

**Rho** Interessante contributo di Sergio Di Tommasi - **Remax** Loserimm

# Breve storia dell'agente immobiliare

*La figura professionale del mediatore immobiliare è nata solo nel secolo scorso*

**RHO (afm)** Quella del mediatore dicono che sia la seconda tra le professioni più antiche del mondo. La prima, lo avrete capito, fa parte dei mestieri ancora oggi non regolamentati.

I mediatori sono sempre esistiti, già nell'antichità c'erano persone che mettevano in contatto qualcuno che volesse vendere un prodotto con chi aveva la necessità di comprarlo.

Per secoli il mediatore ha continuato a trattare un po' di tutto, sementi, vino, olio, tessuti, animali, pietre preziose, mogli, anche schiavi, ma non immobili. Il mestiere del mediatore immobiliare sarebbe nato molto più tardi, anche perché una volta case e terreni erano di proprietà esclusiva dei nobili e le loro "intermediazioni immobiliari" si risolvevano a colpi di guerre, congiure o matrimoni. Il popolo non aveva nulla da vendere perché non possedeva nulla.

Solo nel secolo scorso gli intermediari hanno cominciato a interessarsi sporadicamente ai beni immobili, ma il grosso delle loro operazioni continuava a riguardare i prodotti delle campagne. Così per molti anni i mediatori venivano chiamati sensali, un termine che deriva dal mondo agricolo.

Nel maggio del 1945 a Milano una trentina di mediatori diedero vita al Collegio d'Affari in Mediazione. Era un'associazione nata dalla necessità di controllare e calmierare il mercato in un periodo dove non esistevano leggi, regole, ruoli e prosperava la borsa nera.

A quella epoca, grazie all'azione del Collegio di Milano, si riuscì a mettere un po' di ordine nell'attività arrivando a stabilire le prime tariffe di mediazione e a istituire un Albo professionale. Pensate che fino agli anni settanta era la Questura a rilasciare una sorta di patentino che abilitava all'esercizio della professione. Ma torniamo all'ordine cronologico dei fatti.

Agli inizi degli anni sessanta, l'80% dei mediatori si occupava della compravendita di attività commerciali, con tanto di specializzazioni: bar, tabacchi, alberghi, etc.

Allora i proprietari di case erano pochi e la maggior parte delle famiglie viveva in affitto. Gli appartamenti nuovi venivano venduti direttamente dai costruttori mentre le operazioni sul mercato dell'usato non rappresentavano un dato di rilievo. Verso la fine degli anni sessanta il mercato dell'usato ha iniziato ad avere una sua impor-

tanza, entrando in concorrenza con quello del nuovo e questo ha favorito la crescita delle prime agenzie di intermediazione immobiliare. Di fronte a questa nuova realtà di mercato, i costruttori si sono trovati in difficoltà, cosa che li ha spinti ad affidarsi a dei professionisti esperti per la vendita dei loro cantieri: gli agenti immobiliari.

In quel periodo in Italia si viveva il boom economico, la gente comprava la prima automobile pagandola con chili di cambiali e molte famiglie cominciarono ad accarezzare il sogno di una casa propria. Non dimentichiamoci che nel nostro paese si è sempre sentita l'esigenza di vivere in una casa di proprietà, storicamente siamo tra i primi nel mondo ad avere una casa propria.

Questo portò a un numero sempre maggiore di mediatori immobiliari. Aumentando gli operatori cresceva anche la necessità di regole chiare, si arrivò così al mandato scritto di agenzia con relativa provvigione. Prima di allora le mediazioni avvenivano per lo più senza contratti, per concludere un buon affare bastava una stretta di mano: la parola del mediatore valeva quanto una timbro notarile.

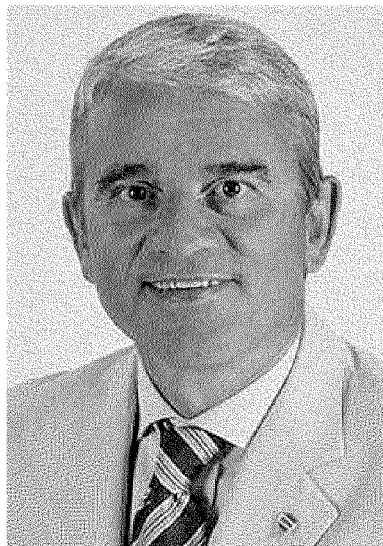
Si dovette però aspettare la nuova Legge del 1989 per vedere l'obbligo di iscrizione al ruolo degli agenti mediatori, una albo professionale riconosciuto dalla Camera di Commercio. Prima di questa data, chiunque poteva dichiarare di fare saltuariamente il mediatore e richiedere una provvigione: il fenomeno di chi vendeva case come secondo lavoro, senza una minima conoscenza professionale, era piuttosto diffuso.

Nel 2001 è stata rivista la Legge del 1989 con l'introduzione di norme più selettive per l'accesso e l'esercizio della professione. Oggi per gli aspiranti mediatori c'è l'obbligo di frequenza al corso di qualificazione professionale, oltre che a possedere un diploma di scuola media superiore. Chi esercita l'attività deve stipulare una assicurazione professionale e risponde a una commissione giudicante di categoria per qualsiasi comportamento possa essere considerato scorretto.

Per qualsiasi informazione a carattere immobiliare non esitate a chiamarmi:

**Sergio Di Tommasi**  
tel. 0293500859,  
cell. 3356562916,  
agente immobiliare dal 1982,

**Remax** Loserimm,  
Rho, Piazza San Vittore 23



A cura della Promotion Pubblicità (Tel. 039.9989.1, fax 039.990.80.28, e-mail: servizi speciali@promo.it)

**SPECIALE CASA**

**Breve storia dell'agente immobiliare**

Studia annunci e servizi escludibili:  
**Giovanni dott. Lattuada**

**ARRABBIAMENTI**

**SCONFETI**

**PULLIPURGHI**

**LARANATE VIA COMO, 4**  
TEL. 029374706