

Professionisti. Accordo con Linkcampus per una laurea sui temi dell'immobiliare

Taverna (Fimaa): «Obbligo di formazione continua per gli agenti»

Emiliano Sgambato

«**F**ormazione continua obbligatoria per legge e uniformità nelle norme regionali che regolano durata e contenuti dei corsi per l'accesso agli esami professionali». Nella visione di Santino Taverna, presidente Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari aderente a Confcommercio) sono elementi imprescindibili che occorre introdurre nel nostro ordinamento per difendere la professionalità degli agenti.

«Svolgiamo formazione sul territorio a tutti i livelli e i nostri workshop e webinar sono frequentati da moltissimi professionisti. All'ultima edizione di Fimaa Camp, evento organizzato ogni anno a Roma, hanno partecipato in 3.500. Ma fin quando l'aggiornamento non sarà obbligatorio – argomenta Taverna – sarà difficile difendere al meglio le peculiarità dell'agente e il ruolo di garanzia che deve svolgere nei confronti dei cittadini».

Anche perché bisogna riconoscere che la categoria non è tra quelle che godono dei migliori livelli di reputazione. «Sicuramente la professionalità può e deve migliorare – ribatte Taverna – ma in realtà quello della reputazione è un problema forse sovrastimato: secondo una ricerca presentata all'assemblea nazionale che si è svolta la scorsa settimana, chi ha avuto a che fare con un agente immobiliare assegna sette come voto complessivo alla categoria. Le basi dunque ci sono, ma si può e si deve migliorare». In questo contesto va

collocato l'accordo appena siglato da Fimaa con l'università Linkcampus di Roma per l'istituzione di una laurea in Economia aziendale internazionale con una parte monografica dedicata all'immobiliare. Materie come diritto tributario approfondiranno le tematiche legate alle imposte per i trasferimenti e le locazioni di immobili. Lo stesso farà diritto commerciale con i mutui. Ancora, strategia e organizzazione aziendale indagherà l'ambito della gestione di un'agenzia. «La convenzione prevede un costo annuale di 2.300 euro per i nostri associati invece di 6.200 euro e la possibilità solo per gli agenti – precisa Taverna – di conseguire i crediti formativi in sei anni anziché in tre, in modo da conciliare attività professionale e studio».

Il problema di fondo rimane, però, che chi vuol comprare in genere non sceglie il professionista più preparato, ma si "ritrova" ad avere a che fare l'agente che ha in portafoglio la casa che più gli interessa. «È vero, ma il mercato è cambiato – commenta il presidente Fimaa – storicamente si è sempre basato sulla domanda, ora è la vasta offerta che detta le regole e un agente deve essere in grado di orientare chi acquista e chi vende. La sua attività non può prescindere dalle verifiche catastali o urbanistiche, così come dalla conoscenza delle prestazioni energetiche degli edifici e delle spese condominiali. Inoltre le troppe informazioni offerte da internet equivalgono a nessuna informazione. Solo l'agente conosce il territorio, le sue peculiarità e quindi le quotazioni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fimaa. Santino Taverna è a capo della Federazione italiana mediatori agenti d'affari e presiede la Consulta interassociativa dell'intermediazione immobiliare, a cui aderiscono anche Fiaip e Anama

