

Siamo tutti proprietari

Roberto Burgas

SIAMO TUTTI PROPRIETARI

Racconto autobiografico

BOOK
SPRINT
EDIZIONI

www.booksprintedizioni.it

Copyright © 2022
Roberto Burgas
Tutti i diritti riservati

Introduzione

Tu, agente immobiliare??

“Figurati! timido come sei, non ti ci vedo proprio!”

“Possibile? Conoscendoti, non l'avrei mai detto!”

Questi sono solo due dei commenti tipo, i quali sintetizzano le remore e lo stupore, tutto sommato comprensibili, che molti tra le schiere dei miei parenti, amici e conoscenti esternarono quando vennero a conoscenza del fatto che il sottoscritto aveva cominciato a lavorare niente poco di meno che come... AGENTE IMMOBILIARE! In effetti non posso certo negarlo: io ero timido, anzi molto timido e ansioso, talvolta quasi impacciato allorquando mi capitava (troppo spesso...) di dover relazionarmi con una persona estranea, piuttosto che attaccar bottone, a scuola, nel vicinato, durante una festa, alla fermata dell'autobus, ecc.

La timidezza è sempre stata per me un freno, specialmente durante la giovinezza, un pesante fardello che mi impediva, o comunque rendeva difficoltoso conoscere persone nuove e coltivare relazioni interpersonali, salvo rare eccezioni. Va da sé che non andava molto meglio nemmeno col sesso opposto... ma non è mia intenzione raccontare o dibattere riguardo alle mie intemperanze concernenti la mia vita sociale dei tempi che furono, quando ero ancora ben lungi dal possedere capelli brizzolati o le prime rughe di espressione. E nemmeno quelle che riguardano le mie modeste performance nell'ambito delle conoscenze femminili. È vero, ero timido e ammetto di avere nutrito io stesso più di qualche dubbio quando mi proposero di intraprendere un'attività di agente immobiliare, ma sta di fatto che non solo decisi di cominciare a farlo, ma in tempi più brevi

di quanto potessi auspicarmi ottenni buoni risultati, superando persino i colleghi che già da tempo svolgevano tale professione; e che esternavano una padronanza di sé e una capacità dialettica che non mi appartenevano affatto. Ma andiamo per gradi. Spiegherò in che cosa consiste il lavoro di agente immobiliare, o meglio, di “funzionario,” come si chiamava qualche decennio fa. Premetto che lo scopo di questo racconto autobiografico non è quello di creare un freddo vademecum o un prontuario per agenti immobiliari in erba. Piuttosto, è quello di rivelare, attraverso le mie numerose esperienze sul campo, le vicende e le “avventure,” talora davvero inauspiccate e divertenti, che mi sono capitate. E che chi non ha mai fatto questo lavoro difficilmente potrebbe sospettare o contemplare.

La famigerata ricerca dei campanelli

A meno che egli non abbia raggiunto un certo livello nell’ambito professionale (che comunque non preclude che possa o debba occasionalmente svolgerla,) la mansione base dell’agente immobiliare è sempre la medesima, onnipresente ed inevitabile: la RICERCA PORTA A PORTA. Di che cosa si tratta? Beh, non credo serva una laurea per comprenderlo... come recita l’espressione stessa “porta a porta,” si tratta della ricerca di clienti, o meglio, di dati e informazioni (piuttosto che informatori) tramite il semplice contatto diretto a mezzo campanello o citofono. Quando si decide, a volte dopo qualche breve titubanza, di pigiare il campanello di un’abitazione (più raramente di un ufficio, un negozio o un capannone,) allora prende forma il lavoro dell’agente. Dunque, è proprio in tal frangente che comincia la fase interessante. Perché interessante? Beh... Sta di fatto che, quando si schiaccia il pulsantino, è logico che non si può prevedere CHI ci risponderà e, soprattutto, COME ci risponderà. Generalmente, quando miss o mister X ci risponde da un citofono, non possiamo vederlo, dunque, possiamo solo ipotizzare chi sia (scusate il gioco di

