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

raccontato come si è trovato a scegliere la professione 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

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.

Fimaa, dalla Commissione Europea la tutela della professione di agente immobiliare

Oscar Caironi: “Un primo passo per riportare al centro professionalità e competenze specifiche, a tutela delle pmi rispetto a grandi gruppi”

L’Europa dà ragione a Fimaa sull’incompatibilità tra l’attività di agente immobiliare e quella di collaboratore di società di mediazione creditizia, appannaggio del resto solo di grandi gruppi imprenditoriali, a discapito delle competenze specifiche della professione di chi tratta e media immobili. La Commissione Europea, con risposta ufficiale inviata a Fimaa– Federazione italiana mediatori agenti d’affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l’Italia – ha comunicato

di aver esaminato l’articolo 4 della Legge n. 238 del 23 dicembre 2021 (Legge europea 2019-2020) e di avere chiuso la procedura di infrazione 2018/2175 in materia di incompatibilità per la professione di agente immobiliare, il 20 giugno 2022.
La norma che ha permesso la conclusione dell’annosa procedura di infrazione – che andava avanti sin dal 2018 – è stata quindi l’articolo 4 della Legge europea 2019-2020, in vigore dal
01/02/2022, fortemente sostenuto da Fimaa e da altre Associazioni del settore della mediazione.
Secondo l’organo esecutivo europeo l’Italia, con il citato articolo 4, ha esercitato correttamente le restrizioni che possono essere imposte dagli Stati per le professioni regolamentate nell’esercizio di attività congiunte o in partenariato, senza tuttavia violare il dettato europeo.
La Commissione UE, nonostante la denuncia presentata da un’altra associazione italiana degli agenti immobiliari a febbraio 2022 in merito alla riforma introdotta dalla Legge europea 2019-
2020, denuncia che prospettava un aggravamento della citata procedura di infrazione, ha rilevato che l’incompatibilità tra agente immobiliare e collaboratore di società di mediazione creditizia “è piuttosto limitata nella pratica” e pertanto tale denuncia non è stata presa in considerazione dalla Commissione Europea.
Positivo il commento del presidente nazionale Fimaa Santino Taverna, secondo il quale “la decisione della Commissione Europea di chiudere la procedura di infrazione il 20 giugno 2022,
basandosi sulla proposta emendativa alla Legge Europea 2019-2020 da noi sostenuta e in vigore dal 01/02/2022 fino al 26/08/2022, dimostra, ancora una volta, la bontà del nostro operato e la conformità al dettato europeo della nostra richiesta di incompatibilità tra agente immobiliare e collaboratore di società di mediazione creditizia”. “Alla luce della chiarezza normativa fatta dalla Commissione Europea

in materia- continua Taverna – ci aspettiamo che il Governo riconsideri la norma introdotta, a sorpresa ed in sordina, con il Ddl Concorrenza 2021 a fine luglio. Una norma – conclude – fatta passare da qualche diretto interessato come chiesta da tutto il settore, quando in realtà va nell'interesse di pochi grandi gruppi imprenditoriali e a danno delle
piccole realtà imprenditoriali e soprattutto a danno dei dogmi della professionalità e competenza da sempre sostenuti da Fimaa".
Oscar Caironi, presidente Fimaa Ascom Confcommercio Bergamo e coordinatore Fimaa Lombardia, guarda con soddisfazione all'attesa pronuncia della Commissione Europea: "E' il primo passo per sancire la professionalità della nostra categoria. Ci auguriamo che il Governo, alla luce dell'indirizzo della Commissione europea, metta mano il prima possibile al Ddl Concorrenza 2021. L'acquisto di un immobile mette in campo professionalità specifiche e competenze costantemente aggiornate, tra cui quella dell'agente immobiliare, che non può essere relegata ad attività accessoria rispetto a quella di mediazione creditizia". La norma aveva infatti previsto tra l'altro che le società di mediazione creditizia, senza dover costituire alcuna altra società compartecipata o anche un semplice ramo d'azienda, potessero esercitare contemporaneamente l'attività di mediazione creditizia e quella "accessoria" di "agente immobiliare", mentre ciò non è permesso agli agenti immobiliari sia che siano strutturati come persone fisiche sia che lo siano come società di persone e capitali. Un favore quindi riservato a poche e strutturate realtà imprenditoriali. Ora la Commissione europea riporta al centro il tema della tutela delle professionalità specifiche

