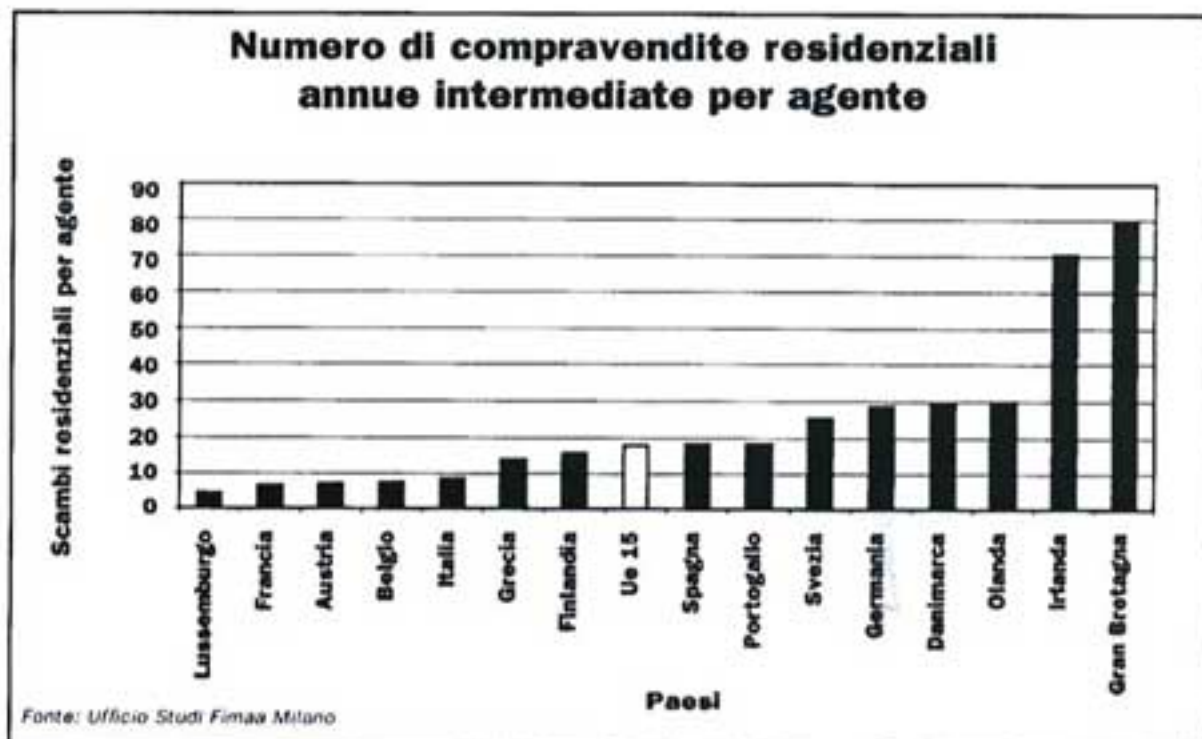




MAURO DANIELLI

22

Perché gli agenti immobiliari devono migliorare l'immagine



Mattone e consulenza: una ricerca FIMAA

IMPORTIAMO L'MLS E IL LIBRETTO CASA

“Multi Listing System” e “seller's pack” soluzioni europee da adottare in Italia per migliorare efficacia e immagine del mestiere di agente immobiliare.

di **Marcella Persola**

Paese che vai, agente immobiliare che trovi. Il contesto europeo dell'intermediazione immobiliare presenta delle caratteristiche poco omogenee se confrontato a più livelli. Le eterogeneità infatti non si ravvisano soltanto a livello normativo/legislativo, ma anche a livello operativo. E' questo in breve quello che emerge dalla ricerca condotta dall'ufficio studi di **FIMAA** (Federazione Italiana Mediatori e

