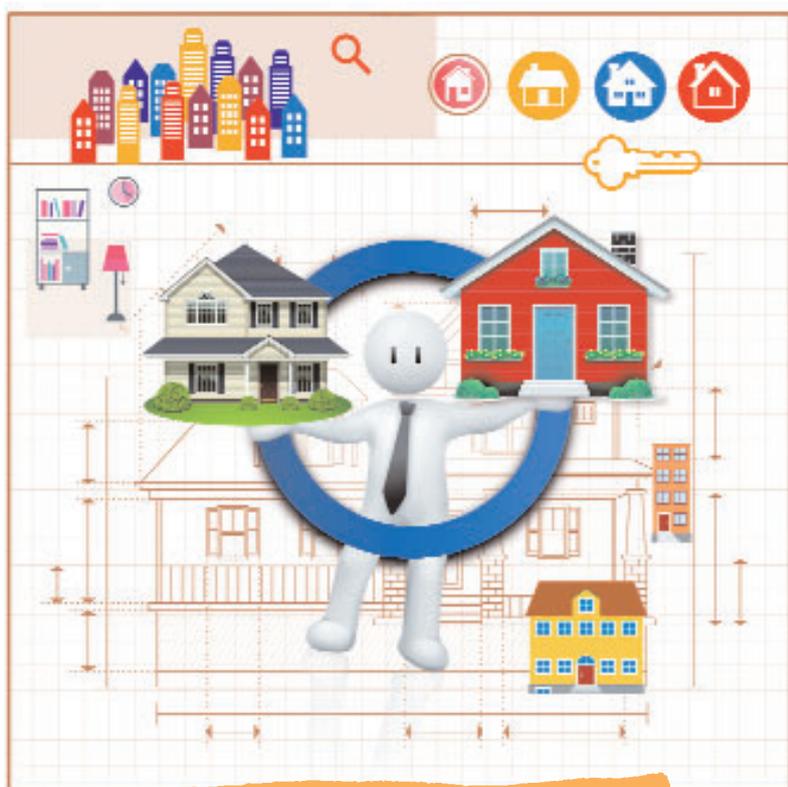


Luigi Benedetti,  
Salvatore Coddetta

# DIVENTA UN PROPERTY FINDER

Manuale pratico



MANUALI/FrancoAngeli

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.







**Luigi Benedetti,  
Salvatore Coddetta**

**DIVENTA  
UN  
PROPERTY FINDER**  
Manuale pratico

**FrancoAngeli**

Grafica della copertina: *Elena Pellegrini*

Copyright © 2016 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore.  
L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni  
della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

Se stai pensando di diventare un property finder vorremmo accompagnarti in questo film della tua metamorfosi, non tanto per essere la voce fuori campo, il suggeritore, il manuale delle istruzioni o la stella polare, ma piuttosto il collega con cui confrontarti per fare critica costruttiva.

In bocca al lupo a te e a tutti quegli agenti immobiliari che hanno deciso di cambiare la loro “visione” e trasformarsi in property finder.

Non quelli che hanno aggiunto semplicemente un tasto sul loro sito o modificato il biglietto da visita per aggiungervi la fascinosa denominazione di CACCIATORE DI IMMOBILI.

Sono insomma esclusi da questa dedica coloro che intendono questa professione come una trovata commerciale.

Il cambiamento è un processo entusiasmante ma anche naturale.

La nostra esperienza in questo settore viene da lontano, viene dalla strada, dai commenti di migliaia di compratori, da decenni di aule, dalle riflessioni di agenti immobiliari di tutta Italia, dalla pratica e dai risultati.

In questo lungo tragitto abbiamo però incontrato soprattutto molti ostacoli e fatto tanti di quegli errori che, quasi quasi, eravamo tentati di scrivere questo libro concentrandoci sulle cose da NON FARE e che NON FUNZIONANO perché su moltissime ci abbiamo sbattuto la testa di persona.

Il processo di cambiamento passa per la perdita delle vecchie abitudini e quindi non può che essere anche doloroso e faticoso.

Ogni storia di cambiamento è diversa, intervengono fattori climatici, relazionali, geografici, imprenditoriali ed economici sempre diversi.

Ci auguriamo quindi che i nostri suggerimenti non vengano replicati “a pappagallo” ma messi in discussione, modificati, adattati.

Sta finendo secondo noi il tempo dell’agente immobiliare tuttologo e sta iniziando per fortuna una nuova era, quella dello specialista.

E il property finder è certamente una delle specializzazioni possibili.

Non rimanere immobile!



---

# Indice

<b>Introduzione</b>	pag.	11
<b>1. Il property finder: sai chi è?</b>	»	15
1. Gli agenti immobiliari e il property finder	»	17
2. Le differenze tra un agente immobiliare e un property finder	»	21
3. I consumatori e il property finder	»	23
4. I media e il property finder	»	24
5. Le autorità di regolamentazione e il property finder	»	25
6. I mercati del property finder	»	29
<b>2. Il rapporto tra il property finder e il cliente acquirente</b>	»	37
1. Doveri e responsabilità del property finder nei confronti del cliente acquirente	»	37
2. Perché gli acquirenti hanno bisogno di un property finder?	»	41
<b>3. Vantaggi e svantaggi del property finder</b>	»	47
1. Vantaggi per l'acquirente	»	47

2. Svantaggi per l'acquirente	pag. 49
3. Vantaggi per il property finder	» 50
4. Svantaggi per il property finder	» 51
5. Vantaggi per l'agente immobiliare tradizionale e per il venditore	» 52
6. Svantaggi per l'agente immobiliare tradizionale e per il venditore	» 53
7. Vantaggi e svantaggi per il settore immobiliare	» 53
<b>4. Come decidere se diventare un property finder</b>	» 55
1. La politica di agenzia	» 55
2. La relazione tra il property finder e l'acquirente	» 58
3. L'efficacia della comunicazione	» 63
4. La disponibilità di tempo	» 66
5. Perché dovresti diventare un property finder?	» 68
<b>5. Il passaggio da agente tradizionale a property finder</b>	» 72
1. La fase iniziale	» 73
2. La fase intermedia	» 74
3. La fase finale	» 75
4. La formazione del property finder	» 75
<b>6. La fasi operative del metodo di lavoro del property finder</b>	» 77
1. Come scegliere i compratori buoni (ed evitare quelli cattivi)	» 78
2. A caccia di compratori	» 83
3. L'intervista – Capire le esigenze del compratore	» 85

4. Lo trovo punto e basta	pag. 87
5. Dal sopralluogo alla trattativa	» 93
6. Comprare con un property finder (proposta, due diligence e provvigione)	» 97
7. Specializzazione & rivoluzione	» 104
<b>7. Il property finder e la collaborazione con le agenzie tradizionali</b>	» 117
1. Il rapporto tra gli agenti immobiliari italiani e la collaborazione	» 118
2. La mentalità degli agenti immobiliari che NON collaborano	» 122
3. Gli agenti immobiliari che collaborano	» 124
4. Collaborare significa creare sinergie con i colleghi	» 125
5. La collaborazione favorisce comportamenti leali verso i colleghi	» 126
6. Come convincere gli agenti NON collaborativi a collaborare	» 127
<b>Conclusioni</b>	» 129
<b>Bibliografia immobiliare</b>	» 133
<b>Note sugli autori</b>	» 135
<b>Presentazione FormaReal Estate</b>	» 137
<b>Presentazione DESIDERAre</b>	» 139
<b>Il corso per diventare un property finder</b>	» 141



---

# Introduzione

Perché hai bisogno di questo libro?

Ci sono almeno due motivi. Il primo è che, come agente immobiliare professionale, al giorno d'oggi devi essere ben informato su tutte le novità che riguardano il tuo settore. Il secondo è che essere un property finder ti offre una nuova fonte di clienti, che continuerà a crescere mano a mano che gli acquirenti si renderanno sempre di più conto che hanno bisogno di avere un consulente dalla loro parte.

Nel corso degli anni abbiamo viaggiato molto, lavorando e tenendo seminari in tutta Italia, abbiamo ascoltato agenti immobiliari e compratori provenienti da ogni dove, stranieri compresi.

La nostra esperienza è per metà fatta di corsi di formazioni, di aule, di training. E per l'altra metà è fatta di case, di trattative, di clienti veri in carne e ossa.

