



# **Dalla Brianza all'Europa: come nasce e si evolve l'agente immobiliare 3.0**

**Maggio 2016**

## Sommario

Introduzione .....	3
Premessa metodologica.....	6
Le dimensioni del settore immobiliare .....	7
1. Il mercato immobiliare residenziale e gli agenti immobiliari .....	10
3. Le regolamentazioni dell'accesso e dell'esercizio della professione di agente .....	17
4. Il web e il futuro dell'agente immobiliare .....	30
Appendice.....	34
Dati di sintesi dei Paesi europei .....	35
Esistenza di corsi universitari o superiori specifici per diventare agente ...	40
L'agente immobiliare in Europa: la Svizzera tra efficienza e modernità .....	41

Idea progettuale:	Mauro Danielli
Responsabile scientifico:	Stefano Stanzani

## Introduzione

### A cura di Mauro Danielli, Presidente dell'Osservatorio immobiliare della Camera di commercio di Monza e Brianza

Trent'anni fa era prevedibile la quarta rivoluzione industriale? Si parlava di immagazzinamento di dati e di capacità di distribuire e fruire dell'informazione. Gli studiosi più lungimiranti parlavano già addirittura di "macchinette portatili" con cui si poteva leggere notizie e telefonare (i nostri *smartphone*) e tracciavano un quadro favorevole sull'occupazione dei laureati STEM (scienza, tecnologia, ingegneria e matematica) che stavano per divenire i più importanti per la costruzione della società di oggi.

Le spinte successive della globalizzazione hanno diffuso enormemente le conoscenze tecnico-scientifiche che stanno ancora oggi rivoluzionando il mondo ad un ritmo incredibile. La velocità di questo cambiamento porta con sé, inevitabilmente, tensioni sociali che si abbattano su alcuni territori, a macchia di leopardo, dove il radicamento ed il perfezionamento delle modalità di produzione della seconda rivoluzione industriale, quella cioè legata alla produzione di massa dei beni basata su petrolio ed elettricità, non ha ancora lasciato completamente alle spalle il fenomeno della deindustrializzazione.

È sui territori (anche su quelli difficili di cui si è detto) che tuttavia l'agente immobiliare ha finora lavorato, rappresentante di quel sistema di promozione territoriale che ha generato il successo (o l'insuccesso) di tante città metropolitane o di sistemi locali del lavoro. Come portatori dei valori e delle competenze dei luoghi, cioè, l'agente immobiliare ha promosso territori, anche su larga scala e finito per contribuire a decretarne il successo.

Più di dieci anni fa, in una precedente indagine sul futuro della professione di Agente Immobiliare, emersero chiari alcuni segnali che, insieme al web ed all'informatica, individuavano nella finanza ed in evolute tecniche di gestione immobiliare gli ambienti a cui adeguarsi per costruire un nuovo business.

Vale ancora tutto questo? Il World Economic Forum 2016, tenutosi lo scorso gennaio, ha previsto che nei prossimi 5 anni in 15 tra i più importanti Paesi del mondo, fra cui l'Italia, fattori demografici e tecnologici faranno nascere 2 milioni di nuovi posti di lavoro (prevalentemente in finanza, management, informatica e ingegneria) ma contemporaneamente ne spariranno 7 (prevalentemente nelle aree amministrative e della produzione che presumibilmente dovrà assecondare innovazione digitale nei processi), con un saldo netto negativo di oltre 5 milioni di posti di lavoro. Nel settore costruzioni si dovrebbero perdere da qui al 2020, in tutti i Paesi analizzati, circa 500 mila posti di lavoro, in parte recuperati dal settore architettura e ingegneria (+339.000) e vendite tout-court (+303.000). Come sarà l'agente immobiliare del 2020?

Si può affermare che il *real estate agent* abbia ormai perso ormai le caratteristiche obsolete ed ingessate di alcuni decenni fa, dove si limitava al canonico lavoro di intermediazione. In un

mercato complesso, con finanza immobiliare e gestione, l'agente è un vero e proprio consulente. Il suo fatturato, nei 13 Paesi europei analizzati, proviene sì da attività di compravendita e affitto (insieme, 57%), ma anche da attività di valutazione e di advising (30% dei ricavi). In tale ambito competitivo il professionista dell'immobiliare deve allora non solo preoccuparsi dell'andamento dei prezzi, della valutazione immobiliare e di promuovere il suo portafoglio prodotti, ma soprattutto di proteggere il cliente, gestendo problematiche di natura legale, edile ed ambientale. È incontrovertibile dunque che le professioni immobiliari siano oggi più tecniche e complesse perché i professionisti operano in un mondo sempre più globalizzato. È avvertita, pertanto, non solo dalla politica comunitaria ma anche dalla imprenditoria, la necessità di norme minime comuni che dovrebbero comprendere requisiti educativi minimi, l'assicurazione di responsabilità civile, le garanzie finanziarie, i codici di condotta e certificazioni di qualità, insieme a forme efficaci di controllo. La normativa europea del 2013 in materia di accesso alle professioni proponeva di valutare restrizioni professionali sul riconoscimento delle qualifiche professionali in forza di una maggiore liberalizzazione. La maggiore preoccupazione della rimozione delle normative nazionali che dieci anni or sono appariva come ineludibile, rischierebbe tuttavia, a giudizio della maggior parte di Associazioni Europee contattate, di creare un vuoto normativo che potrebbe danneggiare sia i professionisti sia i consumatori. L'evidenza empirica di questo *paper* ha individuato un più alto grado di liberismo della professione di agente immobiliare associato:

- A minori commissioni richieste dall'agente immobiliare. A tale riguardo, tuttavia, non deve preoccupare la bassa *fees*, perché in media porta con sé un tasso di penetrazione virtuoso dell'agente immobiliare che intermedia, cioè, un più alto numero di case. Questo avviene anche grazie alla diffusione del contratto di mandato (che sembra garantire una migliore definizione della deontologia professionale, più capace di esercitare *lobby* sul sistema bancario e dei costruttori, non assecondando *rallies* forsennati di prezzi che finiscono per danneggiare consumatori-clienti);
- Ad un maggior "potere" delle Associazioni (capacità di vigilare il mercato, formare ed aggiornare professionalmente gli agenti immobiliari, espellere i membri e definire i codici deontologici professionali). In tal caso il ruolo delle associazioni diventa quindi vitale per permettere all'agente di operare in un contesto più sicuro ed efficiente per meglio rispondere alle incertezze del mercato. Nei casi in cui questo avviene in modo fertile e continuativo (Olanda, Germania ad es.) si assiste ad una vera e propria rinascita del ruolo delle associazioni, che diventano il punto di riferimento, dettando e modificando in molti casi le regole del gioco.

Le associazioni hanno alto potere coesivo rispettivamente in ulteriori due casi: dove non ha ancora attecchito una professionalità ben strutturata (ad esempio in alcuni paesi dell'est Europa) oppure laddove il sistema è talmente semplificato e leggero a livello statale/governativo da permettere loro di avere un ruolo ambizioso, proponendo servizi altamente specializzati (si veda il caso della Svizzera). In questo contesto l'accesso alla

professione è fortemente regolato a monte, permettendo all'associazione di esprimere il massimo del proprio potenziale in progetti di alto profilo finanziario e commerciale.

La formazione appare l'altra variabile chiave per cavalcare i cambiamenti della quarta rivoluzione industriale: in molti Paesi europei esistono corsi accademici specializzati, lo stesso dicasi per i percorsi di aggiornamento, che devono essere sempre più raffinati e capaci di prevedere le esigenze di un mercato in veloce movimento.

Rispetto al web, invece, si può dichiarare che i portali immobiliari dovrebbero venire impiegati per comunicare un'ulteriore trasparenza di mercato (servizi offerti dall'agente, tariffe di altri professionisti, rischi dell'acquisto, opportunità, ecc.) sottolineando che il rischio di disintermediazione si può combattere solamente con conoscenza e professionalità.

Uno degli elementi essenziali emersi più di dieci anni fa sul futuro dell'agente immobiliare era l'adozione dei sistemi multi-listing per condividere le vendite con i colleghi: oggi che molte esperienze sono state fatte: il sistema informatico è divenuto lo strumento, ma è il processo che necessita di essere ulteriormente diffuso e dovrà essere commisurato agli usi e consuetudini degli specifici mercati locali.

Per concludere, infine, nonostante una modesta crescita attesa della popolazione residente tra il 2010 ed il nei 13 Paesi analizzati, molti osservatori ritengono che il mercato della casa possa mantenere in futuro un buon appeal, ma occorre favorire il singolo agente mettendolo nelle condizioni di:

- saper promuovere nuove operazioni di rigenerazione/riqualificazione urbana;
- affrontare la globalizzazione e cavalcare il trend di nuovi mercati ed opportunità, senza comunque perdere le competenze e la presa sul territorio.

## Premessa metodologica

I periodi di crisi servono per riprogrammare le future ripartenze: in 8 anni gli scambi di abitazioni italiani sono passati da oltre 845 mila del 2006 a poco più di 403 mila nel 2013. Inoltre, la competizione di portali che offrono visite virtuali, rappresenta una minaccia per il settore dell'intermediazione.

La stampa specializzata individua nuove modalità operative per suggerire come conquistare fette di mercato ai mediatori immobiliari che si trovano a fare i conti con lo strapotere di comunicazione dei portali: ecco allora che si inizia a parlare di *property finder*, dell'*home stager*<sup>1</sup>, del *real estate tourism manager* e, soprattutto, delle nuove professioni fondate sulle capacità di coniugare il marketing immobiliare al web 3.0.

Ma è proprio vero che la professione sta cambiando? Le professioni richiamate costituiscono anche nei Paesi più evoluti una ancillarità professionale?

L'analisi confronta dati di 13 Paesi Europei<sup>2</sup> con la situazione italiana, valutando i sistemi di intermediazione immobiliare sotto differenti piani di analisi al fine di valutare:

- la dimensione e la struttura del mercato dell'intermediazione immobiliare residenziale (quanti agenti operano, qual è il grado di concentrazione, quante transazioni vengono realizzate in corso d'anno);
- le modalità operative di funzionamento del mercato (per chi lavora l'agente, chi paga le commissioni, che tipi di contratto prevalgono, ...);
- la normativa di accesso e di svolgimento della professione nei differenti Paesi (come si diventa agenti, quali sono gli obblighi, ...);
- la rivoluzione del web 3.0.

Tutte le informazioni europee raccolte sono state confrontate con quelle italiane e, in particolare, con il territorio di eccellenza rappresentato da Milano (che con l'EXPO nel 2015 ha goduto di un maggior risalto della Sua capacità di internazionalizzazione) e di Monza-Brianza (che le dinamiche immobiliari milanesi ha contribuito a generare dal momento che il territorio a Nord della capitale direzionale ha applicato come in un Laboratorio le innovazioni. Per fare questo, sono stati contattati agenti immobiliari "evoluti" che operano sul territorio briantero<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> L'Home Staging è un servizio personalizzato semplice ma efficace che consiste nel sistemare una casa in affitto nel miglior modo possibile perché vengano esaltati i lati migliori (affaccio, lay-out, centralità, ecc.). Per fare questo spesso si adoperano rimedi semplici e poco costosi. A volte riorganizzare il lay out può avere un'efficacia determinante per la vendita. Pioniere per l'Italia di tale disciplina è certamente Paola Marella, conduttrice televisiva di "Cercasi casa, disperatamente" su Real Time. [www.homestagingschool.it](http://www.homestagingschool.it).

<sup>2</sup> Mediante la somministrazione di un questionario strutturato alle principali associazioni di categoria europee.

