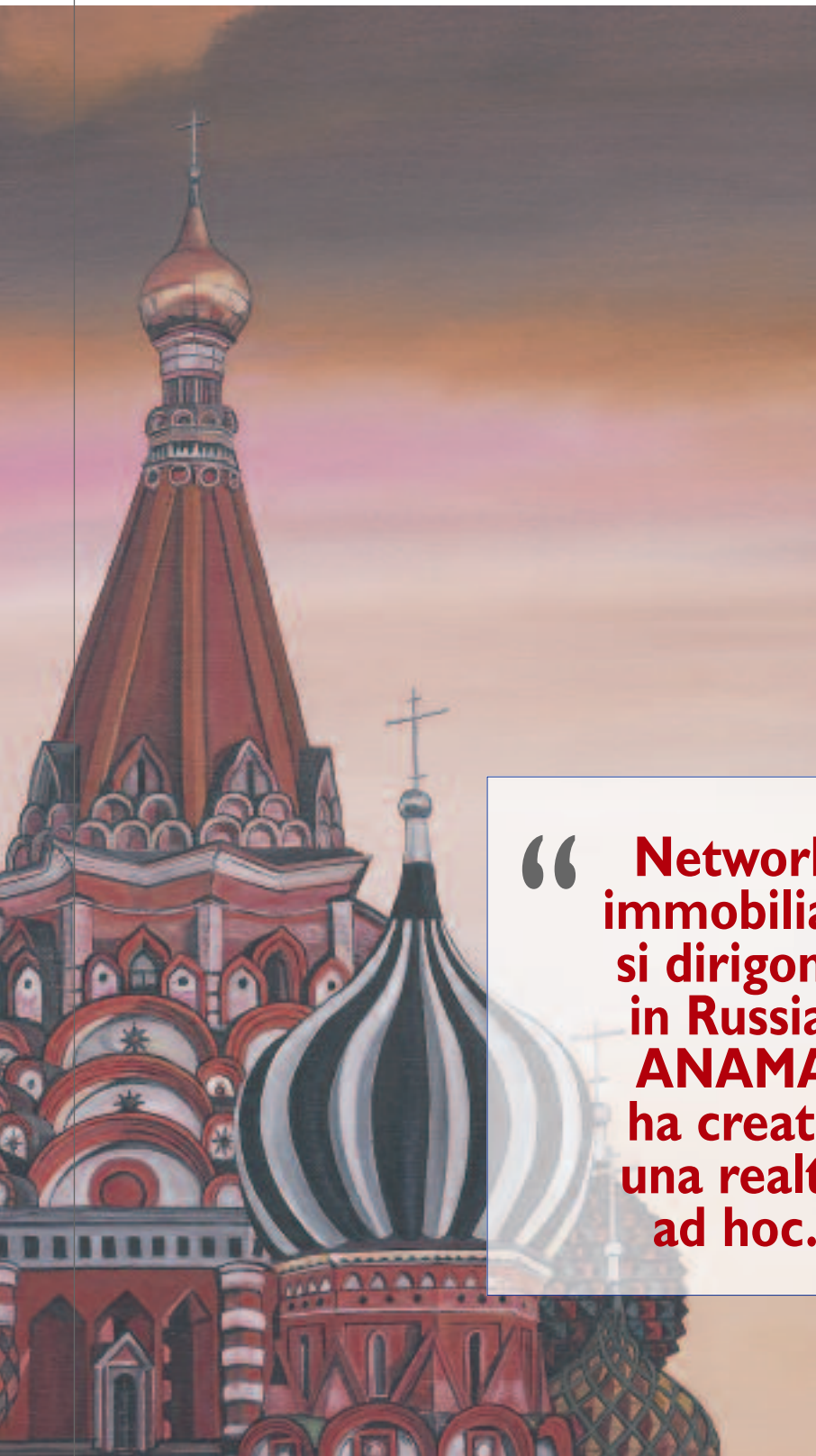


IN MARCIA VERSO MOSCA

di M. P.



