

Convention estiva Fimaa, un brindisi a un semestre intenso di attività

Evento informale in Terrazza Fausti sull'evoluzione della professione con le testimonianze dei soci e degli ospiti della serata



Si è chiusa con successo la convention estiva Fimaa Bergamo, nel cuore del Centro Piacentiniano al ristorante “Legami Sushi & More” in Terrazza Fausti. Un momento all’insegna della convivialità e un’occasione di confronto sui cambiamenti e l’evoluzione della

professione di agente immobiliare. L’incontro, riservato ai soci Fimaa, e moderato dal presidente Fimaa Bergamo e coordinatore Fimaa Lombardia **Oscar Caironi**, ha visto alternarsi ai microfoni, tra le autorità, **Giovanni Zambonelli**, presidente Ascom Confcommercio Bergamo, **Michele Schiavi**, consigliere Regione Lombardia e **Cristina Pontiggia**, presidente Giovani Imprenditori Ascom Confcommercio Bergamo. A rompere il ghiaccio per primi i giovani, “una risorsa insostituibile per dare un futuro anagrafico alla categoria” come ha introdotto **Gerardo Paterna**, tra i più riconosciuti blogger immobiliari e consulente per professionisti, aziende e startup innovative del real estate italiano, consulente Fimaa Confcommercio e collaboratore Innovation District & Startup Accelerator del Politecnico di



Milano. Così il più giovane consigliere regionale **Michele Schiavi**, ha raccontato la sua carriera politica che da ventenne sindaco di Onore (elezioni 2019) l'ha catapultato da febbraio di quest'anno in Regione. "Mi piace sempre sottolineare- ha detto- come essere giovani sia solo un dato anagrafico e non c'è alcuna nota di merito nell'esserlo. Di contro però non deve essere nemmeno motivo di demerito. Specialmente in politica dove sembra che l'accesso ai giovani sia blindato dietro la scusa della mancanza di esperienza.



L'esperienza di sindaco è stata per me la più arricchente occasione per essere riconosciuto per quello che effettivamente facevo per la mia comunità, per quello che è un piccolo comune montano. Si può fare moltissimo, partendo dal basso, dai piccoli comuni:

durante il Covid abbiamo contato sull'aiuto e l'impegno di un centinaio di ragazzi che hanno dedicato il loro tempo alla comunità. E ora il tavolo per le politiche giovanili della Val Seriana sta crescendo grazie anche a nuove nomine, penso ad esempio al giovane sindaco di Villa d'Ogna". **Cristina Pontiggia**, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori Ascom Confcommercio Bergamo, ha portato la sua esperienza da imprenditrice nel settore alberghiero, raccontando di essere stata catapultata dopo gli studi in Economia e grandi studi di consulenza in una realtà estremamente problematica e difficile per rispondere alle richieste della sua famiglia: "La gestione iniziale è stata davvero difficoltosa perché non c'era nulla che andasse nel verso giusto, tanto che esasperata ho subito proposto alla mia famiglia la vendita dell'hotel, ma le offerte ricevute erano troppo basse. Così passo dopo passo ho deciso di esternalizzare tutto e di rimettere in sesto l'attività. Dopo 5 anni di duro lavoro abbiamo ricevuto una proposta, questa volta interessante, di acquisto. Sono stata così chiamata ad una scelta. Ho deciso di assumere la gestione

perché dopo tanto lavoro, preoccupazioni e notti insonni ho capito di essermi davvero appassionata alla gestione del mio hotel. Oggi la crescita non è solo patrimoniale ma il valore è rappresentato dall'attività stessa, fatta di persone valide e motivate. Un capitale umano che è la vera ricchezza d'impresa: un team di 25 persone dai 22 ai 40 anni, con gli stessi stipendi ma diverse competenze, anche e soprattutto trasversali. I nostri principali driver sono la consapevolezza



e l'impegno per il proprio lavoro e deleghe e compiti precisi, oltre a tanta formazione congiunta ma anche individuale". Non manca una ricerca di segmenti particolari di mercato: "Abbiamo scelto di puntare su nicchie commerciali, ad esempio una grande

attenzione alla disabilità e servizi a famiglie, specialmente con bambini, dalla lavanderia libera per i clienti alle camere comunicanti".