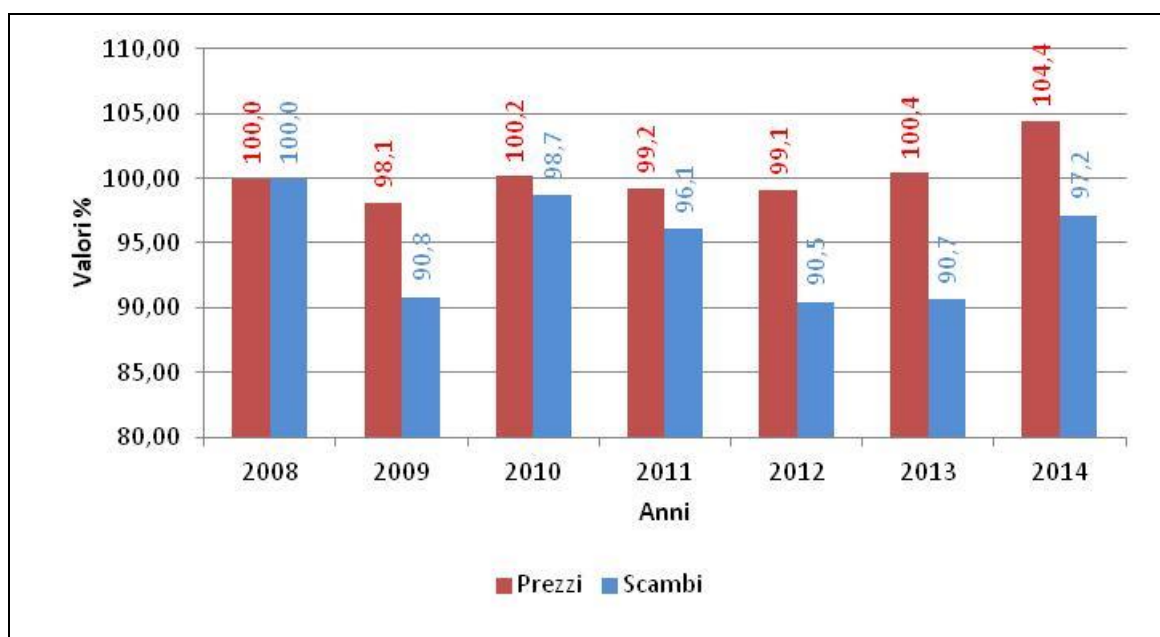
<sup>3</sup> Responsabili della Rilevazione "Rilevazione dei prezzi degli Immobili sulla piazza della Provincia di Monza e Brianza".

## Le dimensioni del settore immobiliare

In 13 Paesi<sup>4</sup> europei analizzati nel 2014 sono state compravendute oltre 4,1 milioni di case. Dal 2008 il numero di compravendite ha rallentato la corsa del 2,8% (ma già +7,4% dal 2012<sup>5</sup>), mentre i prezzi sono incrementati in media del 4,4% subendo solo lievi aggiustamenti (fig. 1).

Figura 1

**Media 13 Paesi – Numeri indice dei prezzi di compravendita delle case e del numero di scambi**  
(valori %)



Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti varie.

Secondo l'Eurostat nel 2013 le attività immobiliari *tout court* hanno occupato poco meno di 1,8 milioni di persone e avuto un valore della produzione pari a poco più del 3,5% del Pil dell'Unione Europea di 28 Paesi: il fatturato delle agenzie immobiliari, invece, nell'Europa dei 28, pesa per circa lo 0,3% del PIL (Eurostat, 2015). Un dato significativo, che al di là delle forti responsabilizzazioni, può far intuire le potenzialità di sviluppo sia professionali sia economiche del comparto dell'intermediazione immobiliare, che occupa circa il 20% degli addetti dell'intero *real estate* europeo<sup>6</sup> (circa 400 mila occupati, nel 2013).

Nei 13 Paesi considerati nella presente indagine si fattura per servizi legati all'attività immobiliare circa 456 miliardi di Euro l'anno; mentre le agenzie immobiliari dei 13 Paesi<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Austria, Belgio, Germania, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Svezia, Regno Unito.

<sup>5</sup> Le opinioni espresse dalle Associazioni di agenti immobiliari europee hanno indicato un rallentamento negli ultimi due anni che si può quantificare in un +5%: ciò dà un'idea della veridicità dei dati raccolti.

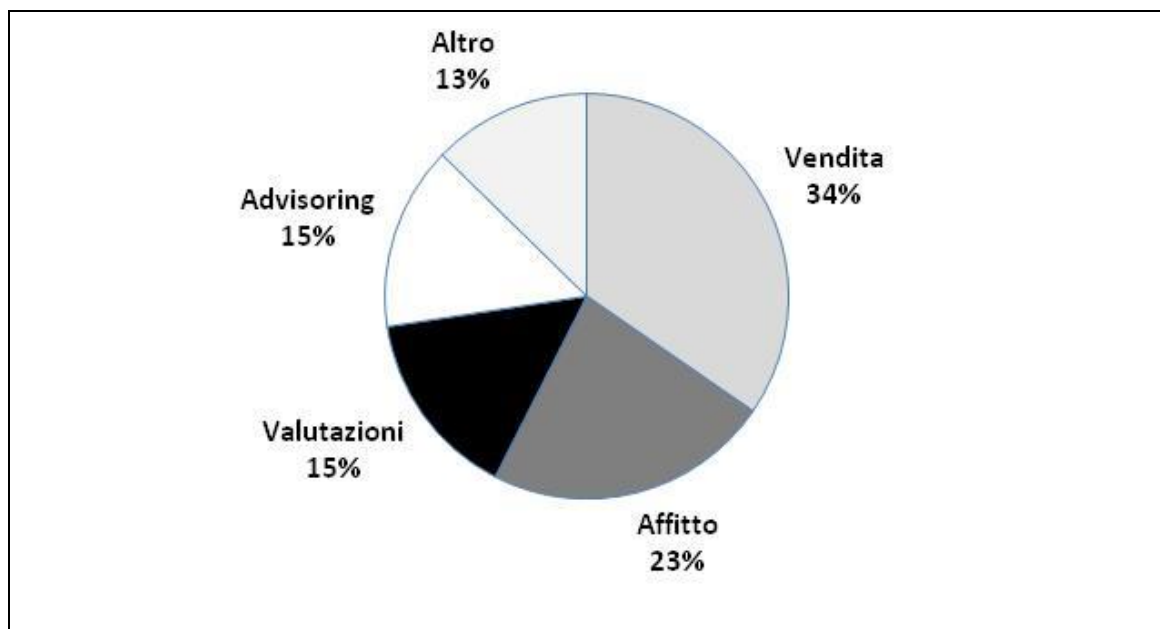
<sup>6</sup> Dei 28 Paesi.

<sup>7</sup> In realtà la statistica è riferita solamente a 10 Paesi, in quanto le contabilità nazionali di Spagna, Finlandia e Irlanda non producono il dato.

fatturano quasi 35 miliardi di Euro. La maggior quota di tale fatturato proviene da attività di compravendita, seguita da quella dell'affitto (insieme, 57%), ma è interessante osservare come il 30% dei ricavi provengano da attività di valutazione e di *advisoring* (fig. 2).

Figura 2

**13 Paesi – Ripartizione del fatturato delle agenzie immobiliari (valori %)**



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza, 2015.

Il peso nel 2013 del fatturato nel complesso dei servizi immobiliari dei 13 Paesi considerati è per il 21,8% rivestito dalla Germania, cui seguono Francia (17,9%) e Regno Unito (14,7%).

Tavola 1

**Quota percentuale e crescita percentuale 2008-13 del valore della produzione in attività immobiliari e, specificatamente, delle agenzie immobiliari (valori %)**

Paesi	Real estate activities			Real estate agenzie		
	2008	2013	Var. % 2008-13	2008	2013	Var. % 2008-13
Austria	3,3	3,5	24,8	2,4	3,2	41,8
Belgio	1,5	2,3	86,4	6,4	7,1	16,9
Germania	25,2	21,8	3,6	15,0	16,3	15,1
Danimarca	2,5	10,0	376,1	2,5	2,5	5,1
Spagna	5,4	4,4	-0,8	-	-	-
Finlandia	1,8	2,2	41,4	-	1,4	-
Francia	18,7	17,9	14,7	30,9	26,0	-10,8
Irlanda	0,4	0,3	-16,2	-	-	-
Italia	13,4	9,1	-18,2	9,1	5,9	-31,2
Lussemburgo	0,3	0,2	13,0	0,6	0,6	-4,5
Olanda	5,4	5,6	23,5	-	-	-
Svezia	7,1	7,9	32,9	3,3	3,8	23,5
Regno Unito	14,9	14,7	18,9	29,8	33,2	17,9
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>20,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5,9</b>

Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su dati Eurostat.



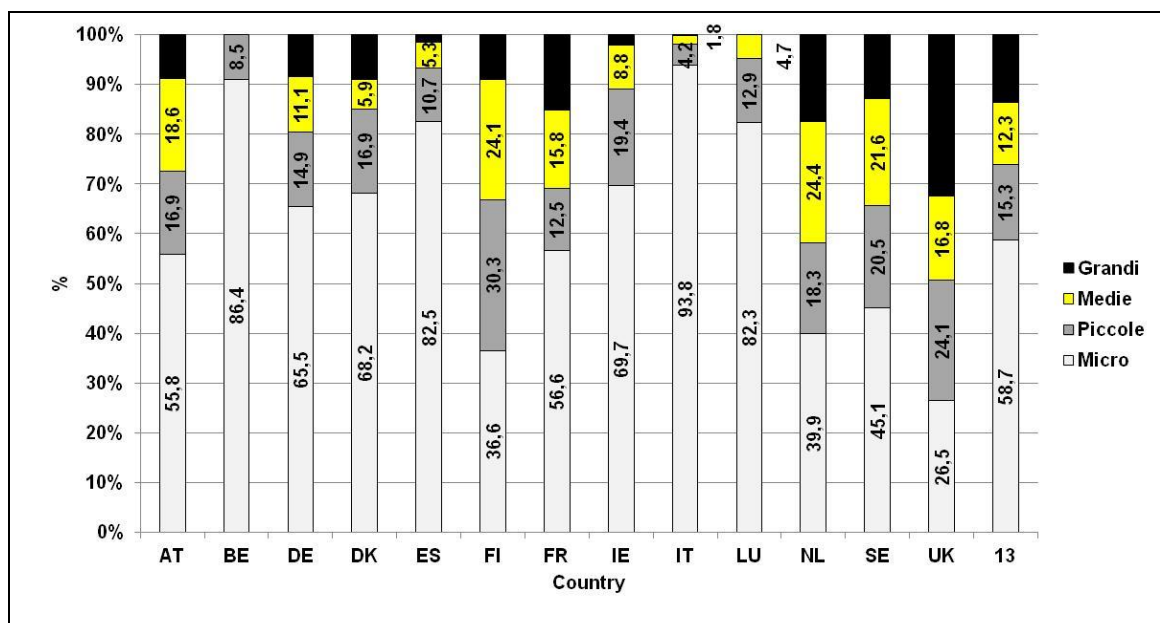
L'Italia con poco meno di circa 42 miliardi di Euro al 2013 è quinta col 9,1% del valore della produzione nei 13 Paesi, preceduta dalla Danimarca, che nel quinquennio 2008-13 ha quasi quintuplicato il valore dei servizi immobiliari offerti (massimo sviluppo nell'ambito dei 13 Paesi considerati). Da notare che nelle statistiche dei 13 Paesi l'Italia tra il 2008 ed il 2013 ha visto scendere il valore della produzione del 18,2%: valori negativi si riscontrano anche per l'Irlanda (-16,2%) e, più limitatamente, per la Spagna (-0,8%).

Per le agenzie di intermediazione immobiliare la gerarchia è in parte differente rispetto a quella dei servizi immobiliari: ben il 33,2% della produzione è effettuato nel Regno Unito, seguito da Francia (26,0%) e Germania (16,3%). 4° posto per il Belgio, cui segue l'Italia con poco più di 2 miliardi di Euro<sup>8</sup> (tav. 1).

Il settore delle attività immobiliari nel complesso nei 13 Paesi considerati è dominato da micro imprese (con meno di 10 addetti; 58,7% del totale). Le micro imprese immobiliari sono pari all'82,3% in Lussemburgo, all'82,5% in Spagna, all'86,4% in Belgio e, addirittura, al 93,8% in Italia.