Agenti d'Affari) di Milano sulle condizioni che caratterizzano il contesto immobiliare europeo. Quasi tutti i paesi facenti parte dell'Unione Europea hanno delle normative specifiche e norme più o meno stringenti che regolano l'accesso alla professione. In totale nell'Unione Europea ci sono 180.000 agenzie, in larga parte indipendenti,

anche se negli ultimi mesi sono ritor-

nate in auge anche le agenzie controllate da gruppi nazionali e internazionali, i *franchising* e gli altri *network* locali. E se si considera il mercato si può riscontrare che nel settore residenziale il numero delle compravendite ammonta ad oltre 5 milioni di transazioni annue, delle quali più di 3 milioni vengono intermedie dall'agente immobiliare. In media nei 15 paesi dell'Unione ciascun agente intermedia 18 compravendite residenziali all'anno. Ai due estremi risul-

tano in senso riduttivo il **Lussemburgo**, dove ciascuno dei 646 agenti effettua in media solamente 4,4 compravendite l'anno e dall'altra parte un gruppetto di paesi che vede in testa il **Regno Unito** (circa 79) e l'**Irlanda** (all'incirca 70 compravendite), distanziate da **Danimarca** e **Olanda** (circa 30) e **Italia** che si posiziona nel gruppo dei paesi con il minor numero di transazioni per agente (all'incirca 8,4). Insomma non è un segreto che l'agente immobiliare in Italia abbia storicamente dei problemi di immagine che hanno finito per indebolire tutto il mercato. E che confrontato con il contesto europeo quello italiano dovrebbe aprirsi a ulteriori strumenti che avrebbero il fine di migliorarne l'efficienza. Il mercato italiano non è ancora culturalmente preparato a sviluppare in modo adeguato la figura del consulente immobiliare, anche se questo rappresenta la naturale evoluzione della professione. Ed è sorprendente che siano proprio le nuove leve quelle che incontrano le maggiori difficoltà a interpretare la professione in termini consulenziali.

«Come categoria, rispetto al resto dell'Europa, non siamo messi né bene né male» afferma **Mauro Danielli** vice presidente vicario di FIMAA. «Ci sono sicuramente dei livelli migliorativi per quanto riguarda la formazione, la comunicazione, gli accordi collaborativi o l'istituzione di *seller's pack*» prosegue Danielli.

L'Italia infatti potrebbe importare dall'estero alcuni strumenti come il *Multi Listing System* (MLS), ossia un sistema di interconnessione in rete delle offerte che ottimizza le opportunità provenienti dal *referral system*. Si tratta di iniziative proposte dalle associazioni di categoria, che hanno la finalità di consentire ai membri dell'associazione di

rendere disponibili sul sistema tutte le proprietà in portafoglio degli agenti. Perché il sistema funzioni è necessario che si ricorra al contratto di vendita in esclusiva, che i sistemi associno la maggioranza degli agenti e che le regole di collaborazione ben definite, così come la suddivisione delle commissioni.

Le esperienze a livello europeo di MLS sono state positive, in quanto la maggiore cooperazione fra agenti ha consentito di migliorare la prestazione e il servizio, riducendo le commissioni, ma consentendo un accesso privilegiato per gli agenti a tutte le offerte disponibili in una determinata area.

Un altro strumento è il *seller's pack*. Si tratta di "un libretto casa" che contiene tutte le informazioni sull'immobile, sul finanziamento e altro. L'agente è responsabile della veridicità delle informazioni contenute nello stesso. Questo sistema che ha trovato applicazione in Danimarca e Portogallo e che è allo studio in Gran Bretagna ha dimostrato di migliorare le modalità operative dell'agente.

Sarebbe utile attribuire all'agente immobiliare parte delle funzioni che oggi sono svolte dai notai ed altre indagini utili per la compravendita, anche perché oggi gli agenti forniscono delle informazioni che risultano troppo generiche.

«Le agenzie devono trasformarsi in veri e propri centri di assistenza completa al cliente finale, avvalendosi di professionalità in grado di fornire consulenza su mutui, assicurazioni, leasing, di tipo tecnico, di carattere legale e sui servizi accessori» conferma Danielli.

