DOPPIOZERO

L'agente immobiliare

Andrea Pomella

13 Ottobre 2014

È una mattina di fine luglio e sono al lavoro. L’ufficio è bollente, i pessimi infissi e il cemento delle pareti sprigionano tutto il caldo immagazzinato durante la notte, quando lo stabile è chiuso e i condizionatori rimangono spenti. Da un mese, o giù di lì, io e la mia compagna ci siamo messi in cerca di una nuova casa. Non vogliamo solo cambiare casa (il bambino cresce e gli spazi sembra che si rimpiccioliscano ogni giorno di più), vogliamo cambiare quartiere, vita. Abbiamo pochi soldi e molte pretese, e le idee niente affatto chiare.

Un tempo, per trovare casa, si avevano tre possibilità:

1. 1. Indossare un paio di scarpe comode e fare la ronda per ore, sbirciando i cartelli con scritto *Vendesi* appiccicati sui portoni dei palazzi e sui pali della luce;

2. 2. Comprare un giornale di annunci immobiliari;

3. 3. Rivolgersi a un’agenzia.

Oggi la rete è piena di portali specializzati, ma nonostante ciò abbiamo pensato di non precluderci la terza possibilità.

Così, verso le nove e mezza, la mia compagna mi telefona in ufficio e mi dice: “Ha chiamato l’agenzia, ci propongono l’appartamento di via Foligno, possiamo andare martedì alle diciotto”.

L’appartamento di via Foligno lo conosciamo già, lo abbiamo visto e rivisto su *immobiliare.it*. Ci sono otto foto e una descrizione dettagliata. L’appartamento ha una superficie di meno di sessanta metri quadri *commerciali* (cinquanta *calpestabili* se si è degli inguaribili ottimisti), una sola stanza da letto (ce ne servono due, una per noi e una per il bambino), è da ristrutturare (se la batte con una necropoli preromana) ed è un primo piano senza balcone. È insomma una vera schifezza, e il prezzo è da infarto.

Malgrado questo, conveniamo che è bene, comunque, incontrare di persona l’agente immobiliare, ci servirà per chiarire nel dettaglio la tipologia di casa che cerchiamo, la zona e la cifra che possiamo spendere. Benché ormai conosca a menadito ogni appartamento in vendita a Roma – setaccio ogni giorno il web alla ricerca di case, conosco i nomi dei siti specializzati con la stessa precisione con cui potrei elencare la formazione della nazionale di calcio dell’82 – ho ancora la segreta speranza che l’agente immobiliare abbia qualche asso nella manica, e che i pezzi forti, anziché farli girare in rete, se li conservi in un cassetto per proporli solo alla clientela migliore.

E invece finora non è successo che l’agenzia ci proponesse i suoi assi nella manica. Si è limitata a offrirci appartamenti di cui sapevamo già tutto, per il semplice motivo che si tratta di appartamenti i cui annunci sono presenti in tutta la galassia dei siti cerca-casa.

Questo può significare due cose.

La prima: che oggi, avendo a disposizione una connessione internet e un po’ di tempo libero, si può diventare comodamente agenti immobiliari di se stessi.

La seconda: che a noi non propongono gli assi nella manica, e non perché non ne abbiano, ma perché, a occhio e croce, NON rientriamo nella tipologia dei *clienti migliori*.

Detto questo, andiamo all’appuntamento in via Foligno.

L’agente immobiliare si presenta, è un uomo piccolo di statura, grassoccio, con un’espressione allegra negli occhi e una risata sorda che mi ricorda certi caratteristi della commedia italiana degli anni Settanta. Si chiama Antonio e ci chiede se possiamo darci del tu. Non abbiamo niente in contrario.

Antonio ci mitraglia subito con una serie di considerazioni sulla zona, sul fatto che la casa che stiamo per vedere (la necropoli preromana) è situata in una via tranquilla, ben servita, che l'appartamento ha un suo potenziale di cui dobbiamo renderci conto. Dopodiché ci fa strada nell'androne del palazzo. Saliamo al primo piano, sulla porta c'è un altro agente immobiliare, suppongo della stessa agenzia, che ha appena mostrato l'appartamento a un'altra coppia. L'espressione sdegnata di questi due che escono è significativa.

Entriamo. La prima considerazione che faccio è che questo tugurio, se possibile, è messo anche peggio di quanto pensassi. L'agente immobiliare invece ne tesse le lodi: "Potreste apportare delle modifiche alla pianta, per esempio trasformando la cucina in una seconda stanza per il bambino e facendo un angolo cottura in soggiorno".

Ribatto che, a occhio e croce, nel soggiorno entrano a malapena un divano e una poltrona e non credo che possa starci anche l'angolo cottura.

Lui insiste, a dispetto dell'evidenza. Ma lo fa senza troppa convinzione, come un attore di teatro stufo marcio del proprio personaggio che ormai recita le battute con voce monotona, come un vecchio prete che dice messa.

Gli poso una mano sulla spalla e mi guarda sorpreso. "Dimmi la verità", gli chiedo, "tu ci vivresti in un posto così?"