Figura 3

**Numero di addetti impiegati, per dimensioni dell'impresa, nelle attività immobiliari<sup>9</sup>, 2012 (valori %)**



Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su dati Eurostat.

<sup>8</sup> Occorre osservare che mancano i dati delle contabilità nazionali per tale aggregato prodotte per Spagna, Finlandia, Irlanda e Olanda.

<sup>9</sup> Anche nelle agenzie immobiliari, in base all'analisi svolta, nei 13 Paesi considerati, oltre l'85% di agenti lavorano da soli o con un partner in piccole imprese a conduzione familiare. In pochi Paesi, in genere in quelli a carattere più liberista, come nel Regno Unito, c'è invece una tendenza alla concentrazione a causa della complessità dei servizi ed esigenze di riduzione dei costi. Si rileva, infine, che in molti Paesi banche, compagnie di assicurazione ed investitori in generale sono sempre più interessati ad investire in "agencies" per ottenere una integrazione verticale dei servizi, prendendo un maggiore controllo sulle professioni.

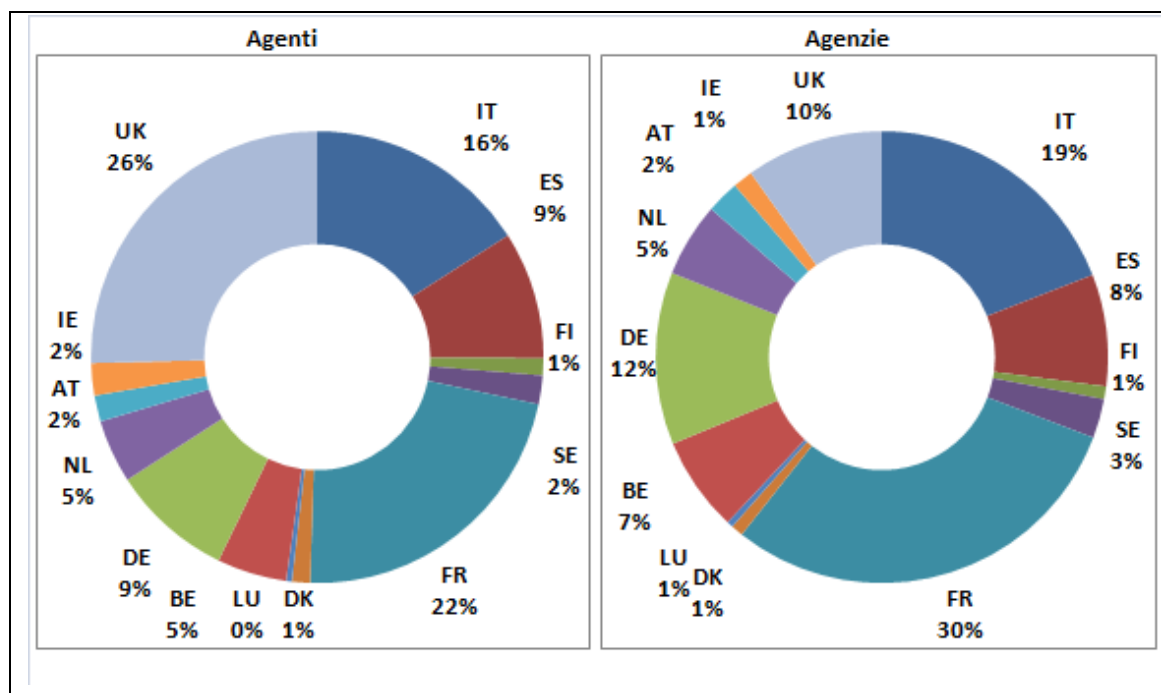
Le grandi imprese, oltre i 250 addetti, sono maggiormente rappresentate rispetto al resto dell'Unione Europea (13,7%) nel Regno Unito con il 32,5% di imprese "immobiliari", il 17,4% in Olanda ed il 15,2% in Francia (Eurostat, 2015<sup>10</sup>). Le piccole imprese (tra 10 e 49 addetti) impiegano, in media, il 15,3% degli addetti di settore nel complesso dei 13 Paesi: in tal caso sono più numerose in Finlandia (30,3%), Regno Unito (24,1%), Svezia (20,5%), Irlanda (19,4%) e Olanda (18,3%). Infine, le "medium-sized" (tra 50 e 249 addetti) rivestono nell'Europa dei 13 Paesi monitorati il 12,3% di imprese, con una maggiore rappresentatività in Olanda (24,4%), Finlandia (24,1%) e Svezia (21,6%; figura 3).

## 1. Il mercato immobiliare residenziale e gli agenti immobiliari

Con il termine **agente immobiliare**, ci si riferisce ad un **operatore economico indipendente (persona fisica o società) che nel rispetto di tutte le norme di legge e consuetudini applicabili nel suo Paese, fornisce servizi di intermediazione come la vendita, l'acquisto, lo scambio, l'affitto o la cessione di immobili o altri diritti reali per conto di terzi**<sup>11</sup>.

Figura 4

Quota di numero di agenti e di agenzie immobiliari per Paese, 2014 (valori %)



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015 ed elaborazione su dati Eurostat.

<sup>10</sup> European Commission, Overview of the regulatory framework in the real estate sector, January 2015.

<sup>11</sup> CEPI - the European Council of Real Estate Professions, The Real Estate Professions and National Housing Markets in the European Union, 22/10/2013.

È difficile stabilire con precisione il numero di agenti immobiliari poiché in qualità di professionisti indipendenti possono afferire in misura di più di uno nella stessa impresa, ed il complesso di addetti del settore disposti dalle statistiche ufficiali<sup>12</sup> ricomprende anche gli altri impiegati, come area studi e ricerche, aspetti legali, segreteria, ecc.

Nei 13 Paesi considerati, operano nel complesso 175 mila imprese di mediazione immobiliare e 276 mila agenti: il massimo numero di questi ultimi nei 13 Paesi considerati è inglese (26%), seguito da quelli di nazionalità francese (22%) e da quelli italiani (16%). Assolutamente marginale il numero di agenti lussemburghesi, finlandesi e danesi (tra lo 0 e l'1,5%); mentre Irlanda, Svezia e Austria insieme, non raggiungono il 7%.

Sensibilmente differente la ripartizione per numero di agenzie immobiliari per Paese: ben il 30% del complesso di quelle dei 13 Paesi è della Francia, in Italia sono presenti il 19% di agenzie, in Germania il 12% (figura 4).

Negli ultimi 6 anni sono fortemente aumentati il numero di agenti operanti in Irlanda, Olanda, Regno Unito e Italia; mentre negli altri Paesi, ad eccezione della Danimarca e Finlandia la percentuale di aumento si è aggirata tra il 20% ed il 70%. Nel complesso di 13 Paesi considerati, sono cresciuti del 62% circa, mentre negli ultimi 2 anni (tra il 2012 ed il 2014) in base ai giudizi raccolti presso il *panel* di Associazioni europee, l'incremento è stato del 4,7%: un dato che asseconda il mercato (+5,4% nel livello medio dei prezzi delle case e +7,4% nelle compravendite tra 2012 e 2014).

Tavola 2

**Variazione percentuale 2008-14 nel numero di agenti immobiliari e di agenzie. Numero medio di agenti per agenzia (valori %)**

Paesi	Variazione % 2008-14	Variazione % 2008-14	Numero medio 2014	Differenza % 2008-2014
	Numero di agenti	Numero di agenzie	Agenti per agenzia	N. agenti x agenzia
Austria	34,2	30,4	1,2	0,0
Belgio	51,9	53,7	1,1	0,0
Danimarca	48,3	38,5	2,3	0,2
Finlandia	1,2	5,6	2,1	-0,1
Francia	26,4	30,6	1,2	0,0
Germania	69,9	54,4	1,1	0,1
Regno Unito	111,0	43,5	4,0	1,3
Irlanda	216,5	92,3	2,5	1,0
Italia	90,0	108,8	1,3	-0,1
Lussemburgo	71,1	56,4	1,4	0,1
Olanda	125,9	75,7	1,3	0,3
Spagna	25,0	40,0	1,8	-0,2
Svezia	19,9	8,2	1,1	0,1
Totale 13	62,4	49,5	1,6	0,1

Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015 ed elaborazione su dati Eurostat.

<sup>12</sup> Eurostat, 2015. Il numero di agenti immobiliari stimato è invece frutto dell'indagine con le Associazioni di categoria europee.

Le agenzie di intermediazione immobiliare di dimensioni più ampie (ossia con il maggior numero di agenti) si confermano nel Regno Unito (4,0), Irlanda (2,5) e Danimarca (2,3); mentre, all'opposto, quelle più piccole, si ritrovano in Belgio, Germania e Svezia. L'Italia registra 1,3 agenti per ogni agenzia, come l'Olanda. Tale indicatore si è incrementato nei 13 Paesi, tra il 2008 ed il 2014, in media, di 0,1 unità, ed in particolare nel Regno Unito (+1,3), Irlanda (+1,0), Olanda (+0,3), Danimarca (+0,2), Germania (+0,1), Lussemburgo (+0,1) e Svezia (+0,1); mentre è leggermente diminuito in Finlandia, Italia e Spagna (tav. 2).

**Alla crescita del numero di agenti tra il 2008 ed il 2014 non è corrisposto un aumento del mercato delle case:** i 4,1 milioni di scambi di abitazioni dei 13 Paesi sono infatti diminuiti del 2,8% tra il 2008 ed il 2014, con variazioni significative (di circa il -35%) in Spagna e Italia, ed in misura minore, ma altrettanto negativa in Irlanda (-19,7%) e Olanda (-15,8%). In tali contesti, sembra evidenziarsi anche una bolla immobiliare, con prezzi medi delle case calati, nei 6 anni rispettivamente, del 31,6%, 16,0%, 28,3% e 17,3%. Per contro, i Paesi dove le compravendite sono cresciute maggiormente sono stati il Lussemburgo, Regno Unito e Germania (tav.3).

Tavola 3

**Variazione percentuale 2008-14 del numero di scambi, dei prezzi medi nominali di abitazioni, dinamica del costruito residenziale e della popolazione residente (valori %)**

Paesi	Variazione % 2008-14	Variazione % 2008-14	Variazione % 2008-14	Variazione % 2008-14
	Numero di scambi	Prezzi case	Stock di abitaz.	Popolazione
Austria	-21,3	37,0	5,4	2,4
Belgio	7,4	10,9	4,7	5,0
Danimarca	-3,5	0,8	3,7	2,6
Finlandia	-18,6	18,1	4,0	2,8
Francia	-3,8	1,1	5,6	2,9
Germania	22,7	16,4	2,3	-1,8
Regno Unito	35,4	23,1	2,7	4,5
Irlanda	-19,7	-28,3	2,4	3,3
Italia	-39,2	-16,0	4,4	3,6
Lussemburgo	46,8	25,8	7,2	13,6
Olanda	-15,8	-17,3	7,2	2,6
Spagna	-35,2	-31,6	2,7	1,8
Svezia	7,9	43,1	2,9	5,0
Totale 13	-2,8	4,4	3,8	2,2

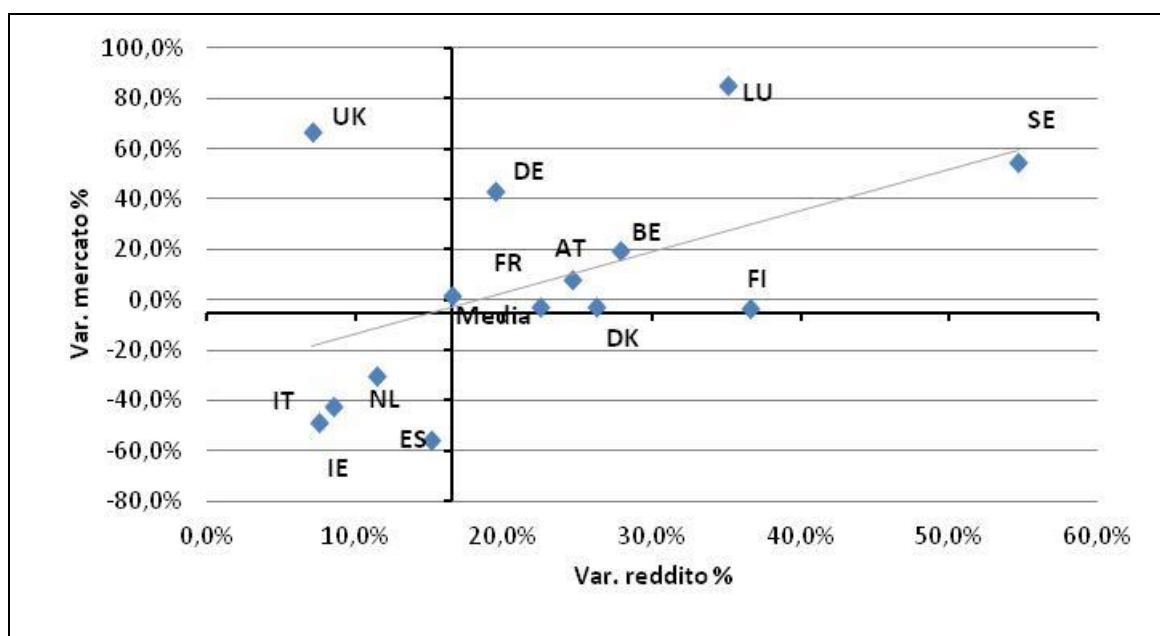
Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti Varie<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Per gli scambi di abitazioni European Mortgage Federation National Experts, National Statistics Offices, US Bureau of Census; per i prezzi delle case e la popolazione Eurostat, per lo stock di abitazioni European Mortgage Federation National Experts, National Statistics Offices.