Grazie a questo mix tra teoria e pratica crediamo sia possibile presentarti questo testo come qualcosa di veramente innovativo.

Il settore immobiliare è storicamente un settore che cambia lentamente, perché in Italia è sempre stato, e in generale lo è tuttora, un business fatto di piccole e medie imprese locali.

Allo stesso tempo, il settore immobiliare in Italia ha subito un cambiamento evolutivo. Molti anni fa le transazioni di compravendita erano spesso garantite da una stretta di mano.

Oggi è sempre più complicato compravendere un immobile e sono indispensabili per non correre rischi competenze di marketing, di estimo, di catasto, di urbanistica, di contrattualistica, di giurisprudenza e molto altro. Allo stesso modo, i mediatori immobiliari, fino a tempi molto recenti, sono stati percepiti come intermediari, come depositari dell'informazione che mettevano in contatto acquirenti pronti, desiderosi e capaci di comprare con venditori altrettanto ansiosi di concludere la trattativa. Oggi questo aspetto della mediazione è messo in discussione dal fatto che l'informazione corre veloce da sola sul web.

A questo va ad aggiungersi il disagio sentito da molti agenti che in teoria dovrebbero essere equidistanti da entrambe le parti, ma che in realtà hanno un incarico scritto solo con la parte venditrice, che sbilancia il loro rapporto. Il periodo di cambiamento che sta vivendo il mercato immobiliare italiano è anche un periodo di sperimentazione, e per un agente immobiliare iniziare ad essere un property finder rappresenta un modo per sperimentare soluzioni alle attuali esigenze dei compratori. L'insieme di tutti questi fattori ha reso evidente oggi la necessità di offrire ad acquirenti più esigenti un servizio esclusivo da parte degli agenti e la nostra sensazione è che in futuro sempre più agenti immobiliari diventeranno agenti esclusivi del compratore. Non agenti del venditore come spesso lo sono stati fino ad ora. Una vera e propria rivoluzione che pensiamo possa verificarsi nel settore immobiliare italiano.

Con un nuovo mercato arrivano nuove idee. Abbiamo distillato le conoscenze e l'esperienza che abbiamo acquisito in questi anni sulla compravendita immobiliare per

aiutare gli agenti e i professionisti del settore immobiliare che seguono i nostri corsi ad ottenere un vantaggio competitivo.

In questo libro il nostro scopo è quello di insegnare tutte le nostre conoscenze e trasferire tutta la nostra competenza nel lavoro con l'acquirente.

Questo libro vuole offrirti un nuovo punto di vista sul tuo modo di considerare il business immobiliare. Stiamo per darti tutti gli strumenti necessari per cambiare paradigma e lavorare AL MEGLIO con gli acquirenti.

Nei capitoli che seguono analizzeremo in dettaglio cosa fa un property finder e quali sono le best-practices, in modo molto pratico e aggiornato al mercato immobiliare di oggi. Verranno anche presi in esame i potenziali problemi che potrai incontrare, le possibili soluzioni e le previsioni per il futuro di questa professione.

In realtà, pensiamo che il tuo business possa trarre grande giovamento dal momento in cui deciderai di lavorare SOLO per l'acquirente. Siamo appassionati del settore immobiliare e il nostro desiderio è quello di professionalizzare quella parte di agenti immobiliari che faranno questa scelta. In questo libro presentiamo il materiale più avanzato disponibile in Italia nel settore immobiliare per quanto riguarda il servizio di Property Finding. Dedichiamo questo libro a te, a prescindere dal fatto che tu sia una persona che lavora all'interno di un'agenzia immobiliare piuttosto che il capo, un agente alle prime armi o un professionista esperto, sia che guadagni già bene o che non guadagni abbastanza.

Vogliamo essere un aiuto per lo sviluppo della tua carriera nel settore immobiliare. I concetti esposti in questo libro, come in tutte le nostre pubblicazioni<sup>1</sup>, sono applica-

<sup>1</sup> Salvatore Coddetta ha già pubblicato per FrancoAngeli: *Strategie di acquisizione e vendita immobiliare, I segreti del web marketing immobiliare*,

bili immediatamente. È questo il momento per il settore dell'intermediazione immobiliare di cambiare, almeno in parte, il suo antico paradigma di lavorare contemporaneamente per acquirenti e venditori per migrare al concetto di mediatore/consulente studiando i tuoi servizi soprattutto per una delle due parti.

