



Come si diventa agenti immobiliari? Il consumatore chiede l'iscrizione al ruolo! (la puntata) "la professione" Professione, agente immobiliare? No, imprenditore della mediazione!

Abbiamo intervistato il vicepresidente della federazione più rappresentata tra gli agenti di mediazione immobiliare, la Fimaa e del Caam/Fimaa Milano, Mauro Danielli. Tema: professione, agente immobiliare.

Come si diventa oggi agente immobiliare? In due modi, entrambi non all'altezza del compito che oggi si richiede all'agente immobiliare. Il primo modo è per diploma abilitante, il cosiddetto accesso diretto, il secondo modo è attraverso un corso e un esame; i corsi mediamente durano 80/100 ore e sono gestiti dalle Regioni perché costituzionalmente la formazione professionale è delegata come attività alle Regioni, e obiettivamente in 80/100 ore non si diventa agenti immobiliari. Questo è il modo cui si accede oggi alla professione e non risponde né alle esigenze... Scusi il primo modo è il diploma abilitante? Sì, il diploma abilitante per cui attraverso il possesso di un titolo di studio, in questo caso per l'abilitazione e l'iscrizione a ruolo di agente d'affari di mediazione è il diploma di ragioniere, segretaria d'azienda e altri simili, quindi chi è in possesso di questo tipo di diplomi accede automaticamente alla iscrizione a ruolo e può esercitare questa professione. Questo vuol dire, che chi in possesso di un titolo di studio generico può aprirsi un ufficio ed esercitare? E tra l'altro questa situazione ha creato una estrema ingiustizia internamente alla categoria, tra chi pur essendo diplomato geometra o laureato in architettura deve frequentare un corso e ha l'obbligo di sottoporsi a un esame e... Altissime sono le percentuali degli agenti immobiliari (80%), dei soggetti che diventano agenti immobiliari per possesso di diploma e non per frequenza di corsi e per esami sostenuti, per cui l'assurdità è che la maggioranza degli operatori accede a questa professione per automatismo, e questo è l'aspetto che abbiamo detto perverso, sia perché crea una ingiustizia interna alla categoria sia perché immette sul mercato operatori che non hanno le conoscenze necessarie per svolgere questa professione. È un grosso problema cui da anni stiamo cercando di dare una soluzione e, abbiamo visto questa crescita di percentuali tra coloro che entrano direttamente alla professione per diplomi abilitanti rispetto a coloro che devono sostenere un esame, si sta ampliando negli ultimi tempi. Da quanto tempo? Negli ultimi 5 anni questo percorso si è ulteriormente affrancato, il che vuol dire che sempre più questa professione si sta trasformando in una professione che ha un numero di operatori sempre meno qualificati all'accesso della professione stessa. Se nel 1995 il mattone era in crisi, mi viene da pensare che il fenomeno negli ultimi 5 anni è legato a fattori diversi, allargamento, forse, del numero generale di operatori? Ma certo, c'è una teoria che negli ultimi anni c'è stata... Ma lo dice Lei o... È una percezione legata a questo fatto, è molto più spendibile sul giovane oggi che 10 anni fa. Questa professione fino a 10 anni fa... Lei mi sta dicendo che con il successo dei franchising si sta depauperando la professione? Non non sono convinto di questo. Anzi io sono convinto che il franchising non ne esce né buono né cattivo, è come lo si interpreta e come lo si svolge che ne dà qualità o meno. Risponda alla domanda: se nel '95 il mattone non tirava, qual'è il fenomeno per cui si è ampliata la categoria? Perché questa professione ha sicuramente in questi ultimi anni un riconoscimento di visibilità, di appeal e di spendibi-