“ **Network immobiliari si dirigono in Russia. ANAMA ha creato una realtà ad hoc.** ”

Rotta sulla Federazione Russa. Considerando le difficoltà del mercato immobiliare italiano, e le previsioni secondo le quali alcune agenzie potrebbero chiudere i battenti per la fine dell'anno, gli agenti immobiliari si dicono pronti a esplorare nuovi mercati. Soprattutto in paesi che sono rinati recentemente e che hanno visto esplodere una forte ricchezza negli ultimi anni. E tra questi figura sicuramente la Russia.

Non è una novità per gli operatori del mercato. Già alcuni network immobiliari come **Professione casa Prestige o Grimaldi Immobiliare**, solo per citarne alcuni, attraverso dei corrispondenti locali avevano fiutato l'opportunità di allargare il business in altri paesi. Ma **ANAMA (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari)** ha voluto andare oltre creando l'**Italian Russian Association (IRA)**.

«L'idea è quello di creare un ponte di collegamento tra l'Italia e la Russia» sottolinea **Paolo Bellini**, presidente di ANAMA. «Lo scopo è quello di favorire il business tra agenti immobiliari italiani e russi» continua Bellini. E per fare questo L'Associazione Nazionale degli Agenti e Mediatori d'Affari ha cercato di stabilire degli accordi istituzionali e commerciali con le principali realtà russe. Prima fra tutte è stato firmato un protocollo d'intesa tra l'as-

sociazione presieduta da Bellini e **RGR- the Russian Guild of Realtors**, la più importante confederazione di agenti immobiliari russi che conta più di 100mila iscritti. «Questo è stato il risultato più eclatante» confida Bellini. L'accordo è stato possibile grazie all'intervento del presidente uscente **Alexander Romnenko**, che è anche vice presidente della



Paolo Bellini, presidente ANAMA (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari)

FIABCI e all'interesse mostrato dalla confederazione russa degli agenti immobiliari e in particolare dal neo eletto presidente **Sergey K. Kanukhin** che guiderà i *realtors* russi per un biennio. Ma non è stato l'unico accordo a essere stato siglato. «Abbiamo raggiunto degli accordi istituzionali anche con la **ACPII**, l'associazione degli agenti immobiliari di San Pietroburgo, che conta cir-

ca 50mila iscritti, e con la **PCC**, i costruttori della Russia, che corrisponde alla nostra ANCE» chiarisce Bellini. E per ufficializzare questi accordi i presidenti di Anama e di IRA, rispettivamente Paolo Bellini e **Salvatore Parisi**, sono volati a Mosca lo scorso 15 settembre, nella sede dell'ambasciata italiana in Russia. «Come primo obiettivo abbiamo formalizzato i protocolli d'intesa in essere. Inoltre siamo stati ricevuti dai dirigenti della Camera di Commercio Italo-Russa per porre le basi per un'intesa operativa tra l'Anama, i suoi associati e l'ente italo russo» prosegue Bellini. «All'evento programmato dall'Italian Russian Association hanno partecipato imprenditori, agenti, giornalisti e diplomatici russi ed italiani» ha precisato il presidente di IRA. Insomma un vero successo, secondo quanto raccontato dai partecipanti.

