

FIMAA e i Franchising Insieme per un Tavolo di Studio per la Valorizzazione e lo Sviluppo della Figura dell'Agente Immobiliare

Questa è la discussione "FIMAA e i Franchising Insieme per un Tavolo di Studio per la Valorizzazione e lo Sviluppo della Figura dell'Agente Immobiliare" inserita in **Gli Agenti Immobiliari e le Associazioni di Categoria** nella categoria AGENTI IMMOBILIARI
Italia | Remax Italia, Fimaa Di seguito il comunicato stampa divulgato dalla FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti di Affari FIMAA ITALIA ATTIVA UN TAVOLO ...

FIMAA e i Franchising Insieme per un Tavolo di Studio per la Valorizzazione e lo Sviluppo della Figura dell'Agente Immobiliare

Italia | Remax Italia, Fimaa

Di seguito il comunicato stampa divulgato dalla FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti di Affari

FIMAA ITALIA ATTIVA UN TAVOLO DI STUDIO CON I FRANCHISOR DELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE ANCHE PER CONTRASTARE L'ATTUALE CRISI DEL SETTORE DELLE COMPRAVENDITE.

La FIMAA, Federazione Italiana Mediatori Agenti di Affari, socia effettiva di Confcommercio Imprese per l'Italia, ha promosso un "Tavolo di Studio per la Valorizzazione e lo Sviluppo della Figura dell'Agente Immobiliare" con i principali Franchisor della Mediazione immobiliare, rappresentanti i marchi, nazionali ed esteri, tra quelli maggiormente qualificati.

L'obiettivo è quello di sviluppare, per la prima volta in Italia, le sinergie tra la principale Associazione di categoria ed i Gruppi Immobiliari per un sempre maggiore livello di preparazione di tutti gli Agenti Immobiliari con la conseguenza di agevolare l'aumento della quota delle compravendite che transitino tramite gli Agenti regolarmente

abilitati.

Al tavolo, che si riunirà con una cadenza bimestrale, hanno aderito le seguenti Società:
COLDWELL BANKER ITALY
ENGEL & VÖLKERS MASTERLICENCE ITALIA
FONDOCASA S.p.A
GABETTI Franchising Agency
GRIMALDI Franchising S.p.A.
PROFESSIONE CASA S.p.A.
RE/MAX Italia
RETECASA S.p.A.
SOLO AFFITTI S.p.A.

Si è superata una prima barriera esistente tra le Reti di Franchising ed un Sindacato di Categoria avendo mantenuto distinto il ruolo commerciale da quello politico-sindacale ed avendo assunto la consapevolezza che Agenti Immobiliari sempre più preparati, anche su temi non specificatamente legati al processo commerciale della vendita immobiliare, migliorano il livello qualitativo delle strutture all'interno delle quali operano, rendendole più forti anche in momenti di crisi.

Elementi di aggregazione al Tavolo, oltre alla volontà di una diversa formazione da diffondere all'interno degli Affiliati alle Reti, molti dei quali già aderenti alle varie FIMAA Provinciali, sono stati il desiderio di individuare e di condividere dei livelli minimi di servizi a tutela del Consumatore, sia esso acquirente o venditore, e la necessità, oramai sempre più sentita, di un confronto continuo sulle normative, sia italiane che europee, che a vario titolo intervengono nel mondo della mediazione e, più in generale, in quello del comparto immobiliare.

Il Presidente di FIMAA ITALIA Valerio Angeletti esprime soddisfazione in quanto l'avvio di tale Tavolo di Studio e di consultazione rappresenta, nel particolare momento del mercato immobiliare, un importante passo verso un dialogo ed un confronto che deve divenire sempre più serrato tra i principali soggetti del comparto.