



Punto di Vista



IL CAMBIAMENTO È IL MOTORE DELLA NOSTRA PROFESSIONE

Il mercato immobiliare è notevolmente cambiato rispetto a quello di 20 anni fa. Da un mercato di richiesta siamo passati a quello di offerta. Un cambiamento che coinvolge anche la professione dell'Agente immobiliare. L'operatore deve offrire oggi servizi e soluzioni in grado di rispondere adeguatamente alle mutate esigenze dei clienti-consumatori. In questa prospettiva è sempre più importante creare reti sinergiche d'interazione fra operatori, per compensare le necessità del mercato e diffondere esperienze ed informazioni fondamentali alla crescita professionale della categoria.

La mancata collaborazione tra operatori, costituisce una perdita di potenzialità inespresse, che potrebbero permetterci l'interazione in maggiori quote di mercato. Soprattutto in questa fase di ripresa. I dati del secondo trimestre 2017 dell'Agenzia delle Entrate, in linea con il sentiment degli Operatori FIMAA, mostrano, infatti, un aumento delle transazioni delle abitazioni pari al 3,8%, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Gli immobili commerciali segnano un +6,2%, mentre il settore produttivo (capannoni e industrie) mostra una crescita del 4,9%. In questi numeri vanno però considerati anche i passaggi avvenuti tramite aste giudiziarie, per i crediti concessi su immobili ed andati poi in default. Nonostante tutto, tanti territori e tante famiglie italiane non percepiscono ancora gli effetti positivi di una economia in fase di ripresa. Occorrono interventi politici decisivi, per trasformare gli attuali segnali positivi in un rilancio strutturato per il settore immobiliare. A beneficiarne sarebbero tutti i comparti dell'economia.

Per quanto riguarda i valori immobiliari, negli ultimi anni abbiamo assistito alla loro riduzione di circa il 30%, ma si deve anche tener conto che dal dopoguerra fino al primo decennio degli anni 2000, il mercato immobiliare italiano si è costantemente rivalutato prescindendo spesso dalla qualità, dall'ubicazione degli immobili e dalle attenzioni al consumo energetico. Tre fattori fondamentali per salvaguardare oggi l'investimento nel comparto. E chi meglio del mediatore immobiliare sa individuare l'acquisto più opportuno per tutelare il denaro dell'investitore? Nell'oceano d'informazioni che il web rende disponibile, il mediatore rimane il riferimento più autorevole per perfezionare una compravendita immobiliare, in tranquillità. L'eccesso di informazioni, genera caos ed amplifica la possibilità degli errori legati al "fai da te". Soprattutto nell'attuale mercato dove, in assenza della necessaria esperienza, risulta sempre più complicato definire il prezzo corrente di un immobile. Anche l'Agente immobiliare deve costantemente innovarsi nella propria attività e soprattutto, mai come oggi, saper utilizzare al meglio la tecnologia anche a vantaggio del servizio verso la clientela. Siamo in una fase di mutamenti ed anche le norme che regolano l'attività devono evolversi a tutela sia degli operatori che della collettività.

Ancora oggi, i compiti in capo all'operatore immobiliare non sono regolamentati da una legislazione specifica. Per l'esercizio dell'attività si fa tuttora riferimento al codice civile del 1942, quando la figura dell'Agente Immobiliare non era ancora contemplata nell'accezione moderna. La Legge 39/1989 infatti, contempla unicamente le modalità di accesso alla professione limitandosi a prevedere i requisiti per l'abilitazione senza disciplinare l'attività dal punto di vista sostanziale. Serve una normativa che possa disciplinare il contenuto della professione entrando nel merito del cosa debba fare o non fare l'operatore nell'esercizio delle proprie funzioni. L'Agente Immobiliare sta' divenendo sempre più una sorta di consulente per qualsiasi aspetto afferente il fabbricato da veicolare sul mercato. In questa proiezione si deve anche tener conto della libertà di scelta del cliente-consumatore verso l'operatore di propria fiducia. Un diritto da non sottovalutare. Altrettanto importante è renderci disponibili a quelle verifiche necessarie per garantire la bontà delle operazioni nelle quali si viene coinvolti.

In un mercato in continua evoluzione, la professionalità rappresenta l'elemento distintivo capace di rafforzare l'identità politica della categoria. Se non vogliamo essere trascinati dagli eventi, la consapevolezza verso un nostro ruolo di garanzia a sostegno del mercato diventa decisiva.



Santino Taverna - Presidente Nazionale FIMAA