Agli “eccessi” di rialzo o di ribasso degli scambi e dei prezzi delle case non corrispondono variazioni nella dinamica del costruito e della popolazione residente (o del numero di abitazioni esistenti): le determinanti economiche della crescita/decrecita dei mercati immobiliari residenziali<sup>14</sup> sono gli indicatori del reddito: i 4 Paesi indicati con ridotti volumi di crescita nei mercati immobiliari residenziali sono, insieme all'Inghilterra<sup>15</sup>, quelli a crescita inferiore alla media nei 13 Paesi anche nei tassi di incremento del reddito familiare disponibile e, all'opposto, a Paesi con crescite dei redditi virtuose (come Germania, Lussemburgo, Finlandia e Svezia) corrisponde un più forte sviluppo dei mercati immobiliari. Oltre a questi 3 raggruppamenti, se ne può identificare un quarto, rappresentato dalla “media” dei Paesi considerati e formato da Francia, Austria, Belgio e Danimarca (fig. 5).

Figura 5

**Variazioni % 2008-14 del fatturato del mercato immobiliare residenziale e del reddito disponibile delle famiglie (valori %)**



Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti varie.

**Il numero di agenti che operano sul mercato è correlato con le dimensioni del fatturato del mercato residenziale misurato da numero di compravendite di abitazioni e stock residenziale<sup>16</sup>.**

<sup>14</sup> Misurati dal prodotto prezzi medi per quantità scambiate.

<sup>15</sup> Unico Paese contraffattuale dove nonostante un incremento inferiore alla media dei 13 Paesi considerati del reddito disponibile non ha corrisposto un incremento superiore alla media dei 13 Paesi considerati nel mercato di compravendita residenziale.

<sup>16</sup> Definito  $X_1$  numero di agenti,  $X_2$  il numero di scambi residenziali nel Paese,  $X_3$  lo stock abitativo, la matrice di correlazione è la seguente:

	$X_1$	$X_2$	$X_3$
$X_1$	1,00	0,99	0,99
$X_2$	0,99	1,00	0,10
$X_3$	0,99	0,10	1,00

Ma quando è conveniente “operare” su un mercato? La quota di mercato immobiliare intermediato dagli agenti immobiliari, dal 2008, è risultato in crescita nei 13 Paesi considerati, passando dal 63,3% di 6 anni or sono, al 69,2% (+5,9%). Migliorano, in particolare, le posizioni di Austria e Germania che, da sotto la media “europea” dei 13 Paesi considerati, il dato passa ad essere consistentemente sopra la media.

Rispetto al 2008 non si modifica la posizione sopra la media in Danimarca, Finlandia, Olanda, Svezia e Regno Unito (tav. 4).

Tavola 4

**Percentuale del mercato immobiliare residenziale intermediato dagli agenti e differenza  
percentuale 2008-14 (valori %)**

Paesi	% 2008	% 2014	Differenza % 2008-14
	Mercato intermediato	Mercato intermediato	Mercato intermediato
Austria	35,0	85,0	50,0
Belgio	45,0	65,0	20,0
Danimarca	95,0	90,0	-5,0
Finlandia	75,0	80,0	5,0
Francia	45,0	40,0	-5,0
Germania	50,0	80,0	30,0
Regno Unito	90,0	80,0	-10,0
Irlanda	60,0	50,0	-10,0
Italia	50,0	45,0	-5,0
Lussemburgo	60,0	70,0	10,0
Olanda	85,0	85,0	0,0
Spagna	50,0	50,0	0,0
Svezia	83,0	80,0	-3,0
Totale 13	63,3	69,2	5,9

Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

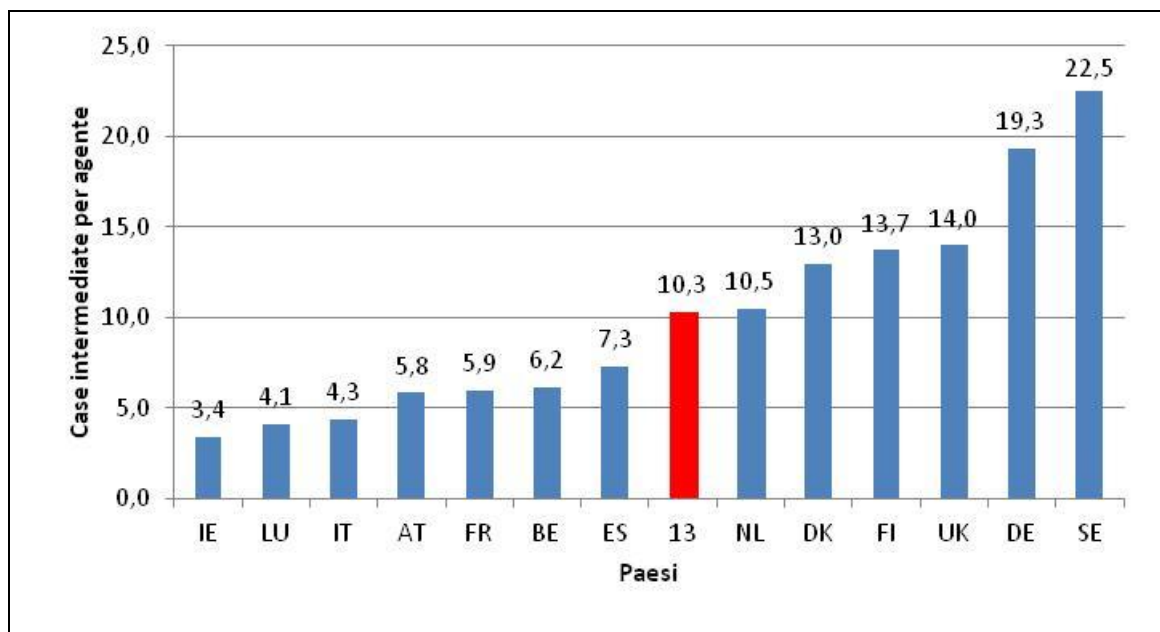
Variabili che possono essere di aiuto per tentare di misurare l'efficienza del sistema dell'intermediazione, possono essere rappresentate – dal punto di vista degli agenti – dal **numero medio di case intermedie per agente** e – dal punto di vista dei consumatori – dai **prezzi per le commissioni corrisposti per i servizi dell'agente immobiliare**.

La media di compravendite per agente si aggira sulle 10 unità, con punte molto più elevate in Gran Bretagna, Germania e Svezia e livelli decisamente inferiori in Irlanda, Lussemburgo e Italia (fig. 6).

Per misurare l'efficienza per l'agente immobiliare (valutazione di competitività o convenienza ad operare sul mercato), è inoltre possibile tentare di mettere in relazione un dato relativo del numero di compravendite residenziali (relativizzato al totale degli abitanti) con il numero di compravendite abitative intermedie da ciascun agente: al crescere del numero di scambi relativizzati alla popolazione residente cresce tendenzialmente anche la percentuale di intermediato. Per gli agenti è dunque preferibile operare in presenza di una elevata mobilità abitativa (fig. 7).

Figura 6

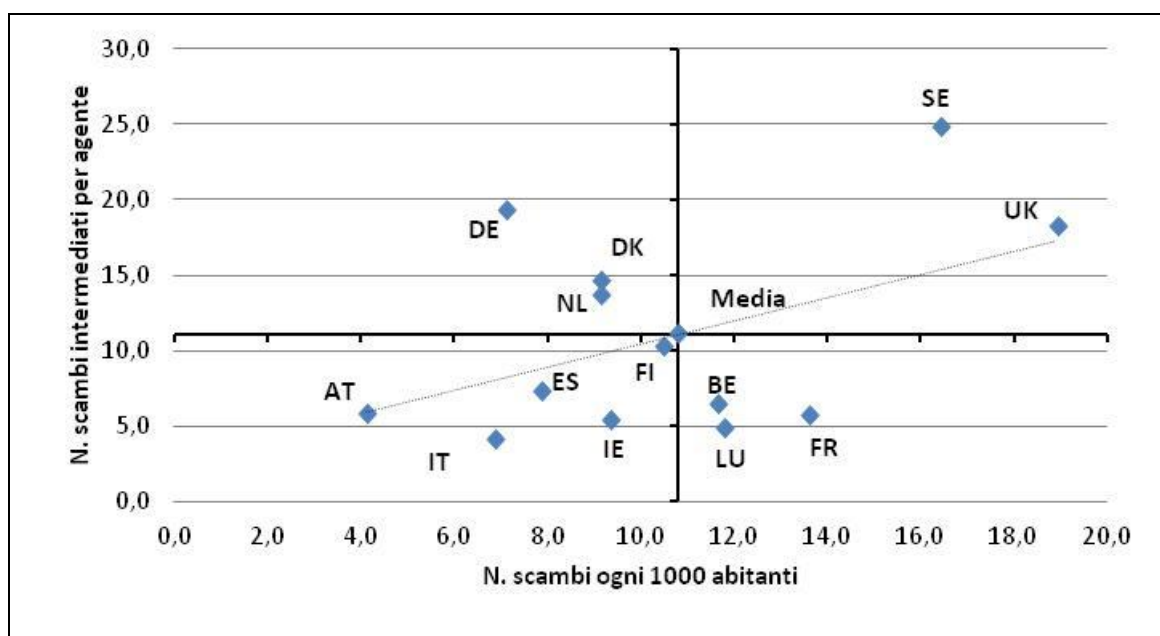
Numero di compravendite di case intermedie per agente, 2014



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Figura 7

Numero di compravendite ogni 1.000 abitanti e numero di scambi intermediati da ciascun agente, 2014



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015 ed elaborazioni su fonti varie.

