

IL PROFIT IN DIALOGO CON IL PRIVATO SOCIALE

Le difficoltà della locazione per il privato sociale

Buongiorno, mi chiamo Cristiano Tommasini, sono un agente immobiliare di Genova affiliato al gruppo Pirelli Re Agency, opero nel settore da circa 15 anni e quando mi è stato chiesto di portare una mia esperienza in questo incontro, ho vissuto un breve momento di entusiasmo. Essendo da sempre attento al sociale, pensavo di avere un buon bagaglio di cose da raccontare, di come anche in giacca e cravatta, come spesso richiede la mia professione, mi ero preso cura di ogni cliente e senza distinzioni ero riuscito ad unire due aspetti molto distanti: la professione e i buoni propositi.

Purtroppo invece, le cose da dire sono poche. Innanzi tutto sono a confermare i dati forniti dal **fiO.PSD** (Federazione Italiana Organismi per le Persona Senza Dimora): le alte mensilità richieste dai proprietari hanno portato molti a preferire l'acquisto di un immobile. La poca differenza tra il canone mensile e la rata del mutuo e le ottime condizioni delle Banche, pronte ad erogare anche il 100% dell'importo della compravendita, hanno fatto perdere interesse ad intraprendere la strada della locazione.

Come se non bastasse la locazione, in ogni sua forma, è sempre stata una spina nel fianco, forse perché cinicamente a differenza della compravendita, non è paragonabile al rapporto guadagno/lavoro, perché da sempre i proprietari hanno avuto difficoltà con gli inquilini e conseguentemente tendono a responsabilizzare eccessivamente e impropriamente noi agenti immobiliari nella ricerca dell'inquilino perfetto: quello con un consolidato posto di lavoro, con ottime referenze, che pagherà puntualmente ogni primo del mese, che alla scadenza del contratto lascerà l'immobile meglio di come lo ha trovato, che ha pronte tre mensilità da lasciare a titolo di deposito cauzionale e che... "mi piacerebbe avere una fidejussione bancaria".

Ora immaginatevi una persona che, dopo un lungo cammino per il reinserimento nella società, entra in una agenzia immobiliare per trovare un appartamento.

A Genova, un immobile che abbia i requisiti per essere definito tale, ha una richiesta di canone di circa 400 Euro mensili non trattabili, escluse chiaramente le spese e solitamente in quartieri non particolarmente adatti ad un nuovo inizio.

Magari il "cliente" che abbiamo di fronte ha iniziato a lavorare da qualche mese e nel migliore dei casi è in possesso di una busta paga, visiona l'immobile e quindi con grandi difficoltà decide di accettare la sfida ...mhmm, vorrebbe un contrattobene ...Le referenze da fornire al proprietario? Domicilio attuale??? Forse il dormitorio dove per il momento passa le notti? E per le tre mensilità ??? I mobili ??? Le spese di agenzia e di registrazione del contratto ???

Forse per fare una cosa rapida e indolore era meglio chiedergli subito la fidejussione bancaria... pensate quanto tempo risparmiato!!!

Molto spesso, delle tante persone che passano in agenzia alla ricerca di locazioni modeste, non rimane traccia. Ho visto molte volte usare una finta cortesia, scrivendo velocemente i dati e la richiesta finché il soggetto è davanti a noi, ma subito appallottolare il tutto per un fantastico lancio al cestino. Senza chiaramente passare per il nostro prezioso database degli incroci domanda/offerta.

Da sempre, ho cercato di sensibilizzare i proprietari, per far capire che le referenze e lo status non contano poi molto, spesso gli racconto un aneddoto paradossale che è nella mia esperienza lavorativa: “una mia consolidata cliente, qualche anno fa, mi ha incaricato di affittargli un prestigioso appartamento ammobiliato con tutte le solite mille raccomandazioni. Caspita, l'incrocio perfetto è arrivato subito!!! ...Un fantastico raccomandabile dirigente di una grossa società... tutti felici e contenti abbiamo stipulato il contratto ma.... solo dopo 4 mesi il canone non è più stato pagato e quando finalmente l'immobile è stato liberato, i bei mobili antichi erano scomparsi .”

Ho pensato alla mia città, per tradizione la mentalità è poco aperta e si fa fatica a dar fiducia a chi sta cercando di riemergere e mi è saltato all'occhio un dato importante: c'è una percentuale alta di persone che possiedono più di un immobile vuoto non locato nello stesso comune. Vi confesso che da sempre c'è una frase che mi infastidisce che a Genova i proprietari usano spesso dire riferendosi agli appartamenti sfitti “tanto pan nu ne mangia” PANE NON NE MANGIA cioè “o l' affitto a quanto e come dico io o resta vuoto!!!”

Questo è sicuramente l'aspetto più negativo, le mensilità troppo alte.

In conclusione mi sono chiesto se ci sono delle possibilità per migliorare la situazione, come aiutare l'homeless???

1. LA RICERCA DI IMMOBILI A CANONE VANTAGGIOSO

anche se in percentuale minima, ci sono sicuramente proprietari più propensi a dare fiducia e meno esigenti per le garanzie. Sarebbe importante poterli unire tutti in un unico database. Questo chiaramente richiederebbe una collaborazione tra noi colleghi, altro purtroppo punto critico del nostro settore.

2. UN CENSIMENTO DI IMMOBILI DI ENTI BENEFICI, chiese, lasciti etc che potrebbero offrire un contratto agevolato. Sarebbe utile un elenco aggiornato delle dimore con le relative disponibilità

3. UNA REFERENZA STANDARD da parte di chi ha seguito il senza dimora, con magari, perché no, allegata la fidejussione, che poi tutto sommato costa un 2% sull'intero anno di locazione (si parla di circa 100 Euro). Forse basterebbe come garanzia e il proprietario potrebbe rinunciare alle 3 mensilità a titolo di deposito cauzionale?

4. UN CONTRATTO PIU' AGEVOLATO

I contratti esistenti per chi deve mettere una nuova residenza sono solo 2, i così detti PRIMACASA: il 4 anni più 4 detto anche libero e il 3 anni più 2, già sicuramente più consoni, è quello che ha preso il posto del vecchio equocanone che, in base alle specifiche del cespite, crea una forbice minima e massima, ma sicuramente non fuori mercato. E' sicuramente da proporre, ma non ancora abbastanza vantaggioso per chi non ha possibilità economiche.

5. TASSE

Qui credo che perderò dei clienti ma perchè.....non aumentare le tasse a chi per lunghi periodi lascia vuoti più appartamenti nello stesso comune, sicuramente diminuirebbe l'alto numero di immobili non locati e dimenticati!!! FACCIAMO MANGIARE UN PO' DI PANE A QUESTI APPARTAMENTI !!!

6. SENSIBILIZZAZIONE

Parlo per me e per le tante persone che svolgono la mia professione, forse basterebbe fare qualche telefonata in più, usando tutta la nostra esperienza per aiutare le persone in difficoltà, un tetto sopra la testa non deve essere negato a nessuno.

Sarebbe bello iniziare a dare alla gente un'immagine diversa dell'agente immobiliare.