Fimaa Bergamo, Caironi bis: “La formazione della categoria sempre tra le nostre priorità”

Riconfermato alla guida della Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari. Vicepresidenti Gualdi e Ottolini. Nel direttivo entrano Rota Nodari e Tomasoni

Oscar Caironi è stato riconfermato presidente di Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari, gruppo di categoria di Ascom Confcommercio Bergamo. Classe 1965, titolare della Oromedia Immobiliare in città, coordinatore di Fimaa Lombardia, consigliere nazionale e membro di giunta Fimaa, Caironi sarà affiancato da un direttivo rinnovato con due nuovi consiglieri. All’assemblea di ieri sono stati infatti eletti vicepresidenti Patrizia Gualdi (45 anni) e Luigi Ottolini (36 anni, già consigliere), mentre il consiglio – che rimarrà in carica fino al 2026 – è composto da Herman Cavariani (38 anni) Evelin Sozzi (37 anni) Enzo Pizzigalli (73 anni) e gli entranti Daniele Rota Nodari (50 anni) e Massimo Tomasoni (56 anni).
Caironi sottolinea l’importanza della rappresentanza in questo momento storico, in cui la Federazione ha il compito di indicare le nuove strade da percorrere a tutela delle categorie rappresentate: “Attenzione e vicinanza alla figura dell’agente immobiliare – conferma il presidente – sono i binari su cui Fimaa Bergamo sta orientando la sua linea d’azione, a cominciare dalla recente apertura di uno sportello di primo ascolto per gli associati che possono beneficiare di una rete di professionisti – avvocati, amministratori di condominio, notai, geometri – per consulenze in materia”.

Una categoria in evoluzione

Un supporto concreto per una categoria in evoluzione e, soprattutto, in crescita: in cinque anni gli agenti immobiliari in Bergamasca sono passati da 848 a 888 (+4,5%) e, di questi, circa la metà sono iscritti a Fimaa Bergamo: “Nel 2017 eravamo 250, oggi abbiamo raggiunto i 400 associati e siamo diventati la Federazione più numerosa a livello nazionale per una città non capoluogo di regione, ma il nostro obiettivo è di continuare a crescere e costruire un’identità comune affinché ogni agente immobiliare possa identificarsi nella categoria e far parte di un’unica squadra – sottolinea Caironi -. Fondamentale per la nostra associazione sarà proseguire quindi sulla strada dei servizi agli associati e della formazione: in cinque anni abbiamo organizzato quattro incontri annuali, più di 20 seminari e corsi per un totale di 500 ore all’anno, con l’obiettivo di migliorare le competenze degli agenti immobiliari”. Tema delle competenze che si conferma al centro dell’azione di Fimaa Bergamo che a gennaio ha inaugurato il primo master di alta formazione in collaborazione con l’Università degli Studi di Bergamo, a cui seguirà nei prossimi mesi un corso di alta formazione a cura dell’Università Insubria di Varese in compartecipazione con Fimaa Varese, Lecco e Como.

A fine anno 28ª edizione del Listino dei prezzi degli immobili di Bergamo e provincia

Collaborazioni che si confermano un altro asse portante per Fimaa Bergamo: “Abbiamo consolidato il rapporto con il Collegio dei Geometri – conclude Caironi – e avviato una nuova collaborazione con Ance Bergamo per la raccolta dei prezzi delle nuove costruzioni che integreremo nel prossimo Listino dei prezzi degli immobili di Bergamo e provincia che quest’anno approda alla 28ª edizione e che vedrà anche la collaborazione degli Ordini professionali di architetti, ingegneri e periti esperti del territorio”.