COS'È IL CAAM/FIMAA MILANO

Il CAAM/FIMAA Milano è il Sindacato degli Agenti d'Affari in Mediazione di Milano e provincia, fondato più di 50 anni fa, protagonista del mondo immobiliare milanese (e nazionale, tramite Fimaa Italia). Da sempre è sinonimo di garanzia, qualità e preparazione professionale. È la più antica e più numerosa Associazione Provinciale di Categoria d'Italia ed offre ai propri iscritti servizi di grande utilità quali convegni, seminari, e corsi d'aggiornamento gratuiti; consulenza legale e fiscale; polizza assicurativa contro i rischi professionali (costo compreso nella quota associativa); modulistica aggiornata secondo le normative vigenti; convenzioni vantaggiose a livello sia professionale che personale; un sito internet con aggiornamenti, documentazioni, link d'interesse, calendario eventi, elenco associati e la Banca Dati "Cercio Casa";

richiesta visure camerali e certificati, presentazioni bandi di concorso per finanziamenti CCIAA e Regione, domande di iscrizione al Ruolo Mediatori ed al Ruolo Periti ed Esperti, deposito formulari presso la CCIAA di Milano. Tutto questo direttamente presso la Segreteria del CAAM/FIMAA Milano. Ad opera dei propri Associati accreditati come "Rilevatori dei Prezzi", redige, con cadenza semestrale, con la CCIAA e la Borsa Immobiliare di Milano il "Listino dei Prezzi degli Immobili". Inoltre redige in proprio il "Listino dei Prezzi delle Aziende". Aderisce all'Unione del Commercio, del Turismo e dei Servizi della Provincia di Milano e da parte della FIMAA ITALIA (aderente Confcommercio), la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari più grande, più rappresentativa e più antica a livello nazionale che aderisce a Fiabci Italia, anch'essa aderente a Confcommercio. (trascrizione integrale dall'opuscolo Caam/Fimaa)

lità maggiore nei confronti del giovane, cosa che 10 anni fa non avveniva. C'è questo spostamento di percezione di qualità da parte del giovane. Ma i giornali sono pieni di annunci di agenzie immobiliari che ricercano personale e che non trovano soddisfazione? Perché le potenzialità, perlomeno le richieste che arrivano dal mercato, sono decisamente superiori alle potenzialità di nuovo offerte dal mercato stesso. C'è molta più richiesta di quanto potrebbe essere l'offerta, ma tra l'offerta disponibile, sicuramente c'è questa di questi nuovi giovani che trovano una opportunità che non vedevano prima. Come definisce l'appel della professione? C'è una percezione, nonostante gli aspetti di negatività che ancora sul consumatore la figura dell'agente immobiliare ha. Quali elementi di negatività? Quelli di sempre. Per cui per certi versi viene percepito l'agente immobiliare come un intercessore, un intronatore nell'affare. Non è percepito come un prestatore di servizi qualificato, è un elemento di carenza. Non ha usato la parola intermediatore? Sì, ma intermediatore è un termine di qualità, mentre nella percezione negativa della figura non può essere inserita la parola intermediario, perché è una parola positiva e viene percepita positivamente dal consumatore. Nonostante questi aspetti di negatività è il giovane stesso che percepisce questa potenzialità nella professione. Non le nego che in questo ci siano sicuramente suggestioni che arrivano dal mondo del franchising, cioè dal mondo dell'impresa organizzata nell'ambito dell'intermediazione, ma c'è anche in generale un clima diverso di accettazione nei confronti dell'agente immobiliare per cui queste cose unite hanno creato questa situazione di... Capisco, ma lei è il vicepresidente di un grande sindacato come la Fimaa. Come mai di questo fenomeno, la regolamentazione è del '89 se ne esce a parlarne solo nel 2000? Perché come tutti i fenomeni, quando avvengono, quando si propongono sul mercato, a volte lasciano solo dei primi segnali e solo col tempo si verifica se sono fenomeni passeggeri o contingenti, o se invece acquisiscono forza come questo che stiamo verificando oggi,