Ma in che modo gli agenti immobiliari italiani potranno sfruttare questi accordi? «Inizialmente dovranno iscriversi all'associazione IRA, in quanto scopo dell'associazione è quello di favorire un contatto diretto tra gli operatori italiani e quelli russi» precisa Parisi. Attraverso il sito internet dell'associazione gli agenti immobiliari potranno sapere quali opportunità sono presenti sul mercato russo e superare la difficoltà dell'acquisizione dell'immobile. «Ancora oggi la difficoltà principale è quella di ottenere il mandato di vendita dell'immobile. Far parte di un'associazione che ha un sito internet e contatti diretti con un mercato fiorente e ricco come quello russo può rappresentare un sicuro vantaggio per gli operatori italiani» continua Parisi. Questo per continuare ad agevolare le compravendite sul mercato. Infatti nell'ultimo periodo in corrispondenza di un mercato italiano un po' in fase di rallentamento sono aumentate le transazioni che hanno visto come protagonisti imprenditori e magnati russi desiderosi di acquistare immobili di pregio in alcune zone molto esclusive in Italia. «Il nostro supporto



Salvatore Parisi, presidente IRA (Italian Russian Association)

non si ferma soltanto alla creazione del *networking* e allo sviluppo delle relazioni internazionali, ma è anche pratico. Forniamo, infatti, tutta la modulistica commerciale tradotta in russo e offriamo un servizio di traduzione dei testi

e delle inserzioni in inglese e russo» puntualizza Parisi. E a livello di compensi? «Come per tutte le collaborazioni anche in questo caso la commissione sarà ripartita tra i due agenti che hanno permesso la conclusione dell'affare, quindi sia quello russo, sia quello italiano» specifica Parisi. E questo è possibile perché il mercato italiano e quello russo presentano elementi di affinità, in quanto in entrambi la commissione percepita è doppia, ossia dovuta sia dall'acquirente, sia dal venditore. In questo modo sarà difficile che si creino dei contenziosi.

Ad oggi l'associazione conta circa 48 iscritti su 63 richieste pervenute perché l'iscrizione non è automatica ma prevede il monitoraggio dei requisiti del candidato. «Vogliamo agire con trasparenza e chiarezza. Non siamo interessati solo ai numeri» commenta Parisi. E non si tratta di un'associazione chiusa. «Mi preme sottolineare che, pur essendo stata creata da Anama, le iscrizioni all'IRA sono aperte anche agli agenti immobiliari iscritti ad altre associazioni di categoria» conclude Parisi. **A**

UN CORSO PER DIVENTARE SPECIALIST DI UN MERCATO IN FORTE CRESCITA

Si terrà a Verona dal 24 al 29 novembre il primo corso per diventare *specialist* per il mercato italo-russo. Un corso patrocinato da **ANAMA (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari)** e da **IRA (Italian Russian Association)** creato per rispondere all'interesse crescente degli operatori italiani e russi di conoscere i rispettivi mercati. Il corso che avrà una durata di 6 giornate ha l'intento di favorire la creazione di esperti in Italia e Russia che possano interfacciarsi e sviluppare *business* assieme. Al termine del corso sarà rilasciato ai partecipanti un apposito attestato di frequenza. Il corso, che per il momento è rivolto a circa 30 partecipanti, ripartiti in 15 corsisti italiani e 15 corsisti russi, prevede anche dei moduli di aggiornamento. Per venire incontro alle esigenze degli operatori è stata stabilita la possibilità di seguire gli aggiornamenti didattici on-line. Infatti, collegandosi alla piattaforma www.corsiacademy.it sarà possibile scaricare i moduli di aggiornamento professionale previsti anno per anno. L'importante sarà seguire le 100 ore di formazione, da eseguire nel corso dell'anno, per mantenere la professionalità acquisita. «L'idea di creare questo corso nasce con l'intento di formare degli *specialist* del settore che possano sostenere il business italo-russo» precisa **Salvatore Parisi**, presidente di IRA «e che possano operare tranquillamente dal punto di vista contrattuale, conoscendo le leggi presenti sul mercato russo». Un modo per promuovere i due mercati e avvicinare gli agenti immobiliari di due paesi così lontani.

Bellini:
“opportunità per gli agenti e mediatori italiani con i colleghi del grande paese”.
Una serie di accordi associativi e istituzionali favoriranno il contatto diretto di business. Per ottenere facilmente il mandato di vendita.