

# Il boom del mattone

*Il boom degli agenti immobiliari*

DI MAURO CEREDA

**S**e è vero che il "mattone" è considerato dagli italiani il bene più sicuro nel quale investire i propri risparmi, per gli agenti immobiliari il presente e il futuro si prospettano tranquilli. Del resto l'importanza di questa figura è palese: basta, infatti, passeggiare per le strade di una qualsiasi città per rendersi conto di quanto siano diffuse le agenzie specializzate nella compravendita-affitto di abitazioni, uffici, box, negozi e immobili di vario tipo. Ciò, ovviamente, non è di per sé garanzia di successo: anzi. Vista la folta concorrenza (in Italia si contano circa 70mila agenti, 40mila dei quali operativi) per svolgere al meglio questo lavoro bisogna metterci tanto impegno. In un certo senso è l'organizzazione del settore che lo richiede. Una larga parte degli addetti è, infatti, dotata di partita Iva. Lo stipendio, in genere, è calcolato sulle provvigioni acquisite con gli affari conclusi (più un "fisso" e/o un rimborso spese). Ciò significa che per "rimpinguare" il portafoglio bisogna darsi da fare. E molto. «Quella dell'agente immobiliare - spiega Franco Arosio, presidente nazionale della Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) - è una professione interessante, che può offrire notevoli soddisfazioni personali ed economiche. A certe condizioni però: per svolgere questo mestiere, oltre alle competenze tecniche,

bisogna possedere passione, disponibilità al sacrificio, capacità relazionali, rigore morale. Un bravo agente è ben documentato e interpreta il suo ruolo in un'ottica di servizio al cliente, assistendolo in tutte le fasi della transazione, dalla proposta di acquisto fino al rogito. Questo aspetto è fondamentale: il cliente deve sentirsi protetto. Prospettive occupazionali? Io penso che per un giovane capace, che abbia la voglia e la pazienza di imparare, gli spazi ci siano». Sull'importanza di questa nuova funzione di "servizio al cliente" sono d'accordo tutti gli addetti ai lavori. «L'attività dell'agente immobiliare - osserva Susanna Acerbi, segretario generale della Eimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) - non si configura più oggi come una semplice messa in contatto di due parti per la conclusione di un affare, come recita il Codice civile, ma è un'attività di servizio complessa e diversificata. L'agente immobiliare accompagna le due parti, venditore e acquirente, in tutte le delicate fasi di una compravendita: mettere sul mercato l'immobile, predisporre la necessaria informativa, farne la valutazione, se è il caso segnalare l'opportunità di ottenere finanziamenti. Insomma, deve supportare il cliente per aiutarlo a decidere in modo chiaro e trasparente». L'agente immobiliare è sostanzialmente un mediatore tra chi vuole vendere (o affittare) e chi

desidera comprare (o affittare). Una descrizione efficace dei suoi compiti è quella proposta da [www.borsalavorolombardia.net](http://www.borsalavorolombardia.net), il portale internet della Regione Lombardia su lavoro, istruzione e formazione professionale: «Nel corso degli anni - si legge nella sezione *Mestieri e professioni* - la professionalità dell'agente immobiliare si è notevolmente evoluta, ed è ora in grado di offrire ai propri clienti una pluralità di servizi di alta qualità. La figura prevede i seguenti compiti: verifica della documentazione relativa all'immobile oggetto di vendita e/o affitto, valutazione commerciale della porzione immobiliare da vendere, verifica dell'esistenza o meno di iscrizioni e/o trascrizioni pregiudizievoli, definizione dell'iter da seguire per la compravendita, predisposizione della documentazione utile per l'atto notarile, assistenza all'atto notarile, offerta ed analisi delle migliori forme di finanziamento, raccolta di



elementi utili alla proprietà per verificare le referenze relative al conduttore, analisi di mercato per eventuali operatori/costruttori, analisi di opportunità relative a operazioni immobiliari, gestione di frazionamenti immobiliari, gestione delle vendite in cantiere, gestione patrimoniale immobiliare, ricerca immobiliare su richiesta del cliente, gestione telematica del prodotto (reti/network/internet), promozione all'estero dell'immobile». Nel 2006, secondo quanto rilevato dalla ricerca Excelsior, realizzata da **l'istituto di ricerca e ministero del Welfare**, le imprese italiane prevedono «di assumere 850 agenti (325 nella sola provincia di Milano). La professione è regolamentata dalla legge numero 39 del 1989, modificata successivamente dall'articolo 18 della legge numero 57 del 2001. Le figure presenti nel settore sono sostanzialmente di tre tipi: si può lavorare come imprenditori (titolari di una agenzia, anche in franchising), come dipendenti, oppure come partite Iva, quindi lavoratori autonomi che, però, operano in via esclusiva per un'agenzia. Per esercitare la professione è necessario essere iscritti all'elenco del Ruolo degli agenti di affari in mediazione tenuto presso la **Camera di Commercio** del territorio di residenza. «Per ottenere l'iscrizione - nota Mauro Danielli, vice presidente di Borsa Immobiliare, azienda speciale della **Camera di Commercio** - bisogna avere più di 18 anni, possedere un titolo di studio di scuola superiore, partecipare a uno specifico corso di formazione e superare un esame, che si articola in una prova scritta e una orale, organizzato periodicamente dalle Camere di commercio. I corsi di preparazione sono erogati da scuole riconosciute dalle Regioni e durano da un minimo di 100 a un massimo di 200 ore a seconda dei territori, con obbligo di frequenza di almeno il 75% delle lezioni. Una volta superato l'esame il candidato deve denunciare, entro 30 giorni, l'inizio della propria attività al Registro camerale delle imprese». Le domande delle prove vertono su tre aree: giuridica, deontologica e tecnica. È quindi necessario padroneggiare una serie di materie che vanno dall'estimo al diritto privato e pubblico, dal fisco alle leggi tributarie, dalla tecnica bancaria all'urbanistica, fino a nozioni merceologiche sulle tecniche costruttive e i materiali dell'edilizia. Non solo: per operare è altrettanto importante conoscere discipline non previste nel

programma d'esame, come il marketing, le tecniche di vendita, l'informatica, gli strumenti della comunicazione, le tecniche per la gestione del gruppo. A questi aspetti pensano i corsi di formazione realizzati sul territorio dalle associazioni di categoria, talvolta con il sostegno del Fondo sociale europeo.

#### I LIBRI UTILI

Per saperne di più sulla professione dell'agente immobiliare, può essere utile consultare una pubblicazione specifica. Di seguito una selezione di titoli usciti di recente:

• *Agente e mediatore immobiliare: diritti, doveri, responsabilità* di G. Bordolli e G. Rago, Maggioli Editore, 2006;

• *L'agente immobiliare* di autori vari, Buffetti, 2006;

• *L'agente immobiliare* di D. Balducci, FAG, 2005;

• *La professione di agente immobiliare* di F. Tamborrino, Pirola-Il Sole 24 Ore, 2005;

• *La professione di agente immobiliare* di autori vari, Edizioni Giuridiche Simone, 2005.

#### LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

Nel settore operano tre associazioni di categoria. E cioè

• **Fiaip** (Federazione italiana agenti immobiliari professionali, aderente a **Confindustria**), [www.fiaip.it](http://www.fiaip.it);

• **Fimaa** (Federazione italiana mediatori agenti d'affari, aderente a **Confcommercio**), [www.fimaa.it](http://www.fimaa.it);

• **Anama** (Associazione nazionale agenti e mediatori d'affari, aderente a **Confesercenti**), [www.anama.it](http://www.anama.it).