L'incontro è entrato nel vivo, con la proposta di spunti interessanti su diversi temi fondamentali per seguire l'evoluzione del mercato, in un confronto interattivo con Gerardo Paterna con i soci Fimaa che hanno portato la loro esperienza su network e rete, social, innovazione e management. Sul tema dei social network è intervenuta **Katia Maestroni**, che ha intuito l'opportunità del digitale "per dare una spinta all'attività" come ha sottolineato. "Nulla è lasciato all'improvvisazione ma puntiamo molto su professionalità specifiche e dedicate- continua- . Fondamentale la pianificazione e l'organizzazione con un piano di marketing e promozione studiato in base alle esigenze della clientela. Senza dubbio i social hanno contribuito e contribuiscono ogni giorno a far crescere l'attività, oltre che a facilitare l'incontro tra domanda e offerta e a creare una rete di vendita mirata e selezionata. Si crea poi un clima di vicinanza e relazione con la clientela". **Cristian Ceroni** ha

raccontatocomesiètrovatoascegliere laprofessione di agente quando si era sempre immaginato, anche per il percorso di studi fatto, interior designer. “Ho iniziato a collaborare con agenzie con rendering e prospetti di arredi di interni per immaginare le case sin dalla progettazione dei cantieri. E poi ho finito in fretta con l’appassionarmi a questo lavoro. Perché l’agente immobiliare è una figura al centro tra tutte le parti, con l’obiettivo di rispondere a un bene carico di valore e significato come la casa. L’impegno è quello di lavorare per entrambe le parti con etica e fare sì che il cliente ci veda come un apportatore di valore aggiunto. Per me è fondamentale la verifica e gestione degli immobili anche con MLS Multiple Listing Service, un sistema semplice ed efficace che somma e mette in comune la forza dei professionisti per offrire un servizio eccellente. Con questo sistema le informazioni si moltiplicano così come le occasioni di compravendita. E’ inoltre uno strumento efficace per fare percepire la professionalità di ognuno, innalzare le



competenze e condividere informazioni”. **Emanuele Pantano** ha riportato al centro il tema della professionalità degli agenti: “E’ un lavoro che mi ha subito appassionato e conquistato, ma che non viene valorizzato abbastanza nella sua professionalità e competenza. Lo abbiamo fatto anche in modo creativo con l’ideazione di un fumetto pronto ad illustrare a tutti la figura dell’agente e a creare una maggiore consapevolezza sul ruolo. Per seguire l’evoluzione della tecnologia è fondamentale utilizzare i



abbiamo fatto anche in modo creativo con l’ideazione di un fumetto pronto ad illustrare a tutti la figura dell’agente e a creare una maggiore consapevolezza sul ruolo. Per seguire l’evoluzione della tecnologia è fondamentale utilizzare i

mezzi digitali ma rappresentano anche l'occasione per porre l'accento sulla professionalità".

Michele D'Errico, broker, ha portato la sua esperienza nella creazione di un'azienda di servizi per agenti immobiliari: "La centralità va sempre riportata sulla persona,



attraverso un affiancamento e una consulenza dedicata, portata avanti con una visione condivisa e su obiettivi comuni. Anche il clima all'interno dell'azienda è fondamentale, basato sulla fiducia e sulla condivisione di regole". Il presidente Fimaa **Oscar Caironi** ha invitato **Gerardo Paterna**, ideatore di Synergie format di riferimento per il real estate (quest'anno a Roma il 24 novembre), blogger e divulgatore, a fare il punto sul settore e sulla professione. "La consapevolezza del proprio ruolo è la premessa fondamentale sia del presente che del futuro. Bisogna avere chiari i propri obiettivi, alzando sempre l'asticella e ponendosi risultati ambiziosi. Ma sono la perseveranza e la costanza che fanno sempre la differenza. La concentrazione sul processo e sul percorso da seguire devono essere costanti. Invece molti gettano la spugna". Sul fronte del lavoro degli agenti e delle agenzie la chiave di svolta, ha sottolineato Paterna, è la collaborazione: "Oggi l'agenzia immobiliare ha costi elevati di gestione in parte per la tecnologia che semplifica in larga misura la mole onerosa di adempimenti e responsabilità che l'intermediazione immobiliare comporta. Le strutture singole devono strutturarsi o adeguarsi: da soli non si va da nessuna parte. Il capitale umano genera sempre capitale economico. Le opportunità di crescita ci sono ma spesso per riuscire a intravederle o per andare a prendersele serve allargare il proprio orizzonte". Non manca infine l'accento su etica e responsabilità: "La percezione comune della categoria è quella di una professione non solida. Etica e responsabilità devono guidare la professione dell'agente, un lavoro meritocratico perché basato

sui risultati effettivi, oltre che economicamente soddisfacente. Oggi lo scopo più alto deve essere umanistico: perché dobbiamo lasciare il mercato più chiaro, sicuro e trasparente di come lo abbiamo trovato". L'evento ha avuto anche un momento benefico, il cui il ricavato è stato devoluto alla Fondazione Grizzly. L'aperitivo informale nella splendida Terrazza con vista aperta su Città Alta e la prospettiva unica della città Bassa dall'alto del Centro Piacentiniano ha chiuso con un brindisi un semestre associativo particolarmente intenso, terminato con la chiusura del Master di Alta Formazione il 3 luglio.