

# QUANDO IL PASSATO OFFRE SPUNTI PER IL FUTURO

A cura di Roberto Maccaferri Presidente di FIMAA Bologna



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA  
ASCOM PROVINCIA DI BOLOGNA

*Molta acqua è passata sotto i ponti da quando, 40-50 anni fa, i mediatori si riunivano in piazza per condividere ed incrociare le reciproche opportunità di concludere affari. Certamente, il bagaglio professionale e le dotazioni tecnologiche a disposizione non erano nemmeno paragonabili a quelle dei giorni nostri, ma il rigore etico-morale e l'alto grado di fiduciarità nei rapporti con la clientela e con i colleghi sono valori di grande attualità che vanno assolutamente recuperati e sviluppati. FIMAA offre ai propri associati FIMAANETWORK uno strumento operativo rivoluzionario in grado di favorire l'interscambio di opportunità fra colleghi offrendo un servizio ad altissimo valore aggiunto alla propria clientela.*

Occorre partire dalle evoluzioni del mercato immobiliare che, a partire dagli anni '70, in vista della Legge 392/78 (c.d. dell'Equo Canone) che è andata a modificare sostanzialmente i contenuti dei rapporti fra proprietario e conduttore, ha visto aumentare in maniera tumultuosa i volumi delle compravendite fino ad arrivare ad oggi con una percentuale intorno all'80% di bolognesi che abitano una casa in proprietà. Le problematiche tecniche e normative non assomigliavano nemmeno lontanamente a quelle attuali, gli accordi contrattuali preliminari alle compravendite od alle locazioni avvenivano prevalentemente con una stretta di mano ed i contenziosi erano rari. I mediatori, per effetto della loro affidabilità e correttezza, avevano la fiducia dei loro clienti e dei colleghi. Piuttosto che venir meno alla parola data si sarebbero fatti tagliare una mano. Ma, in un mercato che, esplodendo con grande rapidità, offriva enormi possibilità di guadagno, era naturale che si affacciasse una nuova generazione di mediatori provenienti dalle esperienze più disparate. Si era agli albori di una sorta di industrializzazione della mediazione. Sono nate così le prime Agenzie Immobiliari, vere e proprie aziende professionali che fornivano i propri servizi di mediazione ai nuovi proprietari immobiliari. Questo fenomeno di industrializzazione ha poi subito un'ulteriore accelerazione all'inizio degli anni '90 con la nascita delle Agenzie Immobili-

liari in franchising evidenziando, anche in virtù di un veloce turnover degli addetti inseriti questo modello organizzativo, rapporti con la clientela circoscritti al momento conclusivo dell'affare e raramente basati su criteri di fiduciarità. Oggi le problematiche di carattere tecnico, giuridico, fiscale e finanziario sono tante. Le attività necessarie per approcciare nella maniera più sicura ed efficace possibile il mercato richiedono competenze professionali sempre più allargate. I rischi di insorgenza di contenziosi sono sempre più elevati ed impongono un'analisi preventiva da parte di Agenti Immobiliari abilitati.



assicurati contro i rischi professionali e continuamente aggiornati. Le cose stanno cambiando rapidamente. La cultura degli utenti del mercato immobiliare è molto cresciuta e, con essa, la consapevolezza delle difficoltà che si possono incontrare. Sono in numero sempre maggiore i clienti che preferiscono rapportarsi con un unico Agente Immobiliare di fiducia a cui affidare le proprie esigenze seduti

comodamente presso il suo studio e con cui progettare la propria operazione immobiliare nei minimi dettagli lasciando che sia lo stesso Agente Immobiliare ad interfacciarsi successivamente con il mercato per il raggiungimento dell'obiettivo. L'analisi del mercato, se fatta in maniera tradizionale contattando telefonicamente i vari colleghi ad uno ad uno, è un lavoro improbo, ma la tecnologia oggi ci fornisce uno strumento di straordinaria efficacia. Si tratta di FIMAANETWORK, un software professionale all'avanguardia di proprietà della FIMAA che viene messo a disposizione dei propri associati per la gestione, la condivisione e la promozione delle opportunità offerte dai propri clienti. L'innovazione consiste soprattutto nella straordinaria duttilità del sistema che, alla stregua di un social network, permette di creare networks personalizzati all'interno dei networks generalisti e di inviare con un "click" i propri annunci ai vari portali immobiliari. In pratica viene riproposto, in chiave moderna, il vecchio modello di confronto fra colleghi rappresentato dalla "piazza" ed il passato torna ad essere di attualità con l'auspicio per i colleghi più giovani di avere la soddisfazione far parte, in un imminente futuro, di una categoria professionale sempre più utile, per non dire indispensabile, al cittadino.



Foto Studio FN