perché ormai il tempo e la storia, il consolidamento di questo fenomeno lo fanno considerare un elemento di negatività per l'intera professione, perché questo accesso indiscriminato e in forma massiccia. Allora tutti quelli che esercitano questa professione presso il consumatore sono in regola, cioè iscritti al ruolo? Purtroppo non sono iscritti ed è un problema. E magari voglio dire, mi sentirei di dare una dichiarazione, è un problema. Ma se non sono iscritti sono fuorilegge? Non sono iscritti ma agiscono in forme di lavoro parasubordinato, che per certi versi la legge 39/89 ancora consente... La legge 39/89 (istituisce l'iscrizione al ruolo per l'esercizio della professione ndr.) consente cosa...? Non di svolgere attività di intermediazione senza essere iscritti a ruolo, ma da possibilità a chi volesse, a chi lavora e collabora all'interno dell'agenzia senza svolgere attività propria di mediazione, ma attività poniamo... Cosa significa svolgere attività di mediazione all'interno dell'agenzia? Quello che noi diciamo è che l'attività di mediazione, anche la messa in contatto, anche la raccolta di un incarico o la raccolta di una proposta, o l'accompagnamento di una persona a visionare un immobile, è già una attività che ha i semi i prodromi di attività mediatori e che deve essere fatta da un agente immobiliare iscritto a ruolo. Quanto questo poi abbia come ricaduta una operatività che rispetti questo tipo di indicazione, io non lo so. Dunque mi faccia capire. Io sono iscritto a ruolo di mediatore immobiliare e assumo il sig. Mario Brambilla, il quale esce a tentare di acquisire un immobile da vendere... Non è una funzione propria, non è una funzione... Non può effettuarla? Scinderei i due aspetti, deontologico e legale: dal punto di vista legale questa è una attività che non gli è impedita, dal punto di vista deontologico e qui ne parlo come rappresentante della Fimaa, noi riteniamo che questo tipo di attività se svolta in forma autonoma, per cui singolarmente, debba essere svolta esclusivamente da coloro che siano iscritti a ruolo. Anche la semplice raccolta di una proposta di acquisto non può essere una attività che per il solo fatto che in quel momento manchi

