

## VareseNews

### “Vendere o comprare un immobile non è solo questione di affari”

**Pubblicato:** Martedì 6 Dicembre 2022



Se c'è un'immagine che ha accomunato i tanti interventi al 42mo convegno di **Fimaa**, che si è tenuto alle **Ville Ponti lunedì 5 dicembre**, è quella legata al «ruolo strategico» svolto dalla Federazione italiana mediatori agenti d'affari. Un'immagine richiamata da **Rudy Collini**, presidente di Confcommercio, da **Fabio Lunghi**, presidente della **Camera di Commercio**, dal sindaco di Varese **Daide Galimberti** e dall'assessore ai Lavori pubblici **Andrea Civati**.

**Santino Taverna**, presidente nazionale e provinciale di Fimaa- Confcommercio, e il suo vice **Dino Vanetti** hanno dunque incassato “la provvigione” più difficile e incerta: il consenso per il lavoro fatto sul territorio.

#### **LA CONSAPEVOLEZZA DI AVERE UN RUOLO**

La compravendita di un immobile porta con sé una tale quantità di significati sociali, economici ed etici che non può essere messa sullo stesso piano di un qualsiasi altro contratto. Questa consapevolezza ha segnato il percorso degli ultimi 30 anni della federazione che ha puntato a qualificare sempre di più la figura dell'agente immobiliare fino a creare, in collaborazione con l'**Università degli studi dell'Insubria** e il professor **Fabio Minazzi**, un corso di alta formazione per agenti immobiliari. Non è dunque un caso che oggi a questa professione si avvicinano sempre di più giovani laureati, soprattutto, in **giurisprudenza e ingegneria**.

A proposito di percorsi formativi, Taverna nella sua relazione ha parlato di due nuovi progetti. Si tratta

di percorsi alternativi per l'accesso alla professione di agente immobiliare elaborati dalla consulta, formata da **Fimaa, Fiaip e Anama**, e già inoltrati al Mise.

Il primo progetto prevede un **periodo di tirocinio o praticantato** di un anno da svolgersi presso soggetti abilitati da almeno 5 anni, mentre il secondo prevede una **laurea triennale da pianificare in accordo con le università dei vari territori**. «Per entrambi i percorsi – ha sottolineato Taverna – è previsto un esame di abilitazione finale». C'è un dato interessante relativo alla formazione: la **Lombardia ha un pacchetto di 220 ore formative** più l'esame abilitante. Mentre ci sono regioni che prevedono solo 80 ore.



## **INCOMPATIBILITÀ TRA AGENTE IMMOBILIARE E MEDIATORE CREDITIZIO**

Il presidente nazionale di Fimaa ha toccato tutti i punti critici del settore, ribadendo l'**incompatibilità tra il ruolo di agente immobiliare e quello di mediatore creditizio**. Un'apertura inaccettabile per Fimaa, in quanto il ruolo dell'agente immobiliare ne sarebbe pesantemente condizionato, con profili che sconfinerebbero nel conflitto di interessi a scapito della collettività.

La tecnologia ha abilitato nel settore della compravendita immobiliare la presenza di soggetti che nulla hanno a che fare con l'intermediazione immobiliare con approcci che Taverna definisce «discutibili». Le stesse testimonianze **Isabella Colombo**, vicepresidente Fimaa nell'area di **Busto Arsizio**, e di **Boris Preti** vicepresidente Fimaa per l'area di Gallarate, hanno confermato l'importanza del ruolo dell'agente professionale che valuta tecnicamente ed economicamente l'immobile visitandolo realmente e non virtualmente. Come dire: fare questa professione oggi è molto di più che far incontrare domanda e offerta.

Taverna ha insistito molto sul connubio tra **etica e impresa**, definendolo «un passaggio culturale» e chiamando in causa il grande sociologo **Giuseppe De Rita**. «Questo lavoro – ha concluso il presidente di Fimaa – è fatica delle relazioni, attenzione nella tutela dei consumatori, lavoro per gli altri con la stessa attenzione che si ha per se stessi».

## **L'UTOPIA SECONDO FIMAA**

Il 42mo convegno Fimaa era intitolato “**La positività dell’utopia**”. Non è poi così usuale che un’associazione di categoria affronti questi argomenti e tra i relatori abbia un filosofo. Non uno qualsiasi, ma **Fabio Minazzi**, docente di filosofia all’università degli Studi dell’Insubria, l’ultimo allievo di **Ludovico Geymonat**, un pilastro del pensiero filosofico del Novecento. «Abbiamo deciso di scindere i corsi per agenti immobiliari, uno più propedeutico e l’altro più approfondito – ha spiegato il filosofo -. Lo abbiamo fatto perché la cosa più difficile nella storia dell’umanità è capire il tempo in cui si vive e intendere quel tempo come storia. È facile essere travolti dalla cronaca. È invece più difficile interpretare quella cronaca sollevandosi dall’immediatezza alla storia».

Gli agenti immobiliari non sono più uno spettatore nelle trattative

[Michele Mancino](#)

[michele.mancino@varesenews.it](mailto:michele.mancino@varesenews.it)