

Agenti immobiliari, fare rete e “scambiarsi” gli immobili per contrastare l’abusivismo

Fimaa Bergamo invita a tenere alta la guardia. Il presidente Caironi: “Troppa concorrenza sleale di chi agisce senza titolo e senza iscrizione alla Camera di Commercio”

Stesso mercato, stesse regole. E altolà all’abusivismo. È un invito a tenere alta la guardia quello lanciato da Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari Bergamo aderente a Confcommercio. Un invito che cade in vista della scadenza del 31 maggio della verifica dei requisiti presso il Registro delle imprese della Camera di Commercio, conditio sine qua non per poter esercitare la professione che mai come in questo periodo, dato il boom delle compravendite immobiliari nonostante la crisi in atto, richiede un salto di qualità. E soprattutto la necessità di fare rete.

“Nei confronti del mercato Fimaa Bergamo svolge un ruolo di tutela della qualità professionale dei suoi 400 iscritti che devono rispondere a severi requisiti – sottolinea il presidente Fimaa Bergamo, Oscar Caironi -. Oggi il mercato sta cambiando e molti player abusivi fanno concorrenza sleale agendo senza titolo e senza nessuna iscrizione alla Camera di Commercio. Si tratta di uno spaccato che assorbe circa il 40% delle compravendite della nostra provincia. Un dato troppo alto che ci deve far unire ancora di più come categoria dato che rappresentiamo circa la metà degli agenti in Bergamasca: tutti uniti per arginare l’abusivismo e ‘pulire’ il mercato”.

Attenzione e vicinanza all’associato sono infatti i binari su cui Fimaa sta orientando la sua linea d’azione nel segno di una nuova etica e trasparenza. “Fare rete rappresenta un punto di svolta, una rivoluzione nel creare azione ed esecuzione e

giungere alla profonda conoscenza della materia, considerando che il 70% dei nostri associati sono agenzie mono-proprietario che agiscono in autonomia – afferma Caironi -. Da tempo il nostro obiettivo è quello di costruire un'identità comune affinché ogni agente immobiliare possa identificarsi nella categoria e far parte di un'unica squadra”.

Perché fare rete

Ma se collaborare è fondamentale, perché fare rete? “Per migliorare il servizio ed essere più competitivi, ma anche per creare nuove competenze e facilitare le compravendite tramite il matching tra gli immobili – prosegue Caironi – Essere collegati e ‘scambiarsi’ case vuol dire ottenere dei vantaggi economici reciproci e maggiore qualità del servizio ai nostri clienti, senza dimenticare l'assistenza Fimaa in generale: dalle consulenze gratuite alle tariffe vantaggiose per l'assicurazione obbligatoria fino alla comunicazione interna che corre veloce sui social e con una newsletter settimanale”. Un altro elemento chiave è proprio la formazione per l'aggiornamento costante degli associati: “Nel 2020 abbiamo erogato oltre 250 ore di formazione e quest'anno siamo sulla stessa linea – conferma Caironi -. A settembre inizierà anche nuovo corso di management in collaborazione con l'Università di Bergamo. Sia per chi acquista sia per chi vende, la consulenza immobiliare è un valore aggiunto che fa la differenza per l'investimento: dobbiamo saper mettere davanti la persona e far collimare le sue esigenze con la realtà di mercato, senza creare false aspettative a chi acquista e dando sicurezza a chi vende».

Dall'analisi delle esigenze di acquirente e venditore si entra poi nel merito della valutazione dell'immobile, perno di ogni compravendita. “In questo ambito la conoscenza del territorio è fondamentale e da ben 27 anni Fimaa mette la sua firma sul Listino dei prezzi degli immobili con una commissione di esperti e gli agenti associati, vere e proprie sentinelle del mercato e primi promotori del territorio – conferma Caironi -.

Nei prossimi giorni avremo un primo confronto per dare inizio al lavoro di raccolta dati in vista della pubblicazione quest'autunno".

La polizza assicurativa tra i requisiti

C'è anche la polizza assicurativa a garanzia dei rischi professionali tra i requisiti che un agente immobiliare deve dimostrare per poter esercitare la professione a norma di legge. Periodicamente, infatti, il Registro delle imprese è tenuto a verificare la permanenza dei requisiti di idoneità previsti dalla legge per lo svolgimento dell'attività di agente d'affari in mediazione (artt. 7 e 8 del Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 26 ottobre 2011). La procedura interessa tutte le imprese individuali e le società che hanno sede nella provincia di Bergamo e che svolgono l'attività di agente di affari in mediazione da più di 4 anni. Per confermare il possesso dei requisiti, le imprese coinvolte riceveranno una comunicazione all'indirizzo Pec iscritto al Registro imprese e dovranno inviare, entro il 31 maggio 2021, una pratica telematica completa dei moduli di autocertificazione dei requisiti, oltre alla copia dell'ultima polizza assicurativa stipulata.

Per informazioni: Ufficio Ata, tel. 035.4120340
ata@ascombg.it.