

Professione Agente Immobiliare

## La Camera di Commercio: Istituzione al fianco degli Agenti Immobiliari.

di Fabrizio Del Buono

Roma, 25 gennaio 2021

Provando a effettuare una ricerca nelle pagine del sito [www.rm.camcom.it](http://www.rm.camcom.it), relativamente alla professione dell'Agente Immobiliare, otteniamo come risultati gli adempimenti del *mediatore*, più precisamente l'Agente d'affari in mediazione inserito nella sezione immobiliare del R.E.A. (Repertorio Economico Amministrativo), con tutte le indicazioni per ottenerne la qualifica (e relativa abilitazione all'esercizio della professione) in virtù di un percorso formativo e valutativo.

Il paragrafo introduttivo di questo breve scritto, che può apparire laconico e formale, contiene invero l'essenza della Professione e la modalità con cui ci si appropria ad essa. Oltre alla formalità viene evidenziata chiaramente una procedura che porta a conseguire l'abilitazione all'esercizio della professione di mediatore immobiliare, con l'iscrizione al REA, fatta di passione, impegno e passaggi tecnici obbligatori.

Perché partiamo da questo aspetto? E' piuttosto semplice: la professione è disciplinata dalla Legge 39/89 (che riformò la precedente n.253 del 1958 e successivamente aggiornata nel 2001, 2006 e infine menzionata anche a livello europeo nel 2018) e pertanto va rispettata in tutti i suoi fondamenti, con i primi articoli che evidenziano i codici di comportamento, ma soprattutto l'iter che il soggetto interessato deve seguire per poter praticare la professione di mediatore di immobili: "colui che mette in relazione le parti per condurre

alla conclusione di un affare immobiliare, compravendita o locazione".



L'iter, lo ricordiamo, prevede:

- il possesso di un **diploma di scuola secondaria di secondo grado**;
- l'aver frequentato con profitto il **corso di formazione per l'ammissione all'esame abilitazione professionale** (ovviamente da seguire presso una scuola di formazione abilitata dalla Regione - la Camera di Commercio di Roma annovera tra le sue Aziende Speciali Forma Camera che si occupa proprio di formazione, aggiornamento, specializzazione di professionisti, imprenditori e non solo);
- l'aver superato l'**esame presso la Camera di**

## **Commercio di residenza;**

- conseguentemente ai primi 3 punti, si rendono necessarie l'iscrizione al Registro Imprese della CCIAA di residenza o dove è situata la sede legale della azienda, la sottoscrizione di apposita polizza a garanzia dei rischi professionali, l'apertura di una Partita IVA e il deposito delle modulistica che verrà utilizzata (in caso di 'contratti-tipo').

Ma non intendiamo soffermarci tanto sugli adempimenti necessari (per approfondire si può consultare <https://www.biroma.it/p/mediatori-agenti-immobiliari-iscritti-cciaa-roma>), quanto sul valore che l'ente camerale apporta al mediatore: la Camera di Commercio è il suo primo "partner", quello che più degli altri potrà fare la differenza in termini di credibilità verso la clientela: il numero di REA ricevuto diviene per l'Agente Immobiliare il primo elemento da pubblicizzare!

**R.E.A. CCIAA Roma n.00000**

(esempio)

Ecco cosa dovrebbe aprire ogni biglietto da visita, carta intestata, brochure, sito o pagina social.

Ecco il primo imprescindibile elemento che contraddistingue il professionista abilitato, dall'abusivo, l'Agente qualificato e preparato, da un individuo improvvisato e anche pericoloso (per entrambe le parti).

Non è affatto una questione di burocrazia, adempimenti o aggravio, ma riguarda una Istituzione che ha la funzione di regolamentare il mondo imprenditoriale, con un sistema di registrazione e abilitazione che parte, proprio come nei casi di chi svolge la professione di mediatore immobiliare, da un percorso formativo, che prosegue in un momento di verifica con un esame abilitante e che trova un riscontro quotidiano con una serie di iniziative che la Camera di Commercio mette in campo per il sostegno, lo sviluppo, l'aggiornamento dei

professionisti, imprenditori e commercianti iscritti.

L'Agente Immobiliare, si sa, soffre spesso di un vissuto collettivo che non ne ha messo in evidenza (come meriterebbe) l'alto livello di specializzazione e la professionalità, deve quindi evidenziare un percorso, una attitudine, una propria organizzazione che di volta in volta rappresenta ai clienti.

Le forme pubblicitarie e i canali utilizzati possono solo in parte raccontare compiutamente cosa ogni mediatore svolge e i motivi che lo rendono affidabile, ma in realtà un elemento imprescindibile che assegna e individua il grado di terzietà (nella comunicazione appunto) è proprio l'iscrizione al REA della Camera di Commercio: vero sigillo istituzionale che certifica il possesso dei requisiti per lo svolgimento della professione e regolarità nella posizione camerale assunta.

Il mediatore, l'Agente Immobiliare, si impegna quindi in una professione che lo vede protagonista di molteplici attività che porteranno, infine, a garantire una corretta transazione (compravendita o locazione che sia): deve conoscere perfettamente la materia, le leggi che la disciplinano, aspetti fiscali, legali, urbanistici, ambientali, energetici, questioni condominiali, assicurative, catastali e civilistiche, senza parlare di tecniche di marketing, modelli formativi, organizzativi e amministrativi, passando per le prescrizioni delle stesse Camere di Commercio, fino ad arrivare a quanto previsto in tema di modulistica, di antiriciclaggio e questioni notarili. Ma c'è sicuramente altro.

Un nodo resta ancora da sciogliere, oltre agli schemi concorrenziali di un mercato molto complesso e per certi versi anche compresso, ovvero la questione legata all'abusivismo: chi non ha i requisiti in regola esercita abusivamente la professione, va detto chiaramente, perché è un reato punibile ai sensi del codice penale. L'improvvisazione non paga mai e i rischi li corrono tutti, proprietari, acquirenti, conduttori, in ragione della impreparazione e degli errori che si possono commettere nell'intera fase della transazione.

Ecco perché, quindi, l'iscrizione in Camera di Commercio è un primo elemento imprescindibile, formalmente in quanto abilitante e dal punto di vista comunicazionale: mettiamo in mostra il REA!



fac-simile Card personale degli Agenti Accreditati B.I.R.

Anche la Borsa Immobiliare di Roma, così come la Camera di Commercio che la istituì, consegna agli Agenti Immobiliari Accreditati (ricordiamo che l'Accreditamento presso le Borse Immobiliari è un atto su base volontaria, che consente ai mediatori di far parte del Sistema, fruendo dei servizi a disposizione e di concorrere a rendere dinamico e trasparente il mercato di riferimento) una **tessera di riconoscimento**, che risponde all'esigenza di dare notizia al cliente del requisito posseduto dal mediatore, regolare posizione con il REA della CCIAA di appartenenza e l'Accreditamento, appunto, presso l'Organismo di mercato nato nel 1989.

Mostrare questo tesserino, equivale a sventolare un attestazione istituzionale! Ad appendere un diploma sulla parete dietro le proprie spalle in ufficio! A lucidare una mostrina su una divisa!

Non è che il primo passo, certo. A questo devono far seguito comportamenti professionali, deontologicamente corretti, rispettosi di leggi, normative, protocolli, così come devono rappresentare a pieno la terzietà verso le parti coinvolte; il Mediatore deve aggiornarsi, informare, aiutare, rispondere con metodologie (proprie o con quelle organizzate) alle esigenze del mercato, raccontando con enfasi ed entusiasmo, ma senza mistificare o falsare nelle notizie e nella pubblicità immobiliare.

Tutto questo (e molto altro ancora) rientra tra i doveri dell'Agente Immobiliare, ma *in primis* possiamo proprio collocare l'iscrizione in Camera di Commercio con esibizione fiera e doverosa del proprio REA.

In questo percorso, a raccontare una diversa faccia del mondo istituzionale che accompagna gli Agenti immobiliari, abbiamo coinvolto due Mediatori d'eccezione, che sulla piazza di Roma (professionalmente parlando) e proprio nel mondo istituzionale (tramite cariche e contributi con la Camera di Commercio di Roma e la Borsa Immobiliare di Roma), possono testimoniare la condizione, attività e approccio verso il mercato: **Filippo Crocé**, [Coordinatore del Comitato di Borsa della Borsa Immobiliare di Roma](#) (è l'organismo che si occupa dell'Accreditamento delle nuove Agenzie, della vigilanza sulla corretta applicazione dei regolamenti e dell'impulso a nuove progettualità su servizi e attività di Borsa) e **Piero Fenizi** [Coordinatore del Comitato Stime e Componente della Commissione Modulistica della Borsa Immobiliare di Roma](#). Un sentito 'grazie', quindi, a Filippo Crocé e a Piero Fenizi, per la disponibilità mostrata in questa, come in tante altre occasioni, con azioni divulgative e operative, sempre volte a contribuire al buon funzionamento del mercato e allo sviluppo professionale.