Agenti immobiliari, la formazione personale come leva per tutta la categoria

Il 31 gennaio inaugurato il master Fimaa Bergamo: prima lezione dedicata a nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita

L'agente immobiliare? Un vero e proprio facilitatore nell'incrociare domanda e offerta e un professionista attento a intercettare i bisogni di chi compra e vende casa per cercare di rendere più serena la trattativa e, quindi, la conclusione di una compravendita. È questo il concetto chiave attorno a cui è ruotata la prima lezione del master di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, di Confcommercio. Inaugurato il 31 gennaio, il Master prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore a cura di docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

"Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita"

Con "Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita" si è così inaugurato il percorso di alta formazione, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo. In cattedra un docente di spicco come Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale.

"La scelta del docente non è stata casuale – conferma **Oscar**

Caironi, presidente Fimaa Bergamo -. Paolo Colombo ha confermato le sue ottime competenze di comunicatore e, soprattutto, ci ha trasferito concetti fondamentali e utili anche per gli agenti con una lunga esperienza sul campo. I suoi consigli sono stati infatti recepiti come delle vere e proprie chiavi di lettura per cogliere alcuni aspetti cruciali della nostra professione, a cominciare dalla capacità di intercettare bisogni, emozioni e aspirazioni, ma anche preoccupazioni, di chi acquista o vende casa".
"Un altro aspetto emerso è la capacità di capire noi stessi per comprendere le esigenze degli altri – prosegue Caironi – L'avere una buona autostima professionale è infatti il miglior biglietto da visita per un agente immobiliare. Può sembrare scontato ma non lo è: l'agente lavora per la vendita dell'immobile mentre in realtà deve agire sulle emozioni dell'acquirente perché, di fatto, la transazione tra quello che si vuole e quello che si acquista è determinata da un percorso emozionale. E saper guidare questo percorso è fondamentale. Noi agenti immobiliari siamo di fatto i piloti di questo percorso".

Il 21 febbraio la seconda lezione

La prossima lezione è in programma lunedì 21 febbraio e verterà sul tema "Generazioni a confronto: come intercettare i nuovi bisogni" a cura di Stefano Tomelleri, docente in Sociologia Generale presso la facoltà di Scienze della formazione dell'Università degli Studi di Bergamo. Il master proseguirà poi fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storyelling immobiliare, passando per la psicologia dell'abitare, al ruolo dell'agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

Agenti immobiliari: al via il master di alta formazione Fimaa Bergamo

Si comincia il 31 gennaio. Il presidente Caironi: "Non c'è ancora nessun obbligo formativo per la categoria ma il tema della formazione è molto sentito"

La formazione come leva per il mercato immobiliare e, soprattutto, come valore aggiunto per ogni professionista sul campo: lunedì 31 gennaio prende il via il primo corso di alta formazione per mediatori immobiliari aderenti a Fimaa Bergamo, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari Bergamo di Confcommercio. Il Master, studiato dal Direttivo Fimaa Bergamo in collaborazione con Ascom Confcommercio Bergamo, prevede otto incontri relativi a tematiche specifiche del settore che saranno tenuti da docenti di alto livello: professori universitari, manager, psicologi, e persino un regista teatrale.

La prima lezione verterà su "Nuovi spunti in comunicazione e tecniche di vendita" a cura di Paolo Colombo, Direttore del Coordinamento Risorse Umane per Mediaset e docente e referente per la Direzione Generale Informazione Mediaset dei rapporti con i principali atenei italiani e con le associazioni di imprese del territorio nazionale. Il master proseguirà fino a giugno e passerà in rassegna diversi temi: dalle tecniche di vendita allo storyelling immobiliare, passando per la psicologia dell'abitare, al ruolo dell'agente e alla valorizzazione della sua professionalità, elemento cardine attorno a cui Fimaa sta orientando le sue azioni di rappresentanza per la categoria.

"È importante distinguere la formazione dall'aggiornamento – conferma **Oscar Caironi, presidente Fimaa Bergamo** -. Se

infatti quest’ultimo è obbligatorio per restare al passo con le norme e gli obblighi di legge che ogni agente deve rispettare sul piano contrattuale e di esecuzione, è però necessario acquisire e perfezionare anche quelle competenze commerciali e di metodo per essere più efficace nella relazione, nell’acquisizione, nella comunicazione col cliente, nella gestione aziendale e finanziaria. Il boom delle compravendite immobiliari nonostante la crisi in atto dell’ultimo anno richiede un salto di qualità e sia per chi acquista sia per chi vende la consulenza immobiliare deve essere un valore aggiunto che fa la differenza”.

Tutti temi al centro del master che ha subito esaurito i 30 posti a disposizione, segnale che la formazione è di fatto molto sentita dagli agenti immobiliari. “Come Fimaa abbiamo sempre investito nella formazione perché di fatto non esiste nessun obbligo formativo per esercitare la professione – conferma Caironi -. Il corso abilitativo delle Camera di Commercio non è sufficiente per poter rimanere aggiornati sul mercato immobiliare che è in perenne evoluzione a cominciare dalle mutate esigenze abitative emerse in tempi di pandemia. Per questo proseguiremo con la formazione anche per tutto il 2022 seguendo una logica di squadra: insieme alle altre Fimaa lombarde stiamo infatti definendo un nuovo master universitario che prenderà il via nei prossimi mesi”.

Agenti immobiliari, convention per i 25 anni di Listino all’Accademia Carrara

Il Convegno annuale “Fimaa Bergamo: 25 volte listino” è in

programma martedì 10 dicembre all’Accademia Carrara a Bergamo.

Convegno Fimaa: Agenti immobiliari, evoluzione e rivoluzione

Fimaa Bergamo organizza il convegno “Agenti immobiliari: Carpe diem – Evoluzione e rivoluzione”, che si terrà giovedì 11 luglio 2019 dalle 09.00 nella sala conferenze della sede di Ascom Confcommercio Bergamo in via Borgo Palazzo n° 137, Bergamo.

Interverranno il Presidente Fimaa Italia Santino Taverna, alcuni professionisti del settore per approfondire in modo esaustivo e concreto le novità relative alla legge Europea 2018 sul tema dell’incompatibilità per gli Agenti immobiliari e il Dott. Paolo Tiberi dell’Ordine dei Dottori commercialisti di Bergamo sul decreto crescita.

Durante il Convegno verranno presentati lo Sportello FIMAA Bergamo, servizio dedicato agli associati, e le convenzioni con Groupama Assicurazione e con Ente Mutuo Regionale.

Il convegno si terrà nella mattinata di
• Accredito ore 9.00
• Inizio convegno ore 9.30

Dove
Sala Conferenze della sede di Ascom Confcommercio Bergamo in via Borgo Palazzo n° 137, Bergamo

Per iscriversi cliccare qui

programma-convegno

Ottimismo per la ripresa del mercato immobiliare a Bergamo

Si respira aria di ottimismo nel mercato immobiliare di Bergamo considerando la relazione dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate (Omi). I dati per il 2018 segnano una ripresa delle compravendite, prezzi stabili e appartamenti più grandi, intorno ai 100 mq. Secondo i dati Omi, Bergamo nel 2018 ha registrato un incremento degli scambi del 7,7% rispetto al 2017.

L'incremento dei volumi si nota in tutte le macroaree in cui è suddiviso il territorio bergamasco, ad eccezione di Val Brembana (+0.1%) dove i valori rimangono pressoché invariati. Si evidenzia che l'incremento maggiore si ha in Valle Imagna con un +22,1%. Nel resto della provincia da segnalare le variazioni positive delle macroaree Val Seriana (+16,5%)", Isola Lario Orientale" (+10,8%), Collinare Val Calepio (+10,2%); invece le macroaree Bassa e Cintura Città, che costituiscono quote importanti del mercato, registrano variazioni lievi, rispettivamente il +3,4% e il +4,3%.
Le compravendite crescono soprattutto nel capoluogo, dove il loro numero nel 2018 è di poco superiore a quelle riscontrate nel 2011.

Circa il 20% delle compravendite è concentrato lungo la direttrice di via Borgo Palazzo, con 185 transazioni nella zona Borgo Palazzo-Cimitero e con 130 nella zona della Celadina. Diminuiscono invece le compravendite in alcune zone di pregio della città, come quella del centro cittadino, di Città Alta, San Vigilio e Colli.

