


PROFESSIONISTI

Formazione continua per agenti e mediatori

Aumenta l'offerta di qualità. Al debutto il master proposto dall'ateneo di Parma

di **Francesco Nariello**

◆ Più qualità per la formazione degli agenti immobiliari, sia per l'accesso alla professione che per l'aggiornamento delle competenze. Da una parte, infatti, c'è l'Università che muove i primi passi nell'organizzazione di percorsi abilitanti per l'esame da mediatore. Dall'altra aumenta l'offerta di corsi e seminari, anche online – proposti da associazioni di categoria ed enti di formazione – dalle tecniche di valutazione al marketing immobiliare.

L'ultima novità, per chi vuole intraprendere la professione di agente, è la partnership tra **Università di Parma** e We-Unit, società di mediazione del credito del gruppo Fondocasa, per la realizzazione della prima edizione del Master immobiliare e creditizio abilitante (Mica) – così definito in quanto sostituisce il corso obbligatorio pre-esame in Camera di Commercio o presso enti accreditati – in programma per il prossimo autunno. «La maggiore concorrenza del mercato creditizio e i segnali di ripresa dell'immobiliare – spiega **Claudio Cacciamani**, docente presso il dipartimento di Economia dell'Ateneo parmense e coordinatore scientifico del master – implicano il possesso di competenze trasversali, teoriche ma anche tecniche e giuridiche, per garantire un valore aggiunto al servizio offerto». Sebbene ci sia incompatibilità tra agenti immobiliari e mediazione creditizia «è fondamentale – sottolinea il docente – che il professionista si sappia orientare in materia, nell'interesse della clientela attuale e potenziale».

Il master, destinato a diplomati e laureati (15 partecipanti, durata 4 mesi, costo 3.500 euro), prevede una prima fase di formazione comune, al cui termine il candidato può scegliere il percorso per agente immobiliare o per consulente del

credito. La presenza dell'Università, precisa Cacciamani, «dà garanzie sulla qualità tecnico-scientifica dei contenuti. L'obiettivo, una volta testato il percorso, è il riconoscimento ai partecipanti di crediti per il corso universitario di Real Estate». Previsti, inoltre, stage presso le filiali del gruppo Fondocasa.

Oltre ai corsi abilitanti – organizzati da Camere di Commercio e altri soggetti accreditati dalle Regioni (associazioni, società di formazione) – il ventaglio di

Fiaip sta elaborando un sistema per attribuire crediti formativi collegati alla certificazione professionale Uni En 15733

chance formative per gli agenti immobiliari è molto ampio. In prima fila ci sono le sigle di categoria, che stanno arricchendo la propria offerta di corsi e seminari.

«Anche se l'aggiornamento professionale non è obbligatorio – afferma Sabrina Cancellieri, vicepresidente Fiaip con delega alla formazione – lavoriamo come se lo fosse. Organizzando eventi, gratuiti o a pagamento, sui temi di interesse: dalla contrattualistica alle locazioni, dalla valutazione alla lettura documenti. La stessa Fiaip, inoltre, sta lavorando a un sistema per attribuire crediti formativi collegati alla certificazione professionale in base a standard europei (Uni En 15733). Tra le iniziative ci sono quelle del Centro nazionale di alta formazione Fiaip, come il corso organizzato con **Adi** Formazione sui «Servizi immobiliari evoluti» (valutazioni, aste, vendita immobiliare a garanzia di crediti non performing). Ma anche la convenzione con Universitas Mercatorum, ateneo telematico del sistema camerale, per favorire – con sconti e percorsi ad hoc – l'iscrizione degli associati a specifici corsi di laurea.

Discorso diverso per **Fimaa**, dove la formazione è gestita soprattutto dalle sedi provinciali, con l'integrazione di Fimaa Forma, ente nazionale con funzione sussidiaria per le realtà locali. A Roma è attivo da sei anni Fimaa Camp, scuola per l'aggiornamento professionale degli agenti: «Per gli eventi – spiega Maurizio Iori, responsabile del centro – coinvolgiamo relatori e professionisti del setto-

re. I costi sono bassi, 50-80 euro a workshop, e la partecipazione elevata. Stiamo inoltre costruendo un percorso specifico di laurea in convenzione con Link Campus University di Roma». Fimaa Milano, invece, propone corsi di aggiornamento professionale in Real estate organizzati dal Politecnico, oltre a un catalogo che spazia dal rent to buy allo space staging fino ai contratti locazione atipici.

L'offerta formativa per i mediatori immobiliari, in ogni caso, è sempre più varia, con agenzie specializzate ed esperti che organizzano eventi sui temi più gettonati, dal coaching motivazionale al marketing immobiliare. In crescita anche il fenomeno webinar, i seminari in streaming da poter seguire da agenzia o da casa, conciliando formazione ed esigenze di vita-lavoro. È il caso di Webinar Immobiliare, operatore leader a livello nazionale nell'e-learning di settore con oltre 2.600 utenti iscritti - che ha appena ridefinito la propria piattaforma online, puntando proprio su un modello di formazione il più possibile on demand.

© RIPRODUZIONE RISERVATA