



Intermediazione

## Il business dei mutui: vera **opportunità** per gli agenti immobiliari?

*Dall'indagine Consulente Census la teoria contro l'esperienza:  
la voce degli agenti immobiliari*

Quanto gli agenti immobiliari sono sempre più propensi alla vendita dei mutui e a valutare vere e proprie opportunità di business in questo settore? È vero che il prodotto mutuo offre la possibilità di ottenere maggiori guadagni, soprattutto di curare la relazione con il cliente-famiglia, al fine di soddisfarne tutti i bisogni, ma quanti agenti immobiliari lo fanno?

### > La teoria è che....

Le associazioni di categoria sostengono sempre più la sinergia fra compravendita immobiliare e mutuo. Fiaip, Fimaa e Anama sono infatti attive nello sviluppare accordi e convenzioni con importanti banche italiane a favore dei propri associati, mettendo a loro disposizione pacchetti di prodotti finanziari più o meno ampi e più o meno competitivi. L'accordo più recente è la costituzione, da parte di Fimaa, di Mediofimaa, una società dedicata ad offrire prodotti e servizi di

Unicredit ai propri associati.

Tutte le reti di franchising immobiliare, inoltre, offrono ormai ai loro franchisee l'offerta dei mutui e di altri prodotti di finanziamento attraverso strutture specializzate e, infine, molte reti di consulenti creditizi e i primi packager del mercato sono a caccia di agenti immobiliari per convenzionarli.

### > L'esperienza è che...

I risultati dell'indagine Consulente Census condotta a settembre 2006 su un panel consistente di agenti immobiliari, rivelano che solo il 20% degli agenti intervistati vende attualmente mutui, ma l'85% dei rispondenti vede l'opportunità, infatti è disponibile a valutare una proposta di collaborazione con un franchising creditizio o una rete specializzata nella vendita dei mutui. Fra i più interessati al business mutui, sembrano esserci gli agenti che appartengono a un franchising immobiliare (pari al 78% dei rispondenti),

dal momento che hanno già avuto occasione di vedere molto da vicino le modalità di lavoro di colleghi affiliati a una rete creditizia.

Le motivazioni principali che spingerebbero molti agenti a valutare una maggiore specializzazione nel business creditizio sono rappresentate per il 25% dei rispondenti dalle provvigioni, per un altro 24% dalla gamma prodotti, e per il 13% dalle condizioni di offerta e servizio del franchising. Le reti di consulenti creditizi e i packager, come ad esempio UMCI e Frimm Money, effettivamente sono molto attive nel contattare gli agenti tanto che l'80% degli intervistati dichiara di aver ricevuto una proposta di collaborazione sui prodotti mutui e il 57% nel corso di quest'anno.

*Nella foto Marcella Frati,  
director Nmg Financial Services  
Consulting.*

### Le strutture dedicate a fornire mutui agli agenti immobiliari La mappa dei **principali protagonisti**

#### Reti specializzate collegate a Gruppi immobiliari

Tecnocasa - Kiron  
Professione Casa - Resfin  
Frimm - Frimm Money  
Gabetti - Gabetti Finance  
Pirelli RE - Pirelli RE  
Toscana - Toscana Mutui

Erif - Italfin/UMCI  
FondoCasa - Mavrefin  
TempoCasa - Tempofin

#### Packager

UMCI  
Frimm Money  
Essere Gruppo  
BIG

#### Associazioni

Fiaip - Unicredit  
MedioFimaa - Unicredit