Ci piacerebbe ricevere da te i racconti delle tue esperienze nel lavorare solo con gli acquirenti. Vogliamo sentire cosa funziona e cosa non funziona per te di quello che ti abbiamo scritto. Siamo disponibili ad offrirti consulenza per aiutarti a sviluppare e implementare nella tua agenzia un metodo per lavorare solo con l'acquirente. Possiamo offrirti anche diversi programmi di formazione specifici per addestrarti e allenarti a lavorare solo con gli acquirenti.

E quando avrai fatto del Property Finding il tuo core-business ti inviteremo a conoscere DESIDERARE ([www.desidera-re.it](http://www.desidera-re.it)) il primo open-team italiano di cacciatori di immobili.

Ti preghiamo di inviarci le tue richieste via email agli indirizzi [s.coddetta@formarealestate.it](mailto:s.coddetta@formarealestate.it) e [luigi.benedetti@desideratadomus.it](mailto:luigi.benedetti@desideratadomus.it) o di contattarci attraverso i nostri siti internet [www.formarealestate.it](http://www.formarealestate.it) e [www.desideratadomus.it](http://www.desideratadomus.it)

Buona fortuna e buona lettura

*Luigi Benedetti  
Salvatore Coddetta*

*Telemarketing immobiliare, Guida al successo dell'agenzia immobiliare e Mobile marketing immobiliare.*

## Il property finder: sai chi è?

“Carneade! Chi era costui?”. Si chiedeva Don Abbondio nei *Promessi Sposi* di Alessandro Manzoni. Allo stesso modo possiamo immaginare che tu ti stia chiedendo: “Ma chi è questo property finder?”.

Property finder, personal shopper immobiliare, home hunter, flat hunter, o in italiano agente del compratore, mediatore del compratore, intermediario del compratore, cacciatore di immobili, sono tutti nomi corretti per definire il rapporto incarnato da un agente immobiliare che lavora “**per**” una persona che sta cercando di acquistare un bene immobile, e che coordina tutte le fasi della ricerca e successiva analisi di tale bene fino alla chiusura del contratto definitivo e oltre.

Ma che caspita fa questo losco figuro?

L’enfasi è chiaramente posta sul posizionamento di questa figura in termini di equidistanza dal compratore e dal venditore. I property finder infatti si distinguono in termini di comportamento operativo dagli agenti immobiliari “tradizionali” perché mediano e mettono in relazione le parti rinunciando a questa peculiarità (dell’equidistanza) schierandosi apertamente a tutti gli effetti con il compratore.

È chiaro che lo devono fare rispettando il codice civile, rispettando la deontologia, rispettando tutti, venditore compreso.

Ma il loro obiettivo è portare a casa il risultato per il cliente/compratore.

L'essenza di questa scelta si sostanzia nella rinuncia al diritto alla provvigione da parte del venditore.

Almeno secondo noi.

Il property finder è fiscalmente e giuridicamente un agente immobiliare che ha scelto di lavorare esclusivamente per l'acquirente nella transazione, in qualità di consulente.

Quest'ultimo, in risposta al servizio avuto, riconoscerà una provvigione al property finder.

Il rapporto tra l'acquirente e il property finder può essere stabilito in due modi distinti:

- 1) in forma scritta, con il conferimento di un incarico di ricerca. L'incarico di ricerca è un contratto sottoscritto tra le parti attraverso il quale vengono qualificati i contraenti, regolamentato il rapporto, descritto l'immobile desiderato, e stabilito il compenso;
- 2) a parole, con un conferimento verbale dell'incarico di ricerca.

Entrambi questi metodi sono validi per legge.

Tuttavia, un contratto scritto è secondo noi **indispensabile** per una sana gestione del rapporto professionale.

Essendo quella del property finder una professione relativamente nuova in Italia si sono diffusi alcuni falsi miti intorno ad essa, come quelli secondo i quali l'acquirente non sarebbe disposto a pagare le provvigioni per i servizi resi da un property finder o l'acquirente non sarebbe disposto a sottoscrivere un incarico di ricerca. In realtà,

l'esperienza sul campo ci conferma esattamente il contrario.