Fa un paio di smorfie velocissime e senza guardarmi in faccia borbotta: "Mah, non è poi così male…"

Una volta terminata la visita scendiamo di nuovo in strada. Antonio appoggia la sua cartellina sul sedile dello scooter, la apre e sfoglia le pagine, prova a propormi alcune *cose* che al momento ha *sottomano*. Gli spiego con tutta calma che non ho tempo da perdere e che vorrei evitare di fare dei viaggi a vuoto. Gli chiedo se d'ora in avanti potrà anticiparmi per email le foto e le descrizioni degli immobili. Accetta malvolentieri. A questo punto ci salutiamo.

Nei giorni successivi mi manda le foto come da accordi. Ma nelle sue email non c'è mai niente di interessante, men che meno appartamenti che io non abbia già scovato durante le mie ricerche. Mi appare chiaro che Antonio, una volta raccolte le mie richieste, non faccia altro che inserire periodicamente i parametri in un

motore di ricerca (zona, prezzo, metri quadri, numero delle stanze, eccetera) e che mi invii i risultati, spacciandoli per introvabili primizie. In pratica, non fa che replicare un lavoro che sono perfettamente in grado di svolgere per conto mio con il computer di casa, con la differenza che io non sono un professionista dell'intermediazione immobiliare.

C'è, in questo aspetto del suo lavoro, qualcosa che non manca di intenerirmi. È un senso di inadeguatezza che traspare dal modo in cui scrive le email. È come se, a un certo punto della sua vita, si sia trovato costretto dalle circostanze del progresso a imparare l'uso dei nuovi strumenti, ma che in definitiva non si sia mai rassegnato, e che sia tuttora convinto di poter compensare l'imperizia tecnica con la vecchia arte affabulatoria che, un tempo, in questo mestiere, distingueva un buon agente immobiliare.

In breve tempo le sue email diventano un fastidio, finisco per cestinarle senza neppure leggerle. Nei casi migliori si tratta di annunci che ho già trovato, valutato e scartato una settimana prima di lui. È talmente in ritardo su ogni cosa che il servizio che si sforza di offrirmi è del tutto inutile.

Al giorno d'oggi, il ruolo dell'intermediario, cioè colui che un tempo metteva in contatto la domanda con l'offerta, è diventato poco meno che una seccatura. Internet ha fatto di lui il potenziale anello debole della catena. I lavori di intermediazioni si fondano sul presupposto che esiste un mercato, un venditore e un compratore, e che, in questo mercato, il venditore e il compratore non possiedono gli strumenti materiali e conoscitivi per portare a termine felicemente un atto di compravendita. Vale a dire, il lavoro dell'intermediario ha ragione di esistere se si ritiene che al venditore e al compratore manchino degli strumenti fondamentali. Il deficit principale, prima dell'avvento del web, consisteva nel fatto che il venditore e il compratore operavano su livelli diversi, ovvero che non si muovevano su un terreno comune. Il web ha colmato questa lacuna. In altri termini, ha collocato tutti sullo stesso piano, rendendo inutile il ruolo dell'intercessore.

Da oltre un decennio, gli agenti immobiliari fingono che tutto questo non sia mai avvenuto, continuano a lavorare seguendo le procedure che sono proprie di una professione e di un tempo storico di fatto estinti. Riescono ancora a gestire il

mercato, ma solo perché c’è un problema di alfabetizzazione informatica e di accesso alla rete su larga scala, oltre che un’oggettiva carenza di tempo (fare una ricerca tra i portali immobiliari è un’autentica faticaccia). E dire che gli spazi per un’evoluzione del mestiere ci sarebbero pure, soprattutto per quanto riguarda gli aspetti di consulenza giuridica e fiscale. E invece quella dell’agente immobiliare continua a essere una delle poche professioni a cui non è dedicato un percorso di studi, e rimane tuttora uno dei classici mestieri a cui si indirizzano, spesso in modo orrendamente improvvisato, disoccupati cronici e giovani affamati di reddito.

Il mio amico è all’oscuro di tutte queste considerazioni che faccio sul suo lavoro, ma è anche un tipo ostinato che non si dà per vinto. Così a fine agosto mi richiama. Io sono sulla Tangenziale Est che guido. Mi chiede come sono andate le ferie, se sono ancora in cerca di una nuova casa, se ho avuto modo di dare un’occhiata alle proposte che mi ha mandato per email, eccetera. È cordiale e, dal modo in cui mi parla, sembra convinto di avere ormai in pugno la mia fiducia.

È a questo punto che rifila la zampata del vecchio leone.

“Senti un po’, ho una roba a Osteria del Curato. È una nuova costruzione. È perfetta per voi”.

Dopo un istante di confusione, gli ricordo che Osteria del Curato non rientra nemmeno di striscio tra le zone su cui ci eravamo accordati.

Ammette che, sì, lo sa. Ma ripete – e si dice straconvinto – che questa proposta rappresenta per noi una soluzione *ideale*.

Non capisco su cosa fondi la convinzione che un appartamento a Osteria del Curato sia l’ideale per noi. Mi lascio scappare un mugugno di fastidio. Lui se ne accorge, sento che si irrigidisce.

“Però, permettimi”, mi fa con tono di rimprovero, “forse dovreste essere più flessibili, più *aperti*”.

Resto muto. Tamburello le dita sul volante con impazienza, ho l’impressione che sto per mandarlo a quel paese.

“E comunque devi tenere conto di una cosa”, insorge lui. “Osteria del Curato *è il futuro!*”

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto.
Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO

