

TRASPARENZA NELLE TRANSAZIONI

Acquisti più sicuri con gli agenti certificati

Fiaip ricorre a un ente terzo per accertare le competenze e renderle accessibili ai clienti

di **Francesco Nariello**

● Garantire nuovi standard di qualità e più trasparenza per i servizi offerti dagli agenti immobiliari. Attraverso un percorso di formazione professionale certificato e la possibilità per i clienti di conoscere in ogni momento le competenze acquisite dai singoli operatori. In tempi di crisi – e di irruzione sul fronte dell'intermediazione immobiliare di competitor forti, come le banche – diventa vitale offrire maggiori garanzie di professionalità per abbattere il "muro di diffidenza" che spesso caratterizza l'approccio di chi si rivolge alle agenzie. Un percorso finalizzato ad aumentare lo standard qualitativo nei confronti della clientela, e ad accendere i fari sui compiti degli agenti immobiliari, è quello delineato da **Fiaip**, che «lan-

cerà entro settembre un sistema certificato in grado di rendere immediatamente riconoscibili le attività svolte dai professionisti e le loro qualifiche – spiega il presidente Paolo Righi – il cliente deve percepire che, rivolgendosi ad un'agenzia, otterrà maggiori tutele».

Il progetto impostato da **Fiaip**, che si avvale della collaborazione di un ente certificatore di rilievo internazionale, si muove su due binari paralleli. Il primo è quello delle qualifiche professionali, attraverso la certificazione di un percorso formativo volontario (con corsi, esami e rilascio crediti) e la possibilità per il cliente di visionare online, in tempo reale, il bagaglio di competenze dell'agente. «L'obiettivo è attuare un cambio di paradigma – afferma Righi – per fare in modo che, prima ancora della casa, si scelga il professionista al quale rivolgersi». L'altro fronte è quello delle procedure. Qui, ad essere certificato sarà una sorta di "disciplinare" delle verifiche e delle attività di controllo che, in linea con le regole europee, gli agenti devono condurre nella fase precontrattuale, allo scopo di informare adeguatamente i clienti sulla situazione dell'immobile: si tratta di aspetti cruciali come la conformità edilizia ed urbanistica, la corrispondenza tra stato dei luoghi e plani-

metrie catastali, l'attestazione energetica, le pendenze condominiali. «Sono verifiche che buona parte degli operatori già svolge – osserva Righi – ma che non erano mai state formalizzate e certificate. L'obiettivo, in prospettiva, è di realizzare un vademecum, con il coinvolgimento del notariato, a cui dare la massima pubblicità e che metta in chiaro, in tutte le fasi, le attività a garanzia di chi acquista un immobile». Anche per Anama si tratta di azioni chiave per rilanciare il ruolo degli agenti: «Abbiamo identificato diversi obiettivi prioritari – afferma il presidente Paolo Bellini –: l'istituzione immediata della formazione professionale continua; l'obbligatorietà di incarico scritto agli operatori con qualifica professionale, per evitare l'abusivismo e tutelare i consumatori; il praticantato nel percorso di abilitazione; la creazione di uno standard qualitativo per gli annunci online». Per Santino Taverna, numero uno di Fimaa, «occorre disciplinare per legge compiti e mansioni degli agenti; intanto, però, bisogna dare ai professionisti la possibilità di accesso per via telematica alle schede catastali, con l'obiettivo di facilitare le verifiche dell'agente, che è il primo a poter rilevare incongruenze».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