***D: Signor Crocé, quale rapporto si instaura tra un Agente Immobiliare e la Camera di Commercio presso cui è iscritto (ci parli di quella di Roma ovviamente, come diretta conoscenza)? Come viene percepito l'Ente dagli iscritti e come la stessa B.I.R. (organismo istituito nel 1989 dalla CCIAA Roma per la trasparenza del mercato immobiliare) da parte degli Agenti esperti e da parte di quelli neo-iscritti?***

R: Grazie innanzitutto, per avermi voluto coinvolgere personalmente in questo approfondimento e, di fatto, aver mostrato interesse nel ricevere le opinioni ed esperienze degli Agenti Immobiliari. Nel progetto originario, la Camera di Commercio doveva essere quell'Ente che qualifica l'iscrizione di un mediatore immobiliare (nel possesso dei requisiti previsti), ne certifica la posizione e lo supporta nel percorso professionale. Di fatto questo è effettivamente riscontrabile, con interventi della CCIAA Roma e di sue Aziende Speciali e Partecipate, fino alle relazioni instaurate e mantenute da sempre con il mondo associativo: aggiornamenti professionali, eventi, iniziative di sviluppo, contributi economici, consulenze, notizie, ecc. Non possiamo non menzionare le iniziative, anche passate, che hanno caratterizzato positivamente il mio settore, quali il RIMI - Rassegna Italiana del Mercato Immobiliare svolta dal 1998 al 2007, dove una grande vetrina istituzionale metteva al centro gli Agenti Immobiliari con le loro peculiarità tecniche e commerciali, dando loro visibilità, contatti e opportunità di crescita; la Camera di Commercio di Roma tramite l'allora Azienda Speciale per il Mercato Immobiliare sviluppò con successo una iniziativa fieristica e convegnistica, capace di catalizzare interesse degli operatori (a livello nazionale e diverse volte anche internazionale) e dei clienti, tutti abituati a fare affidamento su quell'appuntamento annuale dove domanda e offerta di immobili, consulenza e servizi correlati, si incontravano producendo ricchezza.

Ovviamente menziono la Borsa Immobiliare di Roma, organismo istituito nel 1989 proprio dall'Ente Camerale, come 'svolta di qualità' per gli Agenti Immobiliari, aperto a tutti i professionisti. Dall'esperienza della BIR veniva, lo ricordo con particolare nitidezza, un approccio alla clientela e al mercato che garantiva la trasparenza delle contrattazioni e lo sviluppo dei sistemi di aggregazione, tra professionisti che aderivano e sposano tutt'ora criteri, modalità, servizi e codice deontologico. Oggi gestita da Tecnoborsa SCpA, una azienda controllata proprio dalla Camera di Commercio di Roma e partecipata da altre Camere di Commercio italiane, si propone sempre come riferimento istituzionale di sostegno a PMI della mediazione immobiliare.

Mi sento di dire senza timore di essere smentito, che la maggior parte dei mediatori percepisce livello e qualità della Camera di Commercio, non un mero apparato di 'visure e certificati', ma un vero e proprio organismo di tutela e sviluppo dei mercati locali, che mette al centro della propria *mission* le imprese.

