



COMUNICATO STAMPA

FIMAA (TAVERNA):

“GLI AGENTI IMMOBILIARI HANNO IL 50% DI MERCATO DA CONQUISTARE”

***“Formazione obbligatoria e professionalità
sono il binomio vincente per il consenso dei consumatori”.***

***“Gli operatori sono chiamati a svolgere un ruolo che non può esaurirsi
con l’incontro tra domanda ed offerta”***

Roma 8 luglio 2019 - *“In uno scenario economico-politico in costante trasformazione dove nuove norme, come la legge europea 2018, intervengono anche sullo svolgimento dell’attività immobiliare, gli operatori sono chiamati alla maggiore professionalità per garantire servizi avanzati, adeguandosi alle mutate esigenze dei consumatori. L’indagine 2019 Fimaa-Nomisma, sul ruolo dell’agente immobiliare, dimostra che c’è un’importante fetta di mercato, pari al 50%, ancora da conquistare da parte degli operatori. Formazione continua obbligatoria e professionalità costituiscono il binomio vincente per l’agente immobiliare del futuro.*

La professionalità è un fattore indispensabile per acquisire il consenso dei consumatori ed interagire efficacemente nel mercato. La crisi, che ha coinvolto l’economia in generale ed il settore immobiliare in particolare, ha lanciato segnali ed avvertimenti importanti in questa direzione.

Negli ultimi 10 anni il settore immobiliare ha subito una rivoluzione copernicana mettendo in evidenza quattro fattori non più trascurabili.

1- Dal mercato di richiesta si è passati al mercato di offerta.

2- La rivalutazione immobiliare non è più scontata come in passato. Dal dopoguerra sino al 2007, gli immobili si sono costantemente rivalutati prescindendo dalla qualità, dall’ubicazione e dalle attenzioni al risparmio energetico. Paradigmi che nel mercato odierno non reggono più. Oltre all’ubicazione di pregio sono, oggi, altrettanto importanti l’efficienza energetica, le spese di gestione, il comfort termico e acustico, la sicurezza, la domotica, le tipologie che si prestano a facili trasformazioni e i servizi strutturali della zona in cui l’immobile è ubicato.

3 – Nei processi di compravendita, le verifiche urbanistiche delle autorizzazioni rilasciate dalle Amministrazioni locali sono indispensabili per la tutela dei cittadini che approcciano il mercato. Anche dall’indagine commissionata da Fimaa alla società di studi economici Nomisma questi aspetti sono emersi come priorità essenziali che i consumatori si attendono dagli operatori per affrontare le compravendite in assoluta tranquillità.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari



4 - La giurisprudenza, in più occasioni, ha inquadrato l'operatore immobiliare come soggetto che deve fornire alle parti tutte le informazioni acquisibili attraverso la normale 'diligenza'. Per normale 'diligenza' non s'intende il 'sentito dire', ma si inquadrano le informazioni pertinenti al ruolo esercitato. Le parti coinvolte nella compravendita immobiliare devono avere, per la giurisprudenza, piena coscienza di tutte le nozioni necessarie per la corretta valutazione dell'operazione da trattare. Si entra nel merito delle responsabilità nelle quali si potrebbe essere coinvolti. Soprattutto nel nostro Paese dove buona parte dello stock immobiliare risulta tuttora difforme da quanto licenziato dai Comuni oltre ad essere spesso incongruente anche con quanto accatastato all'Agenzia delle Entrate, nonostante tre condoni edilizi.

Gli operatori immobiliari sono i primi soggetti a visitare un immobile da veicolare sul mercato e, pertanto, anche i primi nella condizione di rilevare le difformità per avviare le opportune soluzioni. In quest'ambito è auspicabile l'interazione con altri player della filiera (geometri e architetti) per alimentare sinergie convenienti al comune interesse. Le verifiche a tutela del mercato e dei cittadini non sono da inquadrarsi come ulteriori incombenze o carichi di lavoro, ma costituiscono elementi per l'erogazione di altri servizi a vantaggio sia della clientela che degli operatori. Siamo chiamati a svolgere un ruolo consulenziale che non può esaurirsi con l'incontro tra domanda ed offerta.

Tutti gli operatori hanno le competenze necessarie per esercitare compiutamente l'attività e in questa proiezione il punto cruciale non è il chiedersi 'cosa fare', ma il rendersi disponibili a fare per gli altri quello che faremmo per noi stessi nel caso fossimo direttamente coinvolti in una compravendita immobiliare. Il modello operativo tuttora largamente utilizzato non è consono alla libertà di scelta del cliente acquirente di poter interagire con l'operatore immobiliare di propria fiducia.

Nel 90% dei casi, chi acquista una casa sceglie l'immobile pubblicizzato e non l'operatore al quale dover riconoscere la provvigione. In questo ambito servono riflessioni e maggiori attenzioni se s'intende rafforzare l'immagine della categoria. Sarà sempre più indispensabile operare con un rinnovato spirito propositivo a vantaggio dei consumatori se l'obiettivo sarà quello di arginare i processi di disintermediazione in atto e poter interagire in maggiori quote di mercato".

È il commento di **Santino Taverna**, presidente nazionale Fimaa - **Federazione italiana mediatori agenti d'affari**, (agenti immobiliari, mediatori creditizi, mediatori merceologici e agenti in attività finanziaria) aderente a **Confcommercio-Imprese per l'Italia** – a margine **dell'Assemblea nazionale Fimaa** che si è svolta a Roma e alla quale, tra gli altri, sono intervenuti il presidente Confcommercio-Imprese per l'Italia, **Carlo Sangalli**, il presidente



Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari



Fiabci Italia **Antonio Campagnoli** e l'amministratore delegato Nomisma **Luca Dondi**, che ha illustrato l'indagine 2019 Fimaa-Nomisma sul ruolo dell'agente immobiliare.



Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari

Piazza Giuseppe Gioachino Belli, 2 - 00153 Roma - Italy - Tel. +39 06 5866476 - Fax +39 06 58310059 - e-mail: fimaa@confcommercio.it - www.fimaa.it