

12 Aprile 2017

Il Consiglio nazionale della Fimaa: “Il mercato immobiliare è cambiato. Da valutare nuovi modelli operativi”





Corsi formativi e modelli operativi in grado di rispondere alle mutate esigenze del mercato per dare maggiori opportunità d'interazione agli operatori immobiliari, mediatori merceologici e creditizi a vantaggio della collettività. Sono i temi affrontati e dibattuti all'interno del Consiglio nazionale Fimaa – la Federazione Italiana mediatori agenti d'affari aderente a Confcommercio di cui fa parte anche Luciano Patelli, past presidente di Fimaa Bergamo – nei tre giorni d'incontro in Puglia (6-7-8 aprile) all'interno del magnifico Castello Aragonese di Otranto, reso disponibile grazie al patrocinio del comune salentino. Alla luce dei cambiamenti che sta vivendo il mercato immobiliare e del credito, il dibattito e il dialogo tra i componenti del consiglio nazionale Fimaa hanno fatto emergere prospettive innovative per servizi di qualità con l'obiettivo di finalizzare anche normative legislative in grado di disciplinare al meglio l'attività degli Operatori.

“Negli ultimi dieci anni le dinamiche del comparto immobiliare sono cambiate – commenta il presidente nazionale Fimaa Santino Taverna – passando da un mercato di richiesta ad un mercato di offerta. In aggiunta si continua a soffrire una fase economica difficile dovuta anche all'instabilità politica del Paese. In questo scenario, complicato anche dalla fase d'inflazione recessiva, serve guardare con grande attenzione alla qualità del prodotto per riuscire a competere sul mercato. Prodotto non inteso solo come qualità dell'immobile da compravendere, ma anche come qualità di servizio che le Categorie rappresentate da Fimaa erogano verso i Consumatori. La professionalità degli operatori è il primo elemento sul quale operare per accattivarsi il consenso della collettività e rafforzare l'identità politica di chi esercita la professione. Oggi ci rapportiamo con Consumatori sempre più attenti ed esigenti. Per riuscire a dare risposte esaustive alle loro necessità servono regole chiare e trasparenti. In questa proiezione, come Fimaa, riteniamo sia giunto il momento di pensare anche ad una normativa in grado di disciplinare al meglio la professione. Si deve guardare verso i fruitori del nostro servizio e declinare come operatori le loro aspettative, evitando normative calate dall'alto”.

Nel corso del Consiglio, particolare attenzione è stata prestata al nuovo progetto formativo della Federazione Nazionale che vedrà, per i Territori che vi aderiranno, l'opportunità di integrare la formazione tradizionale dedicata agli Associati, con una formula interattiva appositamente dedicata, per aggiornare in tempo reale anche gli Operatori più esigenti. Fra gli obiettivi che la Federazione si è prefissata vi è quello di dare una maggiore attenzione alle istanze dei territori Fimaa, con particolare riguardo a quelli maggiormente periferici. L'incontro è stato l'occasione per presentare agli Organi Direttivi della Federazione il nuovo socio di MedioFimaa, Credipass-Hpass che ha illustrato i propri prodotti finalizzati a supportare l'attività degli Operatori immobiliari oltre che quella dei Mediatori Creditizi.