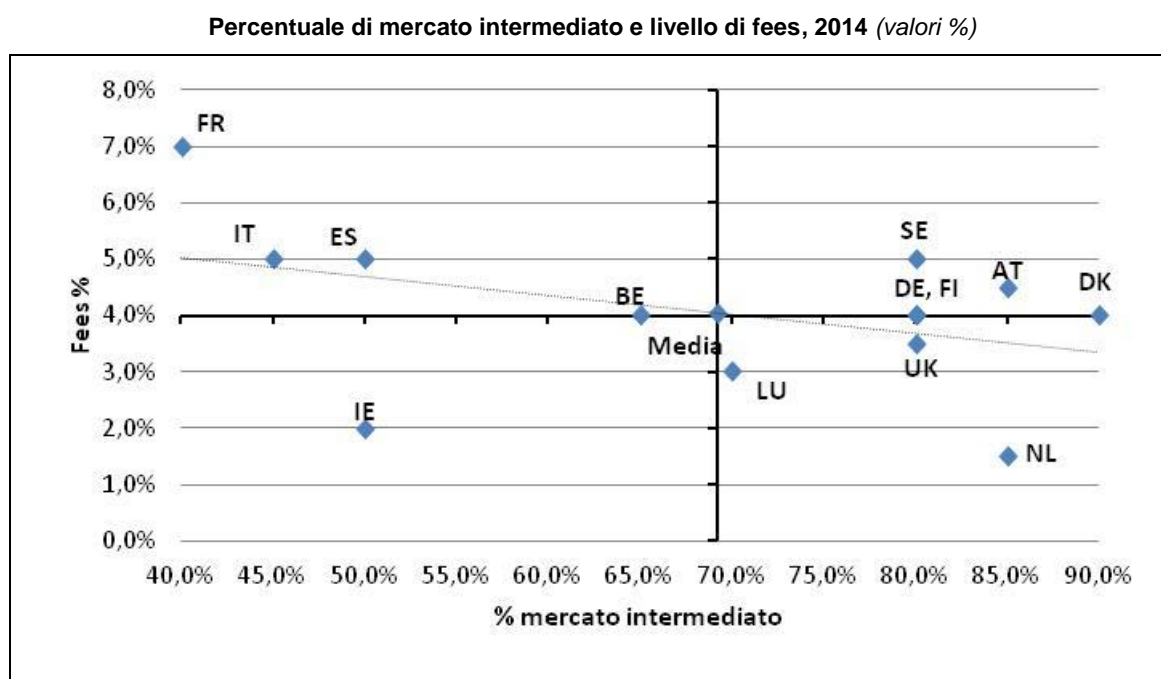
È possibile classificare i 13 Paesi a seconda del livello di penetrazione sul mercato degli agenti immobiliari:



- Quelli che si associano direttamente al livello di mobilità abitativa (Austria, Spagna, Finlandia e Regno Unito);
- Quelli dove il livello di penetrazione è inferiore a quanto esprime il mercato (Italia, Irlanda, Belgio, Lussemburgo e Francia);
- Quelli più virtuosi, con un tasso di penetrazione delle agenzie proporzionalmente più elevato del mercato (Germania, Olanda, Danimarca e Svezia; fig. 7).

Il **punto di vista dei consumatori** può essere tratto considerando la percentuale di penetrazione residenziale degli agenti (espressa dalla percentuale di mercato intermediato) ed il livello di commissioni: si noti che **ad alte commissioni residenziali, corrisponde mediamente una percentuale di mercato intermediato non superiore al 50%** (come, ad esempio, in Francia); mentre, per bassi livelli di commissioni, con l'unica eccezione dell'Irlanda, la percentuale di intermediato risulta più elevata<sup>17</sup>. I Paesi "allineati" alla tendenza lineare, sono in tal caso, Italia, Spagna, Belgio, Lussemburgo, Regno Unito, Germania, Finlandia ed Olanda. A controbilanciare il peso (in negativo) della Francia, si possono annoverare in tal caso Svezia, Austria e Danimarca che, per la media dei Paesi osservati, presentano un livello di commissioni un po' troppo elevate considerando la quota di mercato intermediato (fig. 8).

Figura 8



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

La tendenza dell'agente a rappresentare solo una parte (**contratto di mandato**) comporta normalmente, **commissioni medio-basse, inferiori al 4%**, ad eccezione di Spagna e Svezia), **e una penetrazione virtuosa (superiore al 65%, ad eccezione sempre dell'Irlanda).**

<sup>17</sup> Ciò, tuttavia, non permette di rispondere alla domanda se è il largo ricorso all'agente che consente di tener basse le commissioni o sono le basse commissioni che inducono i cittadini ad utilizzare maggiormente i servizi dell'agente.



Nonostante la associazione statistica **tra le caratteristiche monomandatari con il grado di efficienza del sistema dell'intermediazione, rappresentato dal numero di compravendite per agente** non risulti significativa, è anche vero che, osservando i dati elaborati, un numero medio di compravendite residenziali in doppia cifra si verifica grazie alla diffusione del contratto di mandato<sup>18</sup> (ciò sembra garantire una migliore definizione della deontologia professionale, più capace di esercitare lobby sul sistema bancario e dei costruttori, non assecondando *rallies* forsennati di prezzi che finiscono per danneggiare i consumatori; tav. 5).

Tavola 5

**Misure di efficienza del mercato residenziale per gli agenti (valori %)**

Paesi	Compravendite residenziali per agente	Percentuale di intermediato	Livello commissioni	L'agente rappresenta solo una parte
Austria	5,8	85,0	4,5	No
Belgio	6,2	65,0	4,0	Sì
Danimarca	13,0	90,0	4,0	Sì
Finlandia	13,7	80,0	4,0	Sì
Francia	5,9	40,0	7,0	No
Germania	19,3	80,0	4,0	No
Gran Bretagna	14,0	80,0	3,5	Sì
Irlanda	3,4	50,0	2,0	Sì
Italia	4,3	45,0	5,0	No
Lussemburgo	4,1	70,0	3,0	Sì
Olanda	10,5	85,0	1,5	Sì
Spagna	7,3	50,0	5,0	Sì
Svezia	22,5	80,0	5,0	Sì
Totale	10,3	69,2	4,0	9/13=69,2%

Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

### 3. Le regolamentazioni<sup>19</sup> dell'accesso e dell'esercizio della professione di agente

È incontrovertibile che le professioni immobiliari siano oggi più tecniche e complesse perché i professionisti operano in un mondo sempre più globalizzato. È avvertita, pertanto, non solo dalla politica comunitaria ma anche dalla imprenditoria la necessità di norme minime comuni che dovrebbero comprendere requisiti educativi minimi, l'assicurazione di responsabilità civile, le garanzie finanziarie, i codici di condotta e certificazioni di qualità, insieme a forme efficaci di controllo.

<sup>18</sup> Ad eccezione della Germania.

<sup>19</sup> Le regolamentazioni professionali cambiano in continuazione, ed è impossibile garantire la piena correttezza delle informazioni raccolte. Tuttavia i dati dello studio possono aiutare a verificare il paradigma virtuoso tra liberismo economico, tutela della professione e dei consumatori, guadagno per gli operatori e salvaguardia del mercato. Infatti, i regolamenti esistono per tutelare i consumatori, prevenire le frodi, regolamentare le assicurazioni di responsabilità professionale e attribuire importante responsabilità agli agenti per salvaguardare il mercato. È inoltre difficile prevedere con un modello statistico "cosa succederebbe se" poiché ogni Paese ha i propri modelli culturali e le sue consuetudini: il presente paragrafo ha dunque solamente una funzione interpretativa.

In base ai dati raccolti, tuttavia, emergono sostanziali differenze nel livello di regolamentazione, nelle modalità operative, nei servizi offerti e nella struttura delle professioni.

La normativa europea del 2013 in materia di accesso alle professioni propone di valutare restrizioni professionali sul riconoscimento delle qualifiche professionali in forza di una maggiore liberalizzazione<sup>20</sup>. L'immobiliare è parte del primo gruppo di professioni da valutare.

La maggiore preoccupazione della rimozione delle normative nazionali rischierebbe tuttavia, a giudizio della maggior parte di Associazioni Europee contattate, di creare un vuoto normativo che potrebbe danneggiare sia i professionisti sia i consumatori.

Il confronto delle diverse situazioni e regolamentazioni dell'accesso alla professione di agente immobiliare nei diversi Paesi evidenzia notevoli diversità di comportamento, differenze che derivano da contesti socio-economici, approcci culturali, consuetudini e ruoli delle associazioni peculiari di ciascun Paese. È difficile raccogliere statisticamente in una tavola tali aspetti in quanto, com'è logico, molto dipende dall'applicabilità normativa, e, dall'altro, proprio dalle consuetudini locali<sup>21</sup>.

Le variabili chiave che regolamentano l'**accesso alla professione** di agente immobiliare, condivise da molteplici *partner* europei, già misurata per alcuni Paesi in una precedente indagine del 2004, si possono riassumere in:

- i. Esistenza normativa di accesso (*regulation of access*): stessa statistica del 2004, ad eccezione di Irlanda e Lussemburgo;
- ii. Possesso titolo legale in base a normativa (*protection of title*): maggiore regolamentazione si registra dal 2004 in Irlanda e Lussemburgo; mentre in Svezia da "esistente" diviene "non esistente"<sup>22</sup>;
- iii. Educazione richiesta per l'accesso: variata dal 2004 a favore di una maggiore politica regolamentativa in Austria, Finlandia, Irlanda e Lussemburgo;
- iv. Licenza: dal 2004 solo la Spagna ha modificato in favore di una sua presenza;
- v. Albo professionale (*reserves of activities*): immutato, nei Paesi considerati, dal 2004;
- vi. Esami obbligatori per legge per diventare agente: meno liberismo tra il 2004 ed il 2014 in Germania e Svezia;
- vii. Corsi obbligatori per diventare agente: con una posizione più regolamentativa solo in Danimarca;
- viii. Richiesta esperienza pratica per diventare agente: minor liberismo dal 2004 in Francia e Germania (tav. 6).

---

<sup>20</sup> Ad ogni modo non ci sono stati evidenti studi né sulle ragioni della deregulation, né sulle sue conseguenze. Senza dubbio vi sono state su certi Paesi pressioni per la rimozione delle barriere professionali per ragioni politiche ed economiche: in tal caso alcuni osservatori hanno sostenuto che la soppressione della regolamentazione finisca per concedere più libertà a banche e ad altre istituzioni con interessi nel settore immobiliare.

<sup>21</sup> Dove infatti il "potere" dell'Associazione è storicamente molto forte si è in presenza di una regolamentazione più leggera: ciò, tuttavia non implica necessariamente minori oneri per gli agenti che debbono regolamentarsi con "codici deontologici" per i quali si rischia fino all'espulsione dalle Associazioni. Il che significa, in molti casi, l'impossibilità di poter continuare ad esercitare la professione.

<sup>22</sup> Nel senso che da "protection" diviene registrazione, che tuttavia rimane obbligatoria.

Tavola 6

Variabili che regolamentano l'accesso alla professione di agente nei Paesi considerati, anno 2015.