l'altro soggetto, nel caso il venditore, e il rapporto si configuri come rapporto tra agente immobiliare e acquirente, quel momento è comunque un momento che si configura all'interno e nell'ambito di una attività di intermediazione, di mediazione vera e propria. Il che vuol dire che quel soggetto che fa quella singola operazione si ritiene deontologicamente che debba essere un iscritto direttamente a ruolo. Tanto è vero che nella modulistica che noi abbiamo, nelle modifiche apportate alla modulistica, abbiamo volutamente inserito nella firma dell'agente immobiliare che raccoglie la proposta anche il proprio numero di iscrizione a ruolo, proprio per identificare quel soggetto che raccoglie la proposta, che firma la proposta per adesione alla proposta stessa e per la raccolta del denaro che viene versato alla proposta, per legittimare la sua posizione ha un numero di iscrizione a ruolo. Benissimo, quindi io Mario Bianchi che sono assunto in una agenzia immobiliare, posso raccogliere informalmente e il mio titolare firmerà quindi e immetterò l'iscrizione a ruolo nella proposta stessa. Questa non è un elemento illegale, è un elemento lecito. E anche deontologicamente il consumatore sia più protetto e abbia a che fare con maggiore tranquillità nel suo momento di acquisto, e abbia la possibilità di agire meglio se il suo interlocutore è un titolare. È un problema di legittimità dell'interlocutore. La legittimità dove sta, se ribaltiamo l'ambito di svolgimento dell'attività di intermediazione e parliamo dell'acquirente. In questo caso dove sta, nella chiusura della trattativa con la firma di... Ci sono delle responsabilità. Del nostro Mario Bianchi non agente? Ci sono comunque delle responsabilità del mediatore nel momento in cui fa sottoscrivere una proposta d'acquisto al consumatore. Che sono legate al processo informativo, alle informazioni che vengono date direttamente al consumatore. In quel momento l'agente immobiliare è tenuto, per legge, a dare al consumatore acquirente tutte quelle informazioni di cui fosse a conoscenza e di cui una diligenza comune, nello svolgimento della professione, gli fosse dato carico di verificare. È questo tipo di informazioni spesso sono si bagaglio dell'intera organizzazione, ma spesso sono anche elementi che fanno parte del bagaglio di chi ha contattato e ha avuto direttamente contatti con la parte venditrice. La trasmissione delle informazioni è un elemento importante, come l'esatta trasmissione delle informazioni. Perché solo attraverso questo che il consumatore può poi fare un acquisto tranquillo, un acquisto sereno. Perché questo è il nostro scopo, perché se la nostra scommessa non è quella di informare adeguatamente il consumatore e di non fargli fare un acquisto sereno, noi perdiamo il senso e il significato del nostro esistere. Allora non è illegale esercitare la professione se non si è iscritto al ruolo? Non c'è un problema di illegalità, infatti io ho parlato di codice deontologico. Parlo di deontologia. Ma se non si è iscritti al ruolo il contratto di mediazione risulta nullo e non si ha diritto ad alcuna provvigione. Tutto ciò corrisponde al vero? Colui che non è iscritto a ruolo e agisce in nome e per conto proprio, e svolge attività di intermediazione, e richiede compensi per l'attività di intermediazione, commette una attività illegale. Il che vuol dire, da questo punto di vista poi, la possibilità per il consumatore di richiedere indietro di ritorno la caparra, l'eventuale mediazione pagata, e di poter agire nei confronti del soggetto anche attraverso gli organismi che sono preposti per questo. Allora o il fenomeno è collegato a tanti Mario Rossi che vogliono aprire delle agenzie immobiliari... Forse ho capito la sua domanda. Intanto le mando un messaggio. Noi abbiamo rilevato un aumento esponenziale del numero di soggetti che si iscrivono direttamente a ruolo per via di automatismo, per via del possesso di diplomi abilitanti, ma non abbiamo elevato esponenzialmente una crescita del numero di agenti immobiliari. Questo è il dato che manca, cioè qui non c'è una crescita indiscriminata del numero degli agenti immobiliari e per questa crescita indiscriminata... Abbiamo denunciato questo fatto anche con un obiettivo ben preciso. Ci è stato detto (ndr. parlamentari) siamo disponibili a modificare la 39/89 togliendo l'automatismo, per cui creando un percorso di accesso professionalmente qualificato, così come avviene in tutti i paesi europei... C'è una proposta di emendamento? Un emendamento presentato dalla Consulta dove sono all'interno Fimaa, Fiaip e Anama, le tre associazioni che stanno discutendo ormai da cinque anni su questo provvedimento di riforma della 39/89. Ci è stato detto siamo disponibili a togliere l'automatismo però non vogliamo esami. Noi abbiamo ritenuto che su questo problema della verifica di controllo, chiamiamolo come vogliamo, di esami, si doveva fare una battaglia, nel senso che per noi risulta fondamentale avere un diploma, ed il senso della nostra proposta che speravamo fosse stata approvata definitivamente dal Comitato ristretto, noi vogliamo intanto un diploma, per tutti coloro che devono svolgere questa attività, un diploma di scuola di secondo grado, e per seconda cosa vogliamo un corso teorico-pratico. Il che vuol dire sostanzialmente lezioni teoriche e praticantato se vogliamo chiamarlo così. Ma tutto questo già si svolge. No, perché di pratica non si svolge nulla oggi, si svolge soltanto un corso teorico di 80/100 ore. Noi volevamo che questo corso fosse di natura teorico-pratica e che avesse due momenti formativi, uno d'aula per cui all'interno di momenti formativi specifici organizzati da scuole di preparazione e via dicendo, e l'altro direttamente sul campo, regolamentato cioè attraverso una presenza all'interno delle agenzie dove l'agente potesse diventare in qualche modo il tutor... Allora, professione agente immobiliare? No, Noi agenti immobiliari, per anni abbiamo scimmiettato le professioni liberali ma non siamo dei liberi professionisti ma bensì imprenditori, titolari di imprese professionali della mediazione. In che ruolo vi colloca nei confronti del consumatore? Certamente non in quello del "certificatore", quello potrebbe spettare ad altre categorie anche prima della ratificazione dell'affare (ndr. notai?) bensì come mediatore e poi... in un mercato di forte competitività il nostro ruolo sociale deve prevalere. Quale ruolo sociale? Lasciare che il contenzioso con il consumatore non si crei.