parole.) Semplicemente udiamo una voce dal timbro e dal tono variabili dalla quale si può soltanto desumere (e non sempre...) se si tratta di un uomo o di una donna. Talvolta si può intuire se la persona è giovane o anziana. Storia un po' diversa se suoniamo un campanello anziché il freddo citofono. In tal caso, quando la tizia (o il tizio) ci apre l'uscio (posto che ci apra, resta inteso...) allora sì che abbiamo la possibilità di ammirarla in tutto il suo splendore (o grigiore.) Ma ogni tanto accade che, a causa della crescente, quanto giustificata, diffidenza dell'essere umano nei confronti delle persone sconosciute, il padrone di casa si limita a chiedere un semplice "chi è?" Attraverso la porta, senza quindi rivelarsi in tutte le sue umane sembianze. E come biasimarlo? Viviamo in un periodo particolarmente difficile per quanto concerne la criminalità e la sicurezza. I raggiri e le truffe di ogni sorta abbondano, specialmente a scapito delle persone anziane. In giro c'è di tutto e di più: falsi incaricati del gas o dell'Enel, falsi rappresentanti, falsi idraulici o pompieri, falsi individui bisognosi, falsi parenti o zii d'America. Talvolta, persino facoltosi ereditieri "improvvisati." Guarda caso, sovente succede che, stanchi di maneggiare e amministrare tanto denaro e beni materiali di ogni forgia, colti da un repentino slancio di generoso altruismo, i bell'imbusti improvvisamente decidono di devolverne in parte alle povere pensionate da 600 euro al mese. Per invogliare i malcapitati, essi promettono che presto arriverà a loro favore un bonifico a tanti zeri, ma ad una sola, trascurabile condizione: i beneficiari dovranno anticipare le esosissime spese di spedizione o svolgimento pratica doganale. E chi più ne ha, più ne metta... insomma, una vera e propria giungla sempre più insidiosa! Tant'è che quando qualcuno, specialmente una donna, mi apre la porta senza alcuna remora e, come non di rado accade, mi consente persino di varcare la soglia di casa, allora il mio ego rimane soddisfatto. Ma quando poi, non contenta, mi offre persino un bicchier d'acqua o un caffè, o persino qualcosa di più, ebbene ne deduco due possibili alternative:

- a) Possiedo un viso da bravo ragazzo che non torcerebbe un capello ad una bambola di pezza, dunque, la gente si fida ciecamente di me, mi pare ovvio...
- b) Certe persone sono cotanto ingenuie e sprovedute da derogare, se non persino boicottare palesemente, i sempre più massicci consigli dei mass media che raccomandano di non fidarsi degli estranei che suonano alla porta, né tanto meno farli entrare in casa.

Ad ogni modo, che si tratti della prima categoria o della seconda, poco mi importa: l'importante è aver conseguito il mio piccolo-grande risultato: mi hanno aperto, quindi si fidano di me! beh, non è poco eh... al citofono il tizio o la tizia interpellati rischiano poco, bella forza! Ma quando una persona apre la sua casa ad una persona estranea, potrebbe incontrare certamente una persona mite, gentile e simpatica (come il sottoscritto, per esempio) e perché no, una parola tira l'altra, un caffè caldo e qualche chiacchiera sul tempo o sul mercato immobiliare e uno scampolo di mattina per la massaia di turno trascorre in maniera piacevole e diversiva, come un colorito apostrofo rosa tra le parole "aspirapolvere" e "lavatrice." Ma potrebbe anche succedere, non lo si può trascurare, che la brava massaia s'imbatta in un balordo che s'intrufola in casa con una banale scusa e, senza che lei abbia nemmeno il tempo di rendersene conto, venga strattonata e spinta bruscamente in un angolo e Dio solo sa con quali conseguenze... O peggio, il tipo le sferri una mazzata in capo, quindi la derubi di tutto ciò che riesce a scovare negli stipetti e nei cassetti! Spero di non aver creato eccessivo allarmismo a qualche malcapitata lettrice. Non vorrei che, guarda caso, cara signora che mi sta leggendo ora, proprio domani mattina suonassi alla sua porta e, senza che io abbia nemmeno il tempo di rendermene conto, mi rifila un bel "vaffa" o peggio una mazzata in capo! ma tanto il problema non si pone, visto che venderò tante di quelle copie di questo libro che non avrò più bisogno di suonare alle porte! (ps:

scherzo, ovviamente, sarei un povero illuso!) Ad ogni modo, per quanto sia giustificabile un comportamento poco amichevole alla luce della recrudescenza delle situazioni criminose, sta di fatto che non riesco ad apprezzare, come credo nessuno riesca, la diffidenza del prossimo. Che scoperta! a nessuno fa piacere ricevere una mozione di sfiducia o persino di ostilità immeritata. Quando mi accade di esser costretto a parlare attraverso una fredda porta (per fortuna non spesso,) mi sento a disagio, ma così a disagio che talvolta, anziché iniziare una conversazione “a scatola chiusa,” piuttosto preferisco defilarmi giù per le scale o per il cortile. E non nascondo che a volte l’ho anche fatto! Un altro atteggiamento che non sopporto è quello che esternano alcuni individui che quando sono in strada sotto un condominio, anziché rispondere al citofono, come la logica imporrebbe (visto che l’hanno inventato apposta) si fanno vivi facendo capolino dal balcone. Ma il caso vuole che sovente non si affacci dal primo, o dal secondo piano... macché! magari dal diciottesimo se non dal trentanovesimo! (scusate l’iperbole) chiedendo “CHI ÈÈÈÈ?” E allora che faccio? Dovrei rispondere anch’io URLANDO? Certo! perché se no la sciura Luisa non potrebbe mai sentirmi... ma siccome io non amo urlare, né mi va di emulare i pastori sardi che si lanciano messaggi con tanto di eco da una collina all’altra, allora come reagisco, che faccio? Ebbene, anche in quel caso me la svigno lasciando la tipa con un palmo di naso. “Mi scusi, ho sbagliato citofono,” talvolta mi limito a ribattere, agitando fugace il braccio in segno di nervoso disappunto, quindi mi allontanano: adieu!