***Signor Fenizi, con l'entrata in vigore della "Riforma Bersani" (decreto-legge 223/2006, convertito dalla legge 248/2006) divenuta poi nota come 'lenzuolata' proprio per l'impatto ampio su molte materie e, forse, per questo non propriamente centrata per ognuna, gli Agenti Immobiliari non sono più presenti nelle Commissioni Provinciali del Ruolo, oggi R.E.A. L'intento del legislatore era, lo ricordiamo, quello di eliminare vincoli e privilegi forse presenti in altri contesti e settori, ma interessò, probabilmente non cogliendo appieno la peculiarità di quella situazione, anche l'elenco degli Agenti Immobiliari, nonché una funzione in commissione esaminatrice di assoluta rilevanza. Lei di fatto è stato l'ultimo Presidente facente funzione di quella Commissione, in qualità di Mediatore, seppure sotto altro nome e sezione (R.E.A.), può dirci come l'organizzazione camerale assolve oggi agli adempimenti previsti?***

Si, quell'anno lo ricordiamo tutti, sembrava essere un momento di innovazione, semplificazione o di cancellazione dei privilegi, ma per la nostra categoria di Agenti Immobiliari ha rappresentato solo una modificazione amministrativa, visto che di privilegi non ne abbiamo, di certo, mai avuti.

Il nostro 'Ruolo' era l'elenco tenuto dalla Camera di Commercio, corrispondente alla abilitazione professionale, a certificare un percorso di formazione, con esame superato e con una polizza sottoscritta a tutela dei clienti oltre che dei mediatori.

Si è trattato di un cambio nome di un elenco e di una novità in seno alla Commissione Provinciale (una per ogni Camera di Commercio): ovvero non ci sarebbero stati più mediatori immobiliari componenti della Commissione stessa. Forse questa innovazione non ha giovato al sistema, mancando un anello forte, dato dall'esperienza dei professionisti.

La domanda verteva sui contenuti di quella Commissione che, su Roma, mi vide svolgere per molto tempo la funzione di Vice Presidente, spesso facente funzioni di Presidente con la presidenza del Dr. Lorenzo Tagliavanti (attuale Presidente della Camera di Commercio di Roma) o con suoi predecessori (rivestivano cariche sia nella CCIAA Roma, che nella Borsa Immobiliare di Roma); la Commissione era composta da rappresentanti delle federazioni degli agenti immobiliari e di rappresentanti delle altre attività economiche e del mondo associativo.

La Commissione Esaminatrice, invece, che è l'organo deputato ad esaminare i candidati, era composta da 5 membri: il Segretario Generale della CCIAA, o suo delegato, nella veste di Presidente, due mediatori in rappresentanza della Commissione Provinciale e due docenti.

Il lavoro era sempre finalizzato a rispondere alla clientela al fine di rendere trasparente il mercato, con istanze relative ad aspetti professionali e soprattutto ad ipotesi di pratiche scorrette.

Ne ho viste e ne abbiamo viste tante! Diversi i provvedimenti adottati così come diverse le segnalazioni alla Polizia Locale (quelli che un tempo erano i "Vigili Urbani") e altri organi competenti, quando si paventavano reati di natura anche penale.

Oggi quella Commissione Esaminatrice esiste ancora, senza la presenza di Agenti Immobiliari al suo interno.

Vorrei aggiungere due annotazioni: la prima riguarda proprio l'attuale R.E.A., che va senza dubbio mostrato ed evidenziato in quanto è il primo elemento distintivo degli Agenti Immobiliari rispetto agli abusivi. A tal proposito ricordo un lavoro portato avanti fino al 2006 e 2007 che non vide mai la luce nell'atto conclusivo: una campagna di comunicazione che le Camere di Commercio avrebbero dovuto improntare proprio per spiegare alla clientela come riconoscere un mediatore professionale da un abusivo.

Il secondo aspetto è il legame che la CCIAA Roma, quella che conosco meglio essendovi iscritto da tantissimi anni, potrebbe avere con il mercato se si strutturasse una delega con l'Organismo da essa istituito nel 1989, ovvero la Borsa Immobiliare di Roma, che potrebbe (per la sua presenza attiva sul mercato) fungere da polo informativo, divulgativo, per i cittadini e per gli Agenti stessi, a partire forse dalla distribuzione Tessera del Mediatore, passando per altri aspetti decisivi quali:

- 1) garantire la presenza di un Accreditato esperto e qualificato anche ai corsi per futuri Agenti Immobiliari;
- 2) garantire la presenza di un Accreditato esperto agli esami di fine corso, presso le scuole di formazione riconosciute dalla Regione.

L'interazione dell'Ente Camerale con i mediatori va, a mio avviso, rafforzata proprio per potersi avvalere di chi è sul campo da tantissimi anni e può quindi apportare con professionalità ed esperienza un valore aggiunto anche alle funzioni istituzionali.