“1” denota presenza

Paesi	Regulation of access	Protection of title	Istruzione	Licenza	Reserves of activities	Esami	Corsi	Esperienza pratica
Austria	1	1	1	1	1	1	0	1
Belgio	1	1	1	1	1	0	1	1
Danimar.	1	1	1	1	1	1	1	1
Finlandia	1	1	1	1	1	1	0	0
Francia	1	1	1	1	1	0	0	1
Germania	0	0	1	1	0	1	0	1
UK	0	0	0	0	0	0	0	0
Irlanda	1	1	1	1	0	0	0	0
Italia	1	1	1	1	1	1	1	1
Lussem.	1	1	1	1	1	0	0	0
Olanda	0	0	0	0	0	0	0	1
Spagna	1	1	0	1	0	0	0	0
Svezia	1	0	1	1	1	1	1	1
Totale “1”	76,9	69,2	76,9	84,6	61,5	46,2	30,8	61,5

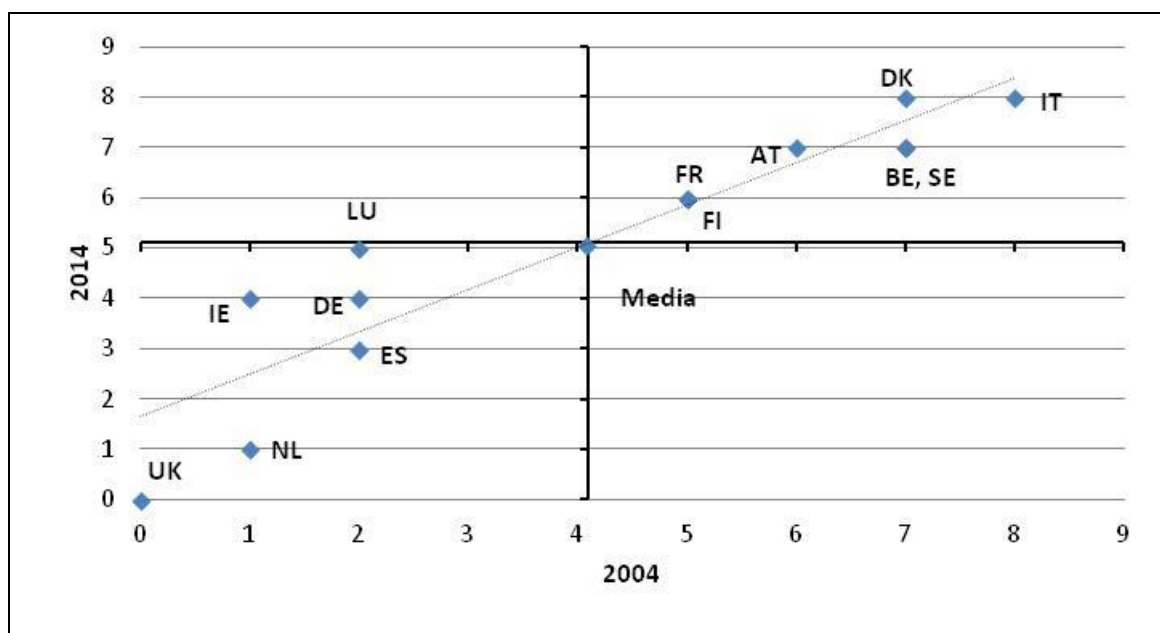
Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Nel complesso, la somma delle “presenze” in ciascun Paese denota il livello di regolamentazione di accesso alla professione: è massimo se vale 8, minimo se vale 0. Negli undici anni considerati, è aumentato il livello “medio” di regolamentazione, passato da 4,1 a 5,1. In ogni modo in nessuno dei 13 Paesi considerati è avvenuta una “rivoluzione”, tale da modificare la propria “presenza” in una parte o nell’altro dei quattro quadranti (fig. 9).

Figura 9

#### Livello di regolamentazione per l'accesso alla professione

Punteggi a confronto nel 2004 e nel 2014



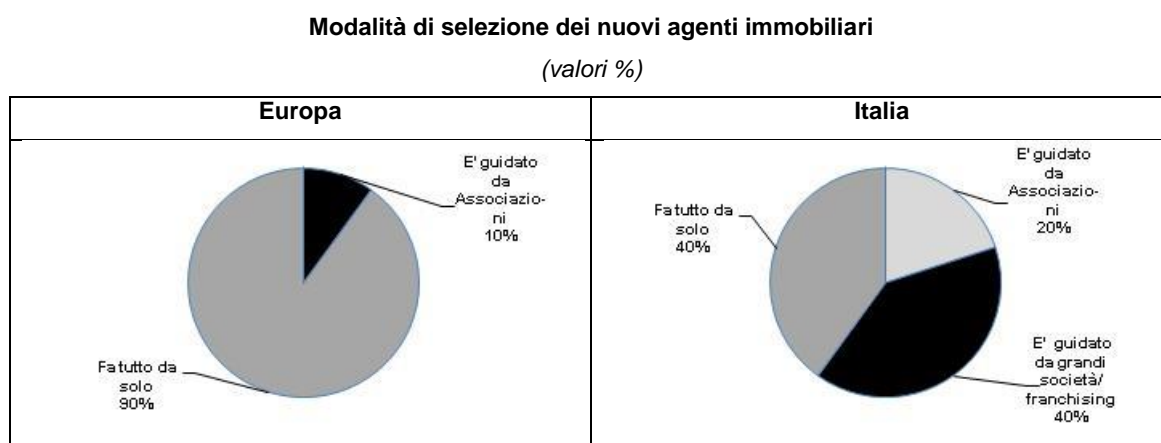
Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

La relazione così, appare certamente lineare, e definisce:

- Paesi più liberisti dal punto di accesso alla professione (Regno Unito, Olanda, Irlanda, Spagna, Germania e Lussemburgo);
- Paesi più regolamentanti l'accesso (Finlandia, Francia, Austria, Danimarca, Svezia, Belgio e Italia; fig. 9).

Dal punto di vista della modalità di selezione indicata dalle Associazioni contattate<sup>23</sup> sembra che in Europa i nuovi agenti si “autoselezionino”, mentre in Italia e in Brianza, in particolare, i giudizi sono equi-ripartiti nella misura del 40% del campione tra la guida delle grandi immobiliari o i gruppi franchising e l'autoselezione. Le Associazioni di categoria solo nel 10% dei casi guidano l'accesso alla professione dell'agente europeo, ciò avviene nel 20% dei casi in Italia (fig. 10).

Figura 10



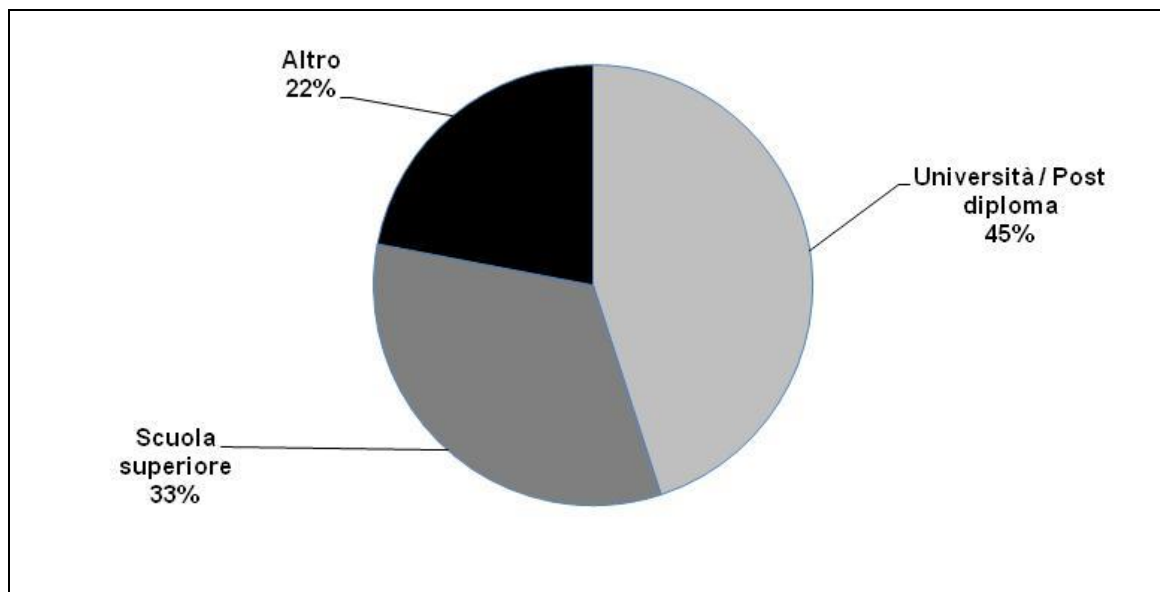
Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Nel 45% dei casi del campione europeo il livello minimo di istruzione per l'accesso alla professione è costituito dalla formazione universitaria o post diploma, mentre la scuola secondaria superiore occupa la seconda posizione con il 33% di preferenze. In Italia, com'è noto, l'istruzione obbligatoria è rappresentata da quella secondaria di secondo grado (fig. 11)

<sup>23</sup> Per l'Europa Associazioni di Danimarca, Austria, Belgio, Irlanda, Germania, Finlandia, Regno Unito, Lussemburgo, Olanda (2) e Svezia, per l'Italia agenti immobiliari operanti in Brianza e coordinatori della Rilevazione dei Prezzi degli Immobili a Monza e Provincia.

Figura 11

**Europa - Livello minimo di istruzione per l'accesso alla professione di agente**  
(valori %)

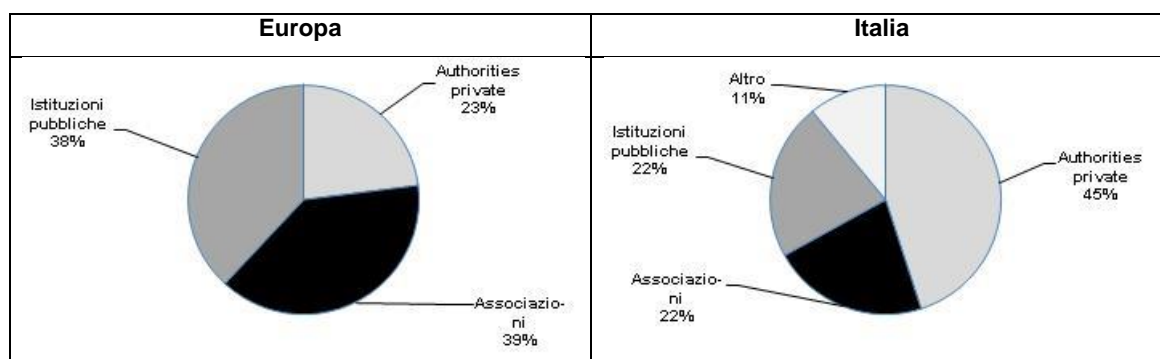


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

I corsi di formazione per l'accesso alla professione di agente sono principalmente gestiti in Europa dalle Associazioni (39% dei casi) e Istituzioni pubbliche (38%), soggetti che in Italia ottengono, rispettivamente, a giudizio degli operatori immobiliari interpellati il 22% dei giudizi ciascuno. Le Authorities private europee sono scelte nel 23% dei casi, mentre i giudizi polarizzati su di esse dagli operatori della Brianza, risultano pari a ben il 45% (fig. 12).

Figura 12

**Tipologia di organismi che si preoccupano della formazione per l'accesso alla professione di agente immobiliare** (valori %)

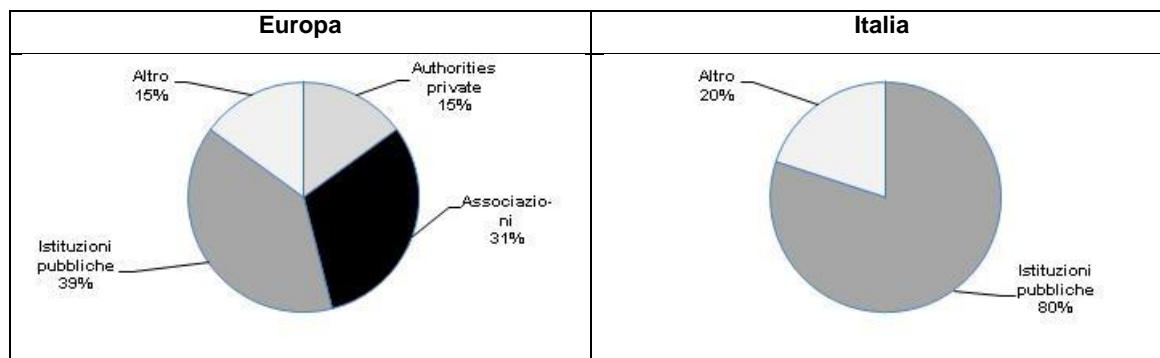


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

La regolamentazione ed i requisiti di accesso sono gestiti in Europa, dalle Istituzioni pubbliche (39% dei giudizi, contro l'80% italiano) cui seguono le Associazioni (31%) e le Authorities private (15%; fig. 13).

