

PROFESSIONI

## Agenti immobiliari, il ruolo cambia e chiede formazione

La figura dell'agente immobiliare ha cambiato pelle: oggi non è più solo un mediatore ma un consulente a 360 gradi. Presentata una proposta di legge per rendere l'attività più qualificata.

**Maria Chiara Voci** — a pag. 12

# Agenti immobiliari con ruoli complessi ma servono formazione e competenze

**L'evoluzione.** Ai professionisti è richiesto di essere non più solo mediatori ma consulenti a 360 gradi, capaci di accompagnare per intero i percorsi di compravendita o di locazione. Presentata una proposta di legge pensata per rendere l'attività più qualificata

Pagina a cura di  
**Maria Chiara Voci**

La figura dell'agente immobiliare ha cambiato pelle. La casa resta fra i beni rifugio delle famiglie italiane e a chi intermedia è richiesto di andare oltre la connessione domanda-offerta, assumendo il ruolo di consulente di fiducia, per accompagnare percorsi di compravendita o locazione.

Una trasformazione che richiede formazione adeguata e competenze in continuo aggiornamento: diritto civile e urbanistico, estimo, fiscalità, catasto, contrattualistica, profili condominiali, marketing, strumenti digitali, lettura del mercato e capacità di ascolto. Non conta solo il sapere tecnico, ma la capacità relazionale e la rete di connessioni con professionisti complementari. Il lavoro di squadra premia anche i profili più autonomi.

### La situazione

I numeri fotografano solo in parte il mercato reale. Gli agenti iscritti al Rea, il Registro economico amministrativo, sono circa 48mila, inclusi

dormienti e occasionali; le agenzie attive circa 15mila. Per esercitare servono un corso di 150 ore e un esame in Camera di commercio, scritto e orale, superato da poco più di un quarto dei candidati. Le commissioni sono composte da docenti con esperienza di giuristi o estimatori, non da operatori: un punto che divide le associazioni fra chi chiede l'ingresso di agenti esperti e chi teme la perdita di terzietà.

Al di là delle regole, il nodo più spinoso (che unisce tutti) è il contrasto all'esercizio abusivo.

La provenienza degli agenti è ampia: svolgono questa professione geometri, architetti, periti, ingegneri, avvocati. C'è però un limite preciso: l'articolo 5 della legge 39 del 1989 (legge dedicata alla professione di mediatore) dichiara incompatibile la mediazione con le professioni intellettuali dello stesso settore. Tuttavia, i professionisti possono essere retribuiti per le proprie prestazioni, ma non per attività riconducibili alla mediazione. Un confine che negli ordinamenti più strutturati, dagli Stati Uniti all'Europa, è netto, mentre in Italia resta sfumato, favorendo l'esercizio non autorizzato.

Ampio anche il dibattito sull'equa provvigione, che per legge spetta solo agli iscritti al Rea: a dominare è il mercato, con percentuali molto variabili e non sempre giustificate.

### Il progetto di riforma

Mettere ordine nella categoria è quindi un tema attuale. Il 3 giugno scorso è stata presentata una proposta di legge (atto Senato 1894, si veda la scheda a lato) con primo firmatario Maurizio Gasparri (Fi), sostenuta da Fiaip, Fimaa e Anama, le tre principali associazioni riunite nella Consulta interassociativa nazionale dell'intermediazione immobiliare e iscritte al Cnel.

La proposta riprende tentativi di riforma precedenti e riscrive la legge del 1989, ferma da 37 anni. «Il contenzioso nasce quasi sempre da accordi verbali, condizione che va superata qualificando la catego-



ria», osserva Fabrizio Segalerba, presidente Fiaip. «Occorre puntare di più sulla formazione, compresa quella continua obbligatoria con crediti certificati dalle nostre associazioni. Serve un percorso universitario per l'accesso alla professione, la forma scritta nell'esercizio della mediazione, la possibilità di intermediare quote societarie immobiliari senza ulteriori abilitazioni, l'uso di un conto dedicato e segregato per la gestione tracciabile delle somme ricevute nelle trattative e l'inquadramento dei servizi di property management».