“*Aumenta il numero delle transazioni con dei piccoli scostamenti per le abitazioni di pregio che hanno avuto una leggera diminuzione, mentre sono salite le zone attigue centrali semicentrali. Ci sono delle variazioni minime che denotano come il mercato sia stabile. Sono scesi i Colli, soprattutto le case molto impegnative che avevano un appeal minore sul mercato per i costi di gestione e acquisto importanti. Un ulteriore dato importante che emerge da questa relazione è l’aumento dei metri quadrati. Oggi l’acquirente può acquistare qualche metro quadrato in più, quindi si passa dal bilocale al trilocale o al quadrilocale, come richiesta media. Si nota un leggero calo di prezzi e le banche sono tornate a dare fiducia all’acquirente, quindi quasi tutte le compravendite sono assistite da mutui. Inoltre, chi acquista oggi con i prezzi attuali di mercato ha grandi probabilità di fare un buon investimento*”, nota il consigliere Fimaa Bergamo, Enzo Pizzigalli.

Concluso il corso per Mediatori Immobiliari

Si sono conclusi gli appuntamenti del corso per Mediatori Immobiliari, ideato da Fimaa Bergamo in collaborazione con l’Università degli Studi di Bergamo e SdM-School Management.

I docenti Stefano Tomelleri (docente di innovazione e ricerca sociale) e Salvatore Orlando (docente di strategia, negoziazione finanza e business planning) dell’Università di Bergamo durante i cinque incontri del corso hanno preparato i partecipanti sulle principali dinamiche della negoziazione e la comunicazione.

L’ultimo incontro è stato oggi, 6 maggio, con il professore

Tomelleri ed ha focalizzato sul “Marketing e storytelling”.

2. Che Bisogni hanno

Agenti immobiliari: stop alle incompatibilità dopo l’approvazione della legge europea

La Consulta Interassociativa Nazionale dell’Intermediazione, composta dalle associazioni rappresentative degli agenti immobiliari Fimaa, Fiaip e Anama, plaude all’approvazione della nuova Legge Europea 2018 che si configura come una vera

e propria “rivoluzione” per gli agenti immobiliari. La legge approvata oggi al Senato modifica le incompatibilità per chi svolge la professione di agente immobiliare, escludendo dall’esercizio della stessa i dipendenti di istituti bancari, finanziari, assicurativi, di enti pubblici o privati e le professioni intellettuali in situazioni di conflitto di interesse con l’attività di mediazione.

“Finalmente vengono accolte le istanze della Consulta Interassociativa Nazionale dell’Intermediazione in materia di incompatibilità per chi svolge l’attività di agente immobiliare – commentano all’unisono i Presidenti Santino Taverna (Fimaa), Gian Battista Baccarini (Fiaip), Renato Maffey (Anama) – “Con la legge europea appena approvata si aprono ora nuove opportunità per gli agenti e si assicura a chi svolge l’attività di mediazione la possibilità di erogare nuovi servizi collaterali alla propria attività, a vantaggio dei clienti-consumatori”.

I tre Presidenti di Fimaa, Fiaip ed Anama ribadiscono come “Il provvedimento, introduce nell’intermediazione il concetto di conflitto di interesse per banche e per le professioni intellettuali e si cancella al contempo le incompatibilità per chi svolge l’attività di mediazione, consentendo agli agenti immobiliari di crescere ed evolvere la loro professionalità alle esigenze degli attuali processi economici”.

Taverna nella sua lettera ha inoltre affermato: “Fimaa-Confcommercio, nel proprio ruolo di coordinatrice della Consulta Interassociativa Nazionale dell’Intermediazione, ha lavorato assiduamente per raggiungere l’obiettivo di tutelare la categoria degli agenti immobiliari, che nella prima stesura della norma veniva pesantemente penalizzata. Voglio ringraziare tutti Voi per l’apporto che date quotidianamente alla crescita della Federazione, perché per far sentire la voce degli operatori nelle ‘stanze dei bottoni’ servono credibilità e numeri. E se questo binomio contraddistingue la Fimaa è anche merito Vostro”.