Approcci al citofono, ecco le frasi più ricorrenti

Ma ora verrò al dunque. Immagino che al lettore possa interessare come si svolge nei dettagli la ricerca sul campo. Insomma, solitamente cosa dico, che cosa chiedo e come lo chiedo a miss o mister X quando suono ad un citofono o campanello? Beh, ovviamente non è mia abitudine domandare che ore sono o quanti goal ha fatto l'Inter durante la partita la sera precedente... L'approccio con il padrone di casa (o l'inquilino) ha un unico, preciso scopo (o per lo meno dovrebbe averlo...) carpire informazioni, indicazioni e nominativi utili al fine di venire a conoscenza di potenziali abitazioni in vendita o da affittare, sia che si tratti di immobili liberi o ancora occupati. I metodi in cui si può porre la domanda possono essere abbastanza diversificati, a discrezione dell'agente, ma si possono riassumere in tre tipologie standard:

A) **DOMANDA GENERICA.** Semplicemente si chiede all'interlocutore se sia a conoscenza di immobili in vendita, da affittare o in fase di liberazione. Ad esempio: "Buongiorno, mi scusi per il disturbo, mi sa indicare se in questo palazzo c'è qualche abitazione in vendita?" "Qualcuno che deve trasferirsi?" "Un appartamento che si deve liberare?" Per quanto mi riguarda, non sono solito utilizzare questo tipo di domanda in quanto, secondo la mia esperienza, ne scaturiscono mediamente scarsi risultati. Non ho ancora compreso il perché, anzi credo di averlo capito... probabilmente questa tipologia di quesito stimola poco a pensare, a cercare di ricordare e

assume la valenza di una sorta di interrogatorio o sondaggio statistico, dunque un po' freddo ed impersonale. (Gli psicologi mi correggano se sto sbagliando.)

Infatti, la maggior parte delle volte la risposta che se ne ottiene è: "No, mi spiace, non so niente." "No, non c'è niente in vendita." "No, sono tutti occupati." "NO, SIAMO TUTTI PROPRIETARI." Ecc.

B) DOMANDA SU INDICAZIONE PRESUNTA (o scaricabarile.) "Mi hanno detto..." "Mi hanno indirizzato qui." "Ho saputo che..." "In via Roma, 23..." "In questo palazzo... c'è un appartamento in vendita (che si deve liberare) (un proprietario che si deve trasferire), lei mi sa dire qualcosa?"

Se poi si fa anche riferimento al piano o ad una caratteristica specifica, ad esempio: "Ho saputo che qui devono vendere un appartamento al terzo o quarto piano." "Ai primi piani si deve liberare un appartamento." "Devono vendere uno, due locali." "Una famiglia deve trasferirsi per motivi di spazio." I risultati possono essere più interessanti. La tipologia B è decisamente quella che si utilizza più frequentemente in quanto è provato che si tratta di quella più efficace. Senza fallo, essa stimola maggiormente la materia grigia di miss o mister X. Specialmente se si fa riferimento al piano e alla tipologia, il condomino si ritrova quasi costretto a fare mente locale, seppur solo per pochi secondi, e magari pensa: "Al terzo piano? Un due locali? Che sia magari quello della sciura Bianchi che le è morto il marito?" "O forse sono i Galimberti... la sciura Ernestina mi ha detto che sembra che si stiano separando perché il marito le ha fatto le corna con la cameriera." "Motivi di spazio... ah, credo che siano i Russo, i napoletani del piano rialzato. Vorrei ben vedere... sono in cinque in due locali!"

Insomma, è dimostrato che in questi casi spesso i risultati siano piuttosto positivi. C'è però da ribadire che la gente non è tanto stupida e ormai molti conoscono questi "trucchetti" utilizzati dai perfidi agenti immobiliari. Ma si sa che la mente è ricettiva in base agli stimoli che riceve e,