

ADVISOR

Uniti sotto il segno del "mattone"

di Marcella Persola

FIMAA ha istituito un tavolo di lavoro coi 10 principali franchisor. Obiettivo valorizzare gli agenti immobiliari

Valorizzare la figura dell'agente immobiliare per contrastare l'attuale crisi del settore. È questo l'intento che ha mosso **FIMAA** (Federazione Italiana Mediatori e Agenti di Affari) a istituire un tavolo di lavoro con i principali franchisor. All'iniziativa hanno aderito **Coldwell Banker Italy; Engel & Volkers Masterlicence Italia; Fondocasa SpA; Gabetti Franchising Agency; Grimaldi Franchising SpA; Professionecasa SpA; RE/MAX Italia; Retecasa SpA e Solo Affitti**

L'obiettivo è quello di sviluppare per la prima volta in Italia delle sinergie tra le associazioni di categoria e i gruppi immobiliari per incrementare il livello di preparazione degli agenti e quindi aumentare la quota di compravendite intermedie da questi professionisti. "Si è superata la barriera esistente fra reti franchising e un sindacato di categoria avendo mantenuto distinto il ruolo commerciale da

quello politico-sindacale" racconta **Valerio Angeletti**, presidente di FIMAA. La logica sembra essere quella che, condividendo assieme le problematiche, si possano trovare assieme delle soluzioni. "Finalmente si è superato quell'antagonismo immotivato tra associazioni e mercato" chiosa **Bruno Vettore**, amministratore delegato di Gabetti Franchising Agency.

"L'associazione ha bisogno di confrontarsi con gli operatori perché necessita di conoscere quello che soltanto un'azienda può sapere, ossia i bisogni del mercato. Ma gli operatori hanno bisogno di confrontarsi con le associazioni per capire le problematiche della professione".

Per **Dario Castiglia**, a.d. di RE/MAX Italia "questa iniziativa dimostra una certa maturità da parte del mercato", mentre per **Fabio Guglielmi**, a.d. di Professionecasa, "dopo anni di visioni e contrapposizioni, complice anche un mercato diverso, era arrivato il momento per questa contaminazione". Infatti le tema-

tiche da affrontare non mancano di certo. Angeletti racconta come un primo tema da affrontare sarà quello della formazione degli agenti. "Oggi è maggiore la consapevolezza che gli agenti immobiliari necessitano di preparazione anche su temi non specificamente 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".

Il tavolo di lavoro avrà una cadenza bimestrale, e terminerà tra due anni. "Non si tratta di un tavolo chiuso" spiega il presidente di FIMAA. "Anche se in questa prima fase abbiamo preferito non allargare ad altri operatori. Ma l'intento è quello di aprire il tavolo dopo il primo semestre ad altri esponenti del settore, al fine di elaborare assieme una carta dei servizi minimi garantiti dagli agenti immobiliari". E questo sarà soltanto il primo passo. Tra gli altri anche un codice deontologico.



Valerio Angeletti
presidente FIMAA



Bruno Vettore
a.d. Gabetti Franchising Agency



Dario Castiglia
a.d. RE/MAX Italia



Fabio Guglielmi
a.d. Professionecasa