

VareseNews

La compravendita di una casa è la scelta della vita. L'agente immobiliare deve saper dire anche di no

Pubblicato: Sabato 19 Febbraio 2022



«Ho iniziato il **12 gennaio 1978**, ero giovanissima e non conoscevo nemmeno il significato della parola rogito». **Lorella Brandolini** lavora come agente immobiliare da quasi 50 anni e il suo nome è diventato un brand, garanzia di una solida reputazione. Una professionalità costruita con impegno, competenza e passione, qualità che, secondo Brandolini, non devono essere mai disgiunte da **etica e onestà**.

Nel **1983** anno in cui la **Camera di Commercio di Varese** istituisce il primo corso a pagamento per agenti immobiliari, lei è lì in prima fila. «Sono stati i soldi meglio spesi della mia vita e devo ringraziare un collega che mi informò quasi per caso dell'esistenza di quel corso» dice con la consapevolezza di chi sa di aver assecondato il proprio destino. Il resto lo ha fatto **l'esperienza** a cominciare da quella vissuta all'**Immobiliare Italiana** della famiglia **Martignoni**. «Non avevo ancora la patente – racconta Brandolini – e venni assunta come impiegata. I clienti venivano a prendermi in piazza Monte Grappa e io li portavo a visitare le case. In quella fase della mia vita ho imparato due cose fondamentali: l'importanza di collaborare e condividere le informazioni. Era un ambiente unico per umanità e professionalità».

METTERCI IL NOME E LA FACCIA

La scelta di aprire un'agenzia è la seconda decisione importante della vita professionale di Lorella Brandolini. Mettere il proprio nome sull'insegna di un'azienda, di un negozio o di una qualsiasi attività è un grande atto di responsabilità verso se stessi e verso gli altri. A maggior ragione quando si ha a che

fare con il bene della vita, ovvero la casa. In una compravendita l'agente immobiliare con la sua professionalità, in questo caso anche con il suo nome, garantisce che il contratto è stato fatto a regola d'arte. «Per fare questo lavoro servono moltissime **competenze tecniche trasversali** da cui non si può e non si deve mai prescindere – spiega Brandolini – perché il **fai da te finisce sempre con generare problemi e pasticci**. Poi c'è un **aspetto psicologico** che è altrettanto fondamentale. Quando ci si trova di fronte a un venditore bisogna capire quali sono i motivi per cui vende. Così come è importante capire quali sono i desideri dell'acquirente. E per capire e consigliare al meglio bisogna **saper ascoltare**».

SAPER DIRE DI NO

Non è facile come dirlo, ma quando la coscienza bussa alla ragione bisogna avere anche il coraggio di dire di no. «In piena crisi immobiliare – racconta Brandolini – mi è capitato di sconsigliare la vendita di immobili perché era sbagliata. Di errori ne ho fatti e ne farò ancora, ma **quando una vendita non è da fare, non si deve fare**. Ho rinunciato a un guadagno, è vero, ma le persone sono più importanti e in una scelta così delicata vanno accompagnate con responsabilità e sincerità».

Un altro passaggio importante per la sua crescita professionale è stato l'incontro con **Fimaa**, la Federazione italiana mediatori agenti d'affari di Confcommercio, di cui è **componente del consiglio direttivo**. «Mi si è aperto un mondo – sottolinea l'agente – a partire dal confronto con i colleghi fino alle collaborazioni sul campo. La federazione esprime grandi professionisti che hanno contribuito ad alzare la reputazione di chi opera nel settore. Basti pensare al corso di formazione istituito in collaborazione con l'università dell'Insubria». Non è dunque un caso che nell'ultimo **congresso della federazione** siano stati tanti i giovani, tra cui molti laureati, premiati dai vertici nazionali e provinciali di Fimaa, rappresentati nell'occasione da **Santino Taverna** e **Dino Vanetti**.

CRISI E CRESCITA

La **crisi immobiliare, prima, e la pandemia, dopo**, hanno messo a dura prova la tenuta economica e anche psicologica degli agenti immobiliari. Ora **c'è una ripresa delle compravendite** in atto, iniziata già nel 2021 e con numeri decisamente interessanti. La provincia di Varese alla fine di dicembre faceva segnare un + **20%**. La leva del **Superbonus**, da una parte, e l'**accesso al credito a tassi di interesse** mai così bassi, dall'altra, l'hanno certamente alimentata.

Una conferma di questo momento positivo arriva anche dalla sede dell'immobiliare di Luvinate. «Gennaio per la mia agenzia è in genere un mese molto calmo – conclude Brandolini -. I nostri clienti iniziano a muoversi dopo. Questa volta però i telefoni hanno squillato con un certo anticipo e con richieste precise: **spazi più ampi e case più grandi**, effetto delle restrizioni vissute durante il lockdown. I clienti milanesi, che vogliono spostarsi dalla città e lavorare in **smart working**, cercano villette con giardino in zone tranquille. **Cresce anche la richiesta di case di campagna**. E poi ci sono gli stranieri, soprattutto del nord Europa, che prediligono l'immobile appartato meglio se con vista lago. Insomma, la ripresa c'è».

La pandemia spinge il mercato immobiliare: in provincia di Varese +20%

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