Figura 13

**Tipologia di organismi che controllano l'accesso alla professione di agente immobiliare (valori %)**

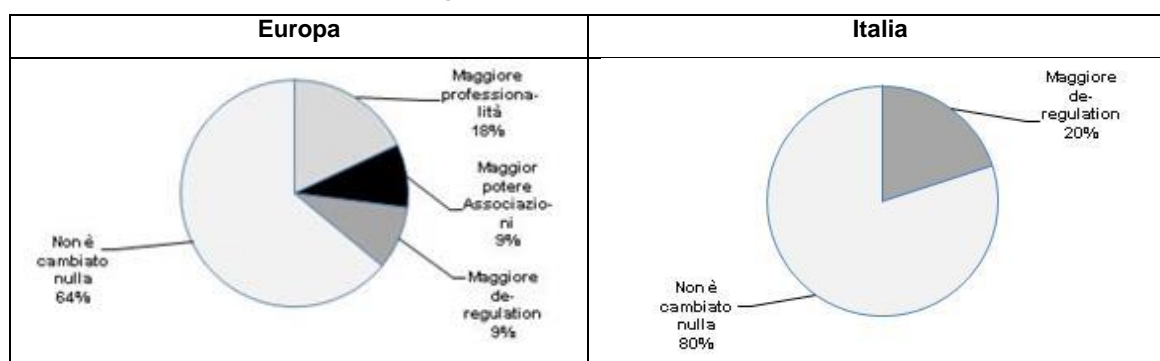


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Il 64% dei giudizi “europei” espressi circa i cambiamenti seguenti la direttiva di liberalizzazione delle professioni sostiene che nel proprio Paese non sia cambiato nulla: in Italia tale quota “sale” all'80% dei giudizi. Sembrano rilevanti in Europa il 18% dei giudizi che sostiene abbia apportato una maggiore professionalità, il 9% che ritiene abbia contribuito a deregolamentare la professione (tale quota è il 20% in Italia) o che abbia conferito maggiore potere alle Associazioni (fig. 14).

Figura 14

**Cambiamenti in seguito all'approvazione della direttiva Bolkestein per l'accesso alla professione di agente immobiliare (valori %)**



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Il punto di vista della **regolamentazione dell'esercizio della professione** di agente immobiliare è stato misurato da:

- Tesserino per poter operare: con una forte variazione dal 2004 in direzione “deregolamentativa” prevista per Austria, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda e Svezia;

- ii. Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria: in tal caso, dal 2004, la variazione è divenuta a favore di una maggiore regolamentazione, in particolare in Austria, Belgio, Germania e Irlanda. È importante conoscere cosa stia emergendo in questi Paesi che si muovono in contrapposizione alla spinta liberista;
- iii. Garanzia finanziaria obbligatoria, variata rispetto al 2004 a favore di una posizione meno liberista in Austria e Belgio (tav. 7).

Tavola 7

**Variabili che regolamentano l'esercizio della professione di agente nei Paesi considerati. "1"**

**denota presenza**

Paesi	Tesserino	Assicurazione per responsabilità professionale	Garanzia finanziaria
Austria	0	1	1
Belgio	1	1	1
Danimar.	0	1	1
Finlandia	0	1	0
Francia	1	1	1
Germania	0	1	1
UK	0	0	0
Irlanda	0	1	1
Italia	0	1	0
Lussem.	0	0	0
Olanda	0	1	0
Spagna	0	0	0
Svezia	0	1	0
Totale "1"	15,4%	76,9%	46,2%

**Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.**

La somma delle "presenze" di queste tre variabili in ciascun Paese denota il livello di regolamentazione dell'esercizio alla professione: è massimo se vale 3, minimo se vale 0. Negli undici anni considerati, mediamente, l'esercizio della professione si è deregolamentato, in quanto l'indicatore medio composito è passato da 1,54 a 1,38. La relazione col dato corrispondente di ogni Paese del 2004 risulta lineare, ma meno significativa rispetto alla regolamentazione di accesso. Anche in tal caso si scorgono:

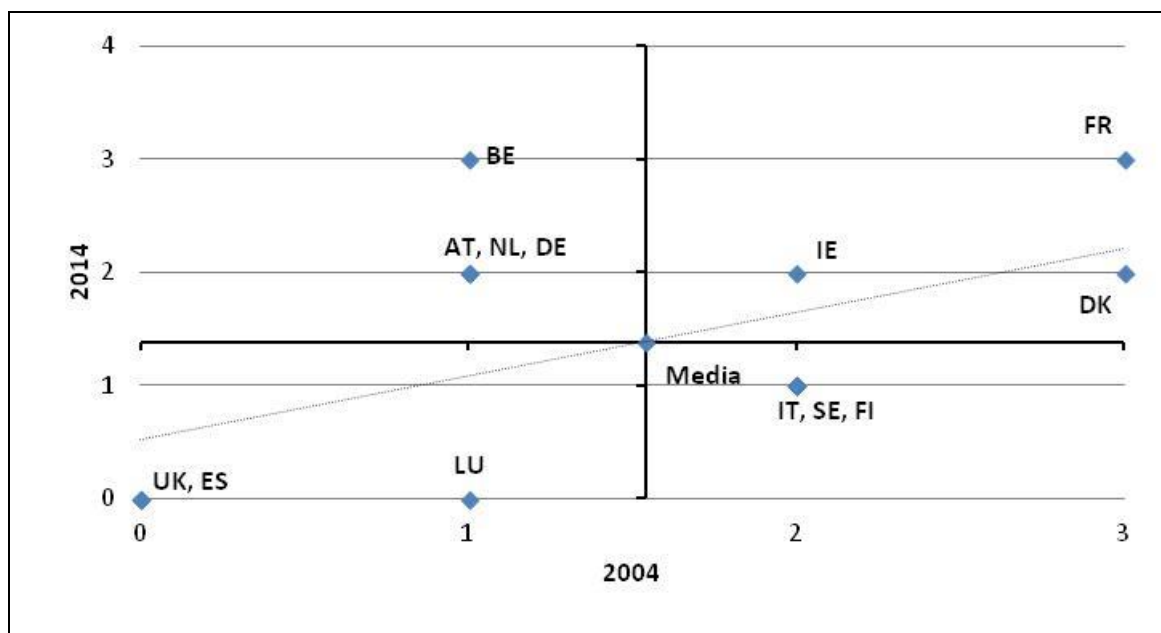
- Paesi più liberisti dal punto di regolamentazione dell'esercizio della professione (Regno Unito, Spagna, Lussemburgo, Olanda, Austria, Germania e Belgio);
- Paesi più regolamentanti (Italia, Svezia, Finlandia, Irlanda, Danimarca e Francia; fig. 15).

Occorre osservare che, in termini generali, a fronte di Paesi come l'Italia, la Svezia ed il Belgio che prestano una particolare attenzione agli aspetti di certificazione della professionalità dell'agente, ce ne sono altri come Danimarca e Francia che focalizzano maggiormente l'attenzione sugli aspetti di tutela del cliente: è comunque limitativo considerare statisticamente una regolamentazione in quanto a fronte di una imposizione normativa è necessario verificarne la reale applicazione e sarebbe corretto considerare il diverso peso dell'autoregolamentazione tramite le associazioni nazionali che incide sulla presenza o meno di obblighi di legge.

Figura 15

**Livello di regolamentazione per l'esercizio della professione**

*Punteggi a confronto nel 2004 e nel 2014*



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

La somma dei primi 8 item riguardanti la regolamentazione per l'accesso alla professione, con i successivi 3 inerenti il disciplinamento dell'esercizio della professione di agente immobiliari, definisce il **grado di liberismo della professione di agente immobiliare**. È possibile mettere in relazione questa variabile con le altre che definiscono il mercato ed i fondamentali economici che reggono la professione di agente immobiliare:

- Minori sono le *fees* richieste e minore è il livello di regolamentazione richiesto all'agente per operare sul mercato, se si fa eccezione per la Spagna (dove sono indicate commissioni più elevate della media calcolata per i 13 Paesi) e per Danimarca e Belgio (con un livello di commissioni nella media, ma un elevato livello di regolamentazione; fig. 16).
- Ad un elevato grado di regolamentazione si osserva un deciso minor "potere" delle Associazioni (capacità di vigilare il mercato, formare ed aggiornare professionalmente gli agenti immobiliari, espellere i membri e definire i codici deontologici professionali; fig. 17)<sup>24</sup>.

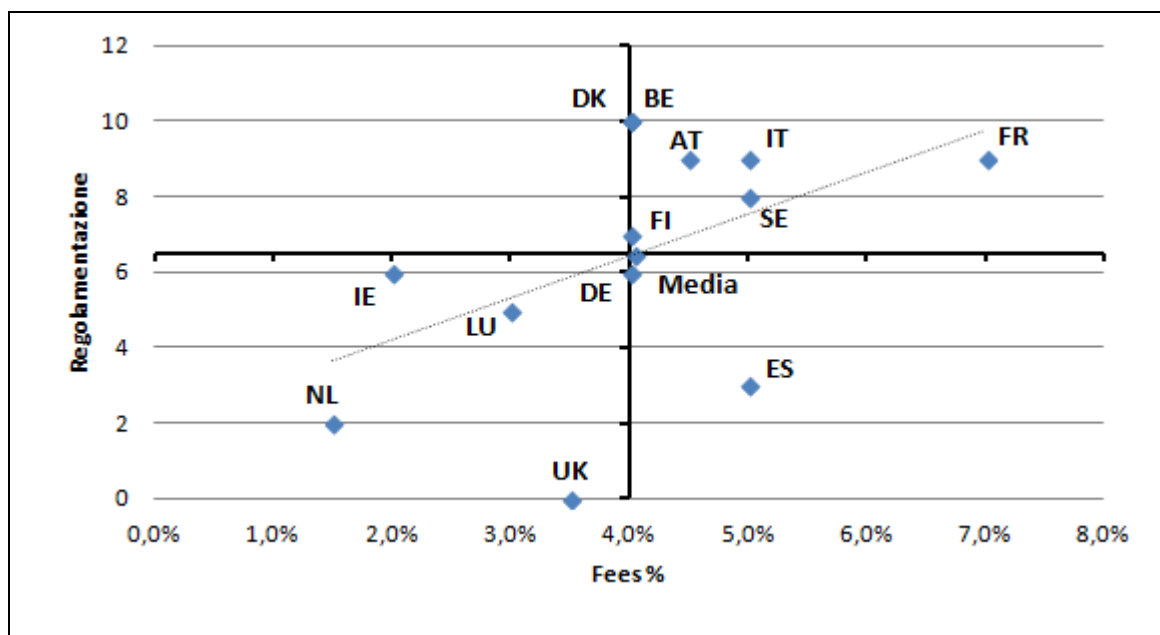
<sup>24</sup> È inoltre emersa una debole relazione positiva tra il livello globale di regolamentazione nei Paesi considerati e la tutela del consumatore misurata dalla variabilità dei prezzi. Tale variabile probabilmente non è sufficiente a cogliere il concetto di "tutela". Ad una maggiore deregolamentazione ci si attende un maggior grado di variabilità dei prezzi, ma ciò si coglie con qualche grado di significatività solamente in Spagna, Olanda e Regno Unito; mentre nel resto del campione la relazione appare "decisamente" inversa.