E per rendere attuabile tale evoluzione sarà importante l'opera delle associazioni. Saranno queste che potranno sconfiggere la reticenza al

cambiamento da parte dei singoli agenti, forti del proprio individualismo e poco propensi a condividere gli immobili che hanno in portafoglio. ▢



Mauro Danielli, presidente vicario di FIMAA (Federazione Italiana Mediatori d'Affari)

Requisiti minimi per diventare agente immobiliare

PAESI	REQUISITI MINIMI
Austria	Esperienza pratica di due anni - Esame presso Camera di Commercio
Belgio	Essere in possesso di specifici diplomi o certificati (23 tipologie diverse) o aver completato un periodo formativo di un anno
Danimarca	Essere in possesso dei diritti civili, non essere stato condannato per fallimento, non occupare posizioni incompatibili con la professione, avere una sufficiente conoscenza pratica e teorica degli aspetti legali ed amministrativi legati alla professione, essere coperto da un'assicurazione sulla responsabilità civile e da una garanzia finanziaria, non essere debitore nei confronti dello Stato
Finlandia	Aver compiuto i 18 anni, non essere stato condannato per fallimento, non essere sottoposto a restrizioni di tipo legale
Francia	Idoneità (testimoniata tramite titoli di studio e/o esperienza nel campo immobiliare), copertura finanziaria in grado di garantire i fondi depositati dai clienti, assicurazione di responsabilità civile, iscrizione al registro del commercio, non aver subito condanne per reati come furto, frode, fallimento, ecc...
Germania	Adeguate disponibilità finanziarie, buona reputazione e assenza di condanne penali
Gran Bretagna	Non aver violato la normativa specifica
Grecia	Diploma di scuola superiore, non aver subito condanne, essere iscritto alla Camera di Commercio
Irlanda	Maggiore età, assenza di condanne per fallimento, per interdizione o per inabilitazione
Italia	Essere cittadini italiani o cittadini di uno stato dell'Unione Europea, oppure stranieri in possesso della residenza italiana, avere raggiunto la maggiore età, avere il godimento dei diritti civili, risiedere nella circoscrizione della Camera di Commercio di competenza, aver conseguito un diploma di scuola secondaria di secondo grado, aver frequentato un corso di formazione ed avere superato un esame oppure aver effettuato un periodo di pratica di almeno dodici mesi continuativi con l'obbligo di frequenza di un corso di formazione professionale, non aver subito condanne per una serie di reati, essere coperto da un'assicurazione sulla responsabilità civile
Lussemburgo	Nessun requisito specifico se non quelli previsti dal diritto di avvio delle attività economiche
Norvegia	Tre anni di formazione a livello universitario e due anni di pratica
Olanda	Per agenti NVM o LNV: diploma di agente immobiliare, periodo di pratica di almeno due o tre anni in agenzie immobiliari o in altra attività imprenditoriale, prova pratica finale ed esame teorico Per agenti VBO: corso di formazione con esame finale
Portogallo	Non avere pendenze con il fisco, essere in possesso di una qualificazione professionale (scolastica o pratica), godere di buona reputazione commerciale, disporre di un'assicurazione di responsabilità civile
Spagna	Essere spagnolo o cittadino di qualche altro paese dell'Unione Europea o degli altri firmatari dell'Accordo sullo Spazio Economico Europeo, essere maggiorenne, non essere stato licenziato mediante procedura disciplinare da una Amministrazione Pubblica, non essere interdetto alle funzioni pubbliche nell'ambito di uno qualunque degli stati membri dell'Unione Europea o altri firmatari dell'Accordo sullo Spazio Economico Europeo
Svezia	Aver frequentato un corso universitario di almeno due anni (400 ore), avere la maggiore età, non essere stati condannati per fallimento o essere in ritardo con il pagamento delle imposte, garantire una situazione finanziaria solida, sottoscrivere una assicurazione di responsabilità civile.

Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano