esso, in una successiva ripresa dell'attività.

Parliamo di valutazioni: sono state fatte correttamente in passato o i valori erano gonfiati?

Sono state fatte correttamente, relazionate a un momento in cui il mercato viveva una fase ampiamente espansiva. Ma anche in que-



In Italia oggi abbiamo un'arma in più grazie a Federimmobiliare

sto caso il consulente immobiliare potrebbe dare un contributo in termini di maggiore trasparenza, argomento su cui intendo insistere durante il mio mandato di presidenza.

Altri punti?

Fare tornare protagonista questo mercato immobiliare che ha dato e dà tuttora un contributo molto importante al Pil e all'economia e, per farlo, occorre insistere sulla maggiore trasparenza. E poi un appello.

Quale?

Un appello agli operatori, alle società e anche ai singoli professionisti affinché, in momenti come questo, non si chiudano in se stessi cercando di sopravvivere ma capiscano l'importanza dell'associazionismo e della comunicazione. Come dicevo bisogna ricostruire l'immagine del settore e non lo si fa da soli o chiudendosi a riccio, bensì con l'aggregazione, il confronto e il corretto utilizzo degli stessi mezzi di comunicazione. La chiusura non dà nessun risultato nel medio e nel lungo periodo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SU INTERNET

Leggi il testo dell'intervista integrale www.casa24plus.it/mondo-immobiliare

IL NODO



Chiusura a riccio

Le associazioni in Italia sono molte, anche in campo immobiliare. Ma gli operatori del nostro Paese soffrono di una sindrome peculiare: la chiusura a riccio. Quando c'è stata la fase espansiva hanno ritenuto non ci fossero motivi per investire in comunicazione e associazionismo. Con la crisi è anche peggio. Una strategia che può aiutare a sopravvivere, ma nulla di più. Nel lungo termine così non si arriva da nessuna parte.

DALLA FORMAZIONE ALLA GESTIONE

Storia e attività

L'ORIGINE

Il 29 aprile 1987 11 operatori immobiliari italiani di sette Regioni hanno dato vita ad Aici, Associazione italiana consulenti immobiliari, oggi diventata Associazione italiana consulenti, gestori e valutatori immobiliari. Va tenuto presente che la prima società di Consulenza immobiliare internazionale ha aperto i propri uffici in Italia solo nel 1989.

L'ATTIVITÀ

Sin dalla sua fondazione Aici ha promosso e organizzato corsi di formazione su tematiche immobiliari, ben prima che le Università italiane iniziassero a proporre corsi specifici di real estate. Nel tempo ha ampliato i propri interessi ai settori delle gestioni e delle valutazioni immobiliari.

I SOCI

Sono soci di Aici non solo liberi professionisti e dirigenti/funzionari di società specializzate in consulenza immobiliare, gestioni e valutazioni, ma anche manager responsabili della divisione immobiliare all'interno di società/gruppi che operano nei settori industriale, finanziario, commerciale/terziario. Aici ha inoltre al proprio interno un Gruppo giovani, che ha l'obiettivo di riunire i giovani professionisti provenienti da tutti i settori del real estate per confrontarsi, condividere e trasferire i valori aziendali, incrementare e affinare le proprie competenze. La candidatura a socio va presentata con la documentazione che attesti la professionalità del candidato e viene poi esaminata dal comitato esecutivo.