Sulla stessa linea Fimaa. «Sulla casa si muovono i sacrifici di una vita, la preparazione degli agenti non è un dettaglio trascurabile», afferma il presidente Santino Taverna. Fimaa Forma organizza moduli di aggiornamento quindicinali ed è stata promotrice del primo corso di laurea triennale in Diritto ed economia della proprietà immobiliare, attivato nel 2023 alla Sapienza di Roma. «Un percorso unico nel suo genere – sottolinea Luca Di Donna, ordinario di diritto privato e presidente del corso –. Formiamo professionisti con competenze giuridiche ed economiche. Non un semplice patentino, ma una laurea in un settore che finora ne era privo».

All'interno del mercato la trasformazione è già compiuta. «L'agente opera con successo in relazione al network in cui è inserito – afferma Claudio Sagamoto, con-

sigliere delegato di Gabetti Franchising –. Oggi non è più solo un intermediario ma un consulente strategico e relazionale; del resto, i clienti sono sempre più informati e vanno seguiti a 360 gradi. Per questo, il nostro gruppo ha liberalizzato le zone dei propri affiliati e investe su formazione tecnica e digitale».

#### Le altre professioni

Attorno all'agente si stringe, poi, una filiera di professioni. I notai sono tra i più netti nel chiedere qualità. «L'attenzione da parte dell'agente immobiliare sulla raccolta, sin dall'accettazione dell'incarico di vendita, di una serie di documenti poi indispensabili per la futura stipula tutela il cittadino e consente di far circolare immobili conformi – osserva Flavia Focchi, consigliere nazionale del Notariato con delega alla comunicazione –. Stato legittimo del bene, attestato di prestazione energetica, permessi e abitabilità non sono formalità, ma condizioni essenziali perché un immobile possa essere venduto». Punto su cui insiste Pietro Ciarletta, anche lui componente del Consiglio nazionale del Notariato: «Una maggiore collaborazione tra agente e notaio già nella fase della trattativa garantisce certezza al sistema: la preventiva cura di tutte le informazioni necessarie per acquirente e venditore azzera i contenziosi e tutela acquirente, venditore, impresa e banca. Non è una sovrapposizione, ma un concorso di

competenze».

Sul versante tecnico è il geometra a presidiare la verifica urbanistica e catastale: Marco Vignali, consigliere nazionale con delega all'edilizia, spiega come sarebbe utile «una norma sulla relazione tecnica integrata, strumento che sancisce la creazione di un sistema fra le categorie chiamate a lavorare insieme sul risultato finale».

Chiude la filiera la valutazione. «Più la professione è preparata, più il mercato è trasparente e il Paese cresce – sintetizza Sandro Ghirardini, segretario generale di E-Valuations –. Questo vale tanto di più nell'era dell'AI in cui la competenza è requisito fondamentale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Cosa prevede la proposta di riforma

1

#### FORMAZIONE

##### Percorso universitario

La proposta di legge in Senato mira a creare un **percorso universitario ad hoc**, da individuare con decreto dei ministri delle Imprese e made in Italy e dell'Università. Al termine, si prevede che l'aspirante mediatore superi un **esame**.

Nelle commissioni esaminatrici presso le Camere di commercio dovranno essere nominati almeno **due agenti attivi da almeno cinque anni**. Previsto inoltre l'obbligo di **formazione continua**.

2

#### L'ATTIVITÀ

##### Incarico e conto corrente

Si prevede che l'agente immobiliare debba sottoscrivere un **incarico scritto conferito dal proprietario**, in cui devono essere definite le condizioni di vendita o locazione dell'immobile, l'autorizzazione a promuoverlo e a impostare una trattativa.

È poi disciplinata la **facoltà** per l'agente di usare un **conto corrente dedicato e segregato** per la gestione delle somme ricevute nell'ambito delle trattative.

3

#### IL RAGGIO D'AZIONE

##### Le funzioni

Si chiarisce che sono riservate agli agenti immobiliari le **attività di gestione immobiliare professionale (property management)** per conto terzi, svolte in modo organizzato e continuativo, quando incidono su rapporti contrattuali relativi a beni immobili.

Si vuole poi consentire agli agenti immobiliari abilitati di intermediare anche **cessioni di quote o azioni societarie** aventi per oggetto immobili o patrimoni immobiliari.



