

REality o REaltà? Real Estate: la differenza tra il mondo dello spettacolo e la vita reale

Da diversi anni siamo abituati ad assistere a trasmissioni televisive che gli esperti del settore definiscono "factual", ossia quei generi di programmi televisivi che documentano eventi e/o persone reali. Ed è proprio la diffusione dei reality, basati sulla quotidianità dei protagonisti e ambientati in molteplici location, che ci ha portato ad avere ai giorni nostri anche programmi televisivi sul filone di quelli che cercano casa, i cui protagonisti non sono solo gli Agenti Immobiliari, ma anche professionisti di interior design, architetti, ingegneri, ecc.

Quest'ultima situazione, tipica del mondo dello spettacolo, non mostra tutto ciò che rappresenta il vero iter dell'acquisto di un immobile perché, anche se televisivamente il probabile acquirente conclude il programma con una scelta relativa a ciò che l'ha colpito, nella vita reale sappiamo tutti molto bene che il momento della tanto attesa 'proposta di acquisto immobiliare' è legato a più di una singola e frettolosa visita dell'immobile.

I reality mostrano solo il lato piacevole del lavoro dell'Agente Immobiliare e/o professionista del settore interpellato per la scelta della casa, ma non ritrae tutti i passaggi che realmente devono essere effettuati!

Basti pensare al fatto che la maggior parte della clientela ha la necessità di vendere per acquistare oppure più comunemente deve ottenere un mutuo/finanziamento. Non dimentichiamoci che spesso le situazio-

ni evidenziate sul piccolo schermo mostrano potenziali acquirenti con budget a disposizione decisamente importanti e con ambiti di ricerca in determinate zone cittadine di estremo rilievo.

Inoltre non vengono evidenziate tutte le attività fondamentali che un Agente Immobiliare deve opportunamente e seriamente svolgere nella fase di messa in vendita dell'immobile, incombenze di notevole rilevanza come le verifiche urbanistiche e catastali, le visure ipotecarie, le situazioni condominiali (ove presenti) e molto altro ancora. Senza dimenticare la gestione della 'proposta', momento delicato in cui tecnicamente, per poter accontentare i propri clienti, si denotano le assenze di trattabilità del prezzo e/o la definizione degli accordi tra le parti, quali fulcro della nostra professione.

Oltretutto, in questi programmi non si evince mai nel corso delle puntate se l'Agente Immobiliare faccia parte della grande famiglia di F.I.M.A.A. o di una delle associazioni di categoria legate al settore (come da me citato in diversi articoli delle precedenti edizioni del Borsino) elemento essenziale che rappresenta un sinonimo di affidabilità, così come il possesso dei requisiti necessari per lo svolgimento di questa meravigliosa professione.

Sicuramente per questioni di audience è più importante offrire una visione affascinante e spesso idealizzata di un processo complesso come la scelta della propria casa, benché la vera esperienza di acquistare un im-

mobile comporti decisioni ponderate, sfide uniche e un legame emotivo che difficilmente può essere catturato da una narrazione televisiva.

Nonostante la visione idealizzata proposta da questi programmi non corrisponda alla realtà del processo, è importante evidenziare che gli stessi hanno comunque valorizzato il ruolo dell'Agente Immobiliare, che può fare la differenza, perché la sua competenza aiuta a superare gli ostacoli e a trasformare l'acquisto di un immobile in un'avventura più consapevole e serena.

Così, mentre ci lasciamo intrattenere piacevolmente da questi programmi, ricordiamoci che la casa dei nostri sogni non si trova in una sceneggiatura, ma nel cuore delle decisioni e dei desideri che guidano la nostra vita reale!



Davide Carnevali
Commissione PR
Vicepresidente Vicario
F.I.M.A.A. Como

IMMOBILIARE
Severini

COMO Via Indipendenza n. 27 tel. 031.261646
www.immobiliareseverini.com info@immobiliareseverini.com
REA 329053

STUDIO
IMMOBILIARE
1995

INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE
GESTIONE LOCAZIONE - PERIZIE

TEL. 031 341447 glimmobiliarecernobbio.com
Via Regina 67, Cernobbio (CO) studioimmobiliare@libero.it