Qualsiasi ambiente è determinato dai suoi elementi. Nel contesto del mercato immobiliare, ci sono quattro elementi principali:

- gli agenti;
- acquirenti e venditori che insieme costituiscono il pubblico dei consumatori;
- i media (cartacei e on-line);
- le autorità che regolamentano il settore.

Come ogni altro ambiente, il mercato immobiliare è in uno stato di costante cambiamento. Alcuni cambiamenti avvengono lentamente e sono soggetti ad evolversi nel tempo. Altri cambiamenti si verificano rapidamente e sono veramente rivoluzionari. Il passaggio da agente immobiliare tradizionale a property finder si è verificato nei primi anni '90 in America, poi in Francia e in Inghilterra e solo recentemente in Italia e, quindi, è stato un cambiamento rivoluzionario.

In questo capitolo, vedremo i quattro elementi del mercato immobiliare, il loro atteggiamento attuale nei confronti del property finder e il loro ruolo nel cambiamento che sta avvenendo all'interno del mercato immobiliare italiano.

## **1. Gli agenti immobiliari e il property finder**

Nonostante le grandi variazioni del mercato immobiliare italiano da regione a regione e da città a città, si può dire che, nel mercato immobiliare residenziale, nel preciso momento in cui stiamo scrivendo, almeno il 75% di tutti

gli agenti immobiliari sono negativi o neutri nei confronti del property finder. Il resto sono curiosi o positivi e vogliono capire come praticare operativamente l'attività di agente esclusivo del compratore.

Le ragioni di questa apparente resistenza alla figura del property finder da parte della maggioranza degli agenti sono diverse. La più importante delle quali è la consuetudine, il proprio passato, il proprio background e la convinzione che il sistema attuale, nonostante la crisi, funzioni ancora bene.

Bisogna a questo punto fare una disamina, che a qualcuno resterà antipatica, su alcune delle contraddizioni della figura dell'agente immobiliare "tradizionale".

Gli agenti immobiliari "tradizionali" di solito percepiscono se stessi alternativamente come:

- dei consulenti *super partes*, cioè equidistanti dalle parti, anzi al di sopra delle parti, ossia neutri nonché custodi dell'equilibrio tra le parti (compratore e venditore) nella transazione;
- dei consulenti del venditore, visto che è da lui che ricevono l'incarico della prestazione professionale con relativi obiettivi da perseguire.

Affiancata a questa percezione va innestata la consuetudine, abbastanza radicata e trasversale in Italia da parte degli agenti immobiliari, di far pagare la maggior parte del proprio compenso al compratore.

Questa prassi, salvo eccezioni (che si usa dire che confermano la regola) è ampiamente applicata e anzi porta non poche volte alla perversa distorsione commerciale attraverso la quale addirittura il proprietario/venditore dell'immobile non paga alcuna commissione a fronte del servizio che riceve.

Chiaramente con conseguenze tutte a carico del compratore!!

Sia ben chiaro che non c'è nulla di illegale in tutto ciò, ma ci appare quanto meno bizzarro e degno di nota.

Le domande che ci poniamo in sintesi sono due e cioè:

- come si può essere consulenti *super partes* se il compenso non è equamente diviso tra le parti?
- Come si può essere consulenti del venditore se il compenso (o la maggior parte di esso) viene pagato dal compratore?

Trasportiamo questa prassi in altri settori e noterai immediatamente che essa è assurda.

Immagina per esempio di dover pagare direttamente:

- l'avvocato della tua controparte in una lite giudiziale;
- l'arbitro della partita di calcio che stai giocando, oltretutto sapendo che la tua squadra avversaria pagherà la metà di quello che paghi tu;
- l'amministratore del tuo condominio sulla base di un conteggio dei millesimi sbagliato.

Adesso è più chiaro dove vogliamo arrivare?

La consuetudine che si è radicata nel mercato dell'intermediazione immobiliare in Italia ha decretato il proprietario/venditore come “*dominus*” dell'operatività nei confronti dell'agente immobiliare.

E ciò al punto che:

- sono moltissime le agenzie immobiliari che hanno aperto la competizione economica sugli sconti da applicare al venditore;