Giovanni Pivetta

QuiCasa

inserzioni e servizi per vivere la casa il lavoro e le vacanze

direttore responsabile
Giovanni Pivetta

Impresa editoriale
Anonima Graffiti p.c.r.l.

sede legale
via Pellizzari 17/a Vimercate (MI)

direzione amministrazione redazione
Monza 20052 via Bergamo 11
tel. 039.2328743 fax. 039.2328832

in redazione
Cristiana Ceruti, Mauro Viganò,
Guido Sapienza, Antonella Moiola,
Elena Valli, Cristina Pellegrino

pubblicità
Comunicazioni & Associati tel. 039.2328751

foto
T.M.G. snc Vimercate (MI) 039. 666615

stampa
Grafica Editoriale Printing srl
Via Enrico Mattei 106 Bologna

la tiratura di QuiCasa del 29/04/2000
è stata di 60.000 copie

Pubblicazione periodica registrata
al Tribunale di Monza n.1390 del 15/04/1999

AVVISO AI LETTORI

QuiCasa offre esclusivamente un servizio, non riceve provvigioni o compensi sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile per la qualità, provenienza, veridicità e puntualità di uscita delle inserzioni e neppure per le conseguenze dirette e indirette che possono derivare dalla corrispondenza di tali dati alla realtà.

AVVISO AGLI INSERZIONISTI PUBBLICITARI

La direzione di QuiCasa si riserva il diritto di modificare, rifiutare o sospendere un'inserzione a proprio insindacabile giudizio. L'Editore non risponde per eventuali ritardi o perdite causati dalla non pubblicazione dell'inserzione per qualsivoglia motivo. Non è neppure responsabile per eventuali errori di stampa. Gli inserzionisti dovranno rifondere all'editore ogni spesa eventualmente da esso sopportata in seguito a malintesi, dichiarazioni, violazioni di diritti, ecc., a causa dell'annuncio.

È vietata la riproduzione totale o parziale di foto, marchi e testi. Tutti i diritti sono riservati.



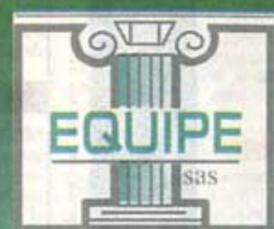
LISSONE: ad.ze via Pacinotti nuova prestigiosa palazzina di sole 7 unità abitative consegna dicembre 2000. Disponiamo di ultime 2 soluzioni di ampia superficie e dall'accurata ricercatezza delle finiture:

•3 locali con doppi servizi terrazzi coperti e cantina. € 460.776.000
•4 locali con doppi servizi terrazzi coperti e cantina. € 482.000.000
Entrambi gli appartamenti hanno l'inconsueta caratteristica di essere gli unici al piano. Box singoli o doppi.

BIASSONO: centro: in piccolo angolo di corte con carattere di indipendenza, porzione di casa su 2 livelli di mq. 263 complessivi, esternamente in ottimo stato di manutenzione, internamente parzialmente da ristrutturare, oltre a box doppio e piccolo appezzamento di terreno. Vuoto € 298.000.000



BIASSONO: centro porzione di casa di corte composta da ingresso, soggiorno, cucina abitabile, 3 camere, 2 bagni. Termoautonomo. € 200.000.000 Possibilità adiacente rustico su 2 livelli. € 70.000.000



LISSONE: zona centrale, in palazzina in costruzione consegna ottobre 2000, TRILOCALE più servizio, balcone, cantina. Termoautonomo. Ottime finiture con possibilità scelta pavimentazione. € 228.000.000 Box singolo o doppio.

Biassono (MI)
via Cesana e Villa, 78 bis
Tel. 039/2495183
Fax 039/2495701
GENTE DI CASA



MONZA: zona Regina Pacis, appartamento di ampia superficie composto da: ingresso, soggiorno doppio, cucina abitabile, camera, bagno, ripostiglio e cantina. € 190.000.000



BIASSONO: parco, in signorile contesto condominiale, ampio tri-locale con doppi servizi, 2 terrazzi coperti vista parco, ripostiglio, cantina. Termoautonomo. € 255.000.000



TRIUGGIO: centro, CASA SEMI-INDIPENDENTE, di ampia superficie abitativa dotata di terrazzo di 100 mq. oltre a locale lavanderia, cantina, 2 box singoli e giardino piantumato di 400 mq. Possibilità ulteriore ampliamento. € 560.000.000