Figura 16

**Livello medio delle fees e livello "globale" di regolamentazione**

(Punteggi e valori %)

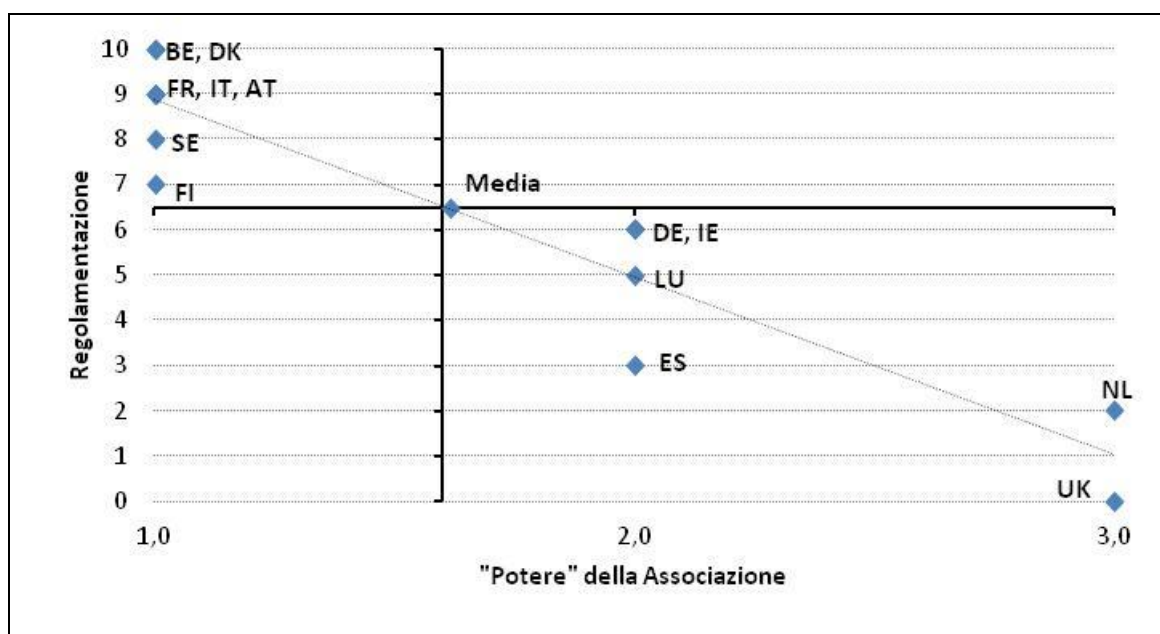


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Figura 17

**Potere<sup>25</sup> delle associazioni e livello regolamentazione**

(Punteggi e valori %)



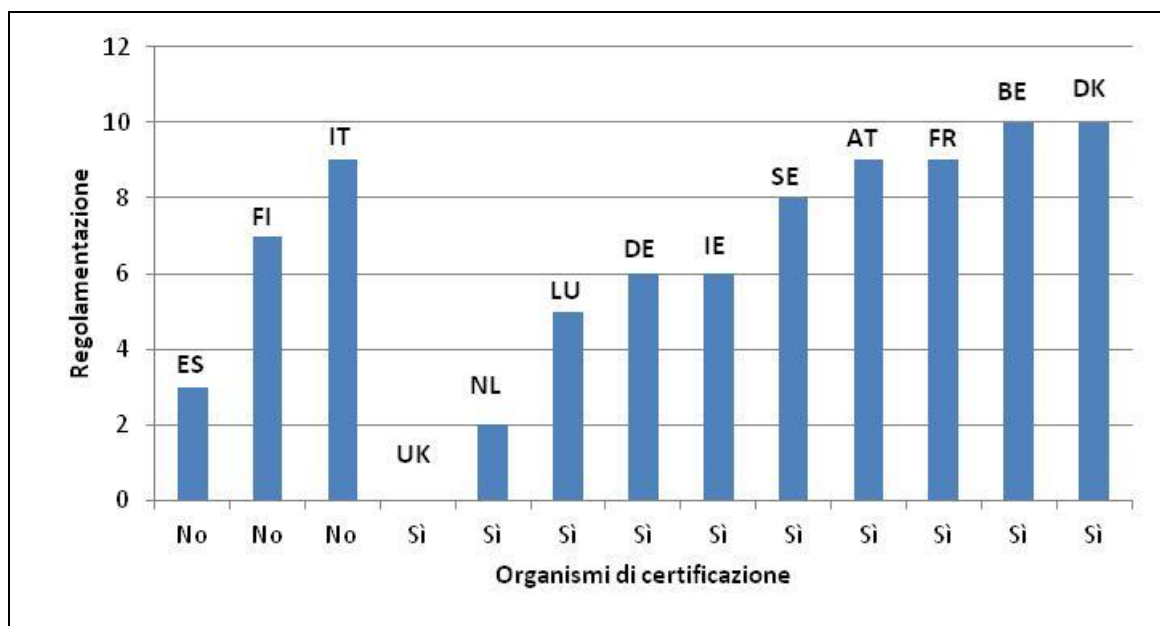
Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

<sup>25</sup> 1=Potere medio, 2=potere forte, 3=potere molto forte.

Figura 18

**Livello “globale” di regolamentazione e presenza di organismi di certificazione**

*(Punteggi e presenza)*

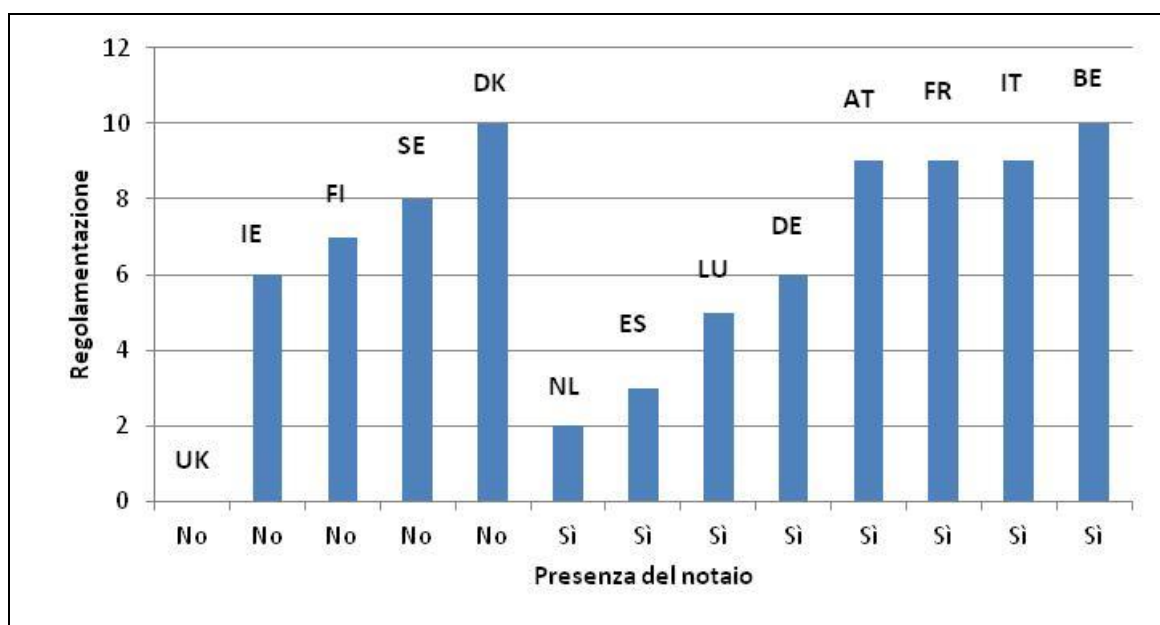


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

Figura 19

**Livello “globale” di regolamentazione e presenza del notaio**

*(Punteggi e presenza)*



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

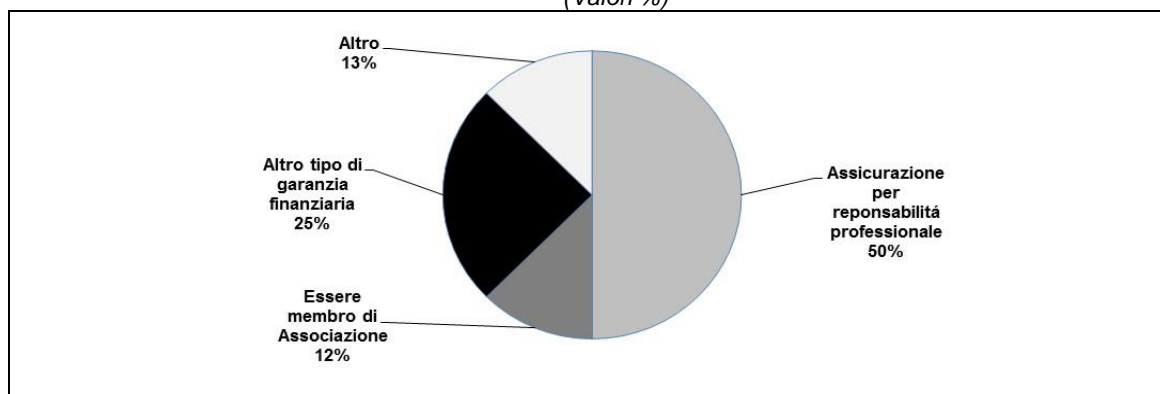
- Regolamentazione e certificazione<sup>26</sup>: nei 13 Paesi considerati risulta obbligatoria in 10 Stati con la presenza di uno o più organismi certificatori. Ciò tuttavia non risulta associato al livello di regolamentazione (fig. 18).
- Regolamentazione e notariato: presente per lo più nei Paesi dove risulta in vigore il Codice Napoleonico<sup>27</sup>, non influenza le “regole” generali per l’accesso e l’esercizio alla professione né tantomeno il livello di commissioni richiesto<sup>28</sup> (fig. 19).

Grazie all’indagine effettuata con le Associazioni di categoria è stato inoltre possibile scorgere che:

- In Europa la forma di tutela più diffusa è rappresentata dalla assicurazione per responsabilità professionale (50%), ma riferiscono al concetto di evoluzione di agente immobiliare i due item “Garanzia finanziaria” (25%) e, soprattutto, essere membro dell’associazione di categoria (12%; fig. 20);

Figura 20

**Europa - Requisiti professionali richiesti per l’esercizio della professione di agente**  
(Valori %)



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

- L’aggiornamento professionale in fase di esercizio viene promosso dalle Associazioni nel 50% dei casi e da Authorities private nel 33% (fig. 21);

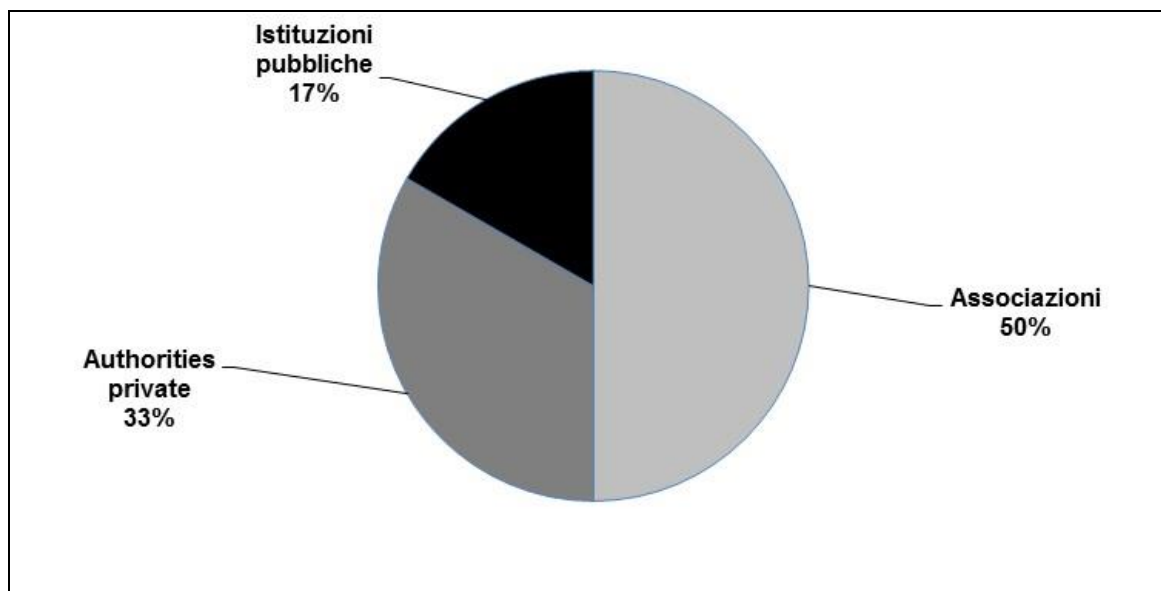
<sup>26</sup> Le associazioni professionali europee stanno puntando molte risorse sulla certificazione, ma il riconoscimento pubblico da parte delle autorità è applicato solo in Belgio.

<sup>27</sup> Sono molteplici, tuttavia le difformità nelle regolamentazioni.

<sup>28</sup> Il grado di correlazione calcolato nei 13 Paesi tra la variabile “dummy” presenza del notaio ed il livello medio delle commissioni è solamente 0,2.

Figura 21

**Europa - Soggetti che promuovono l'aggiornamento professionale per coloro che già esercitano la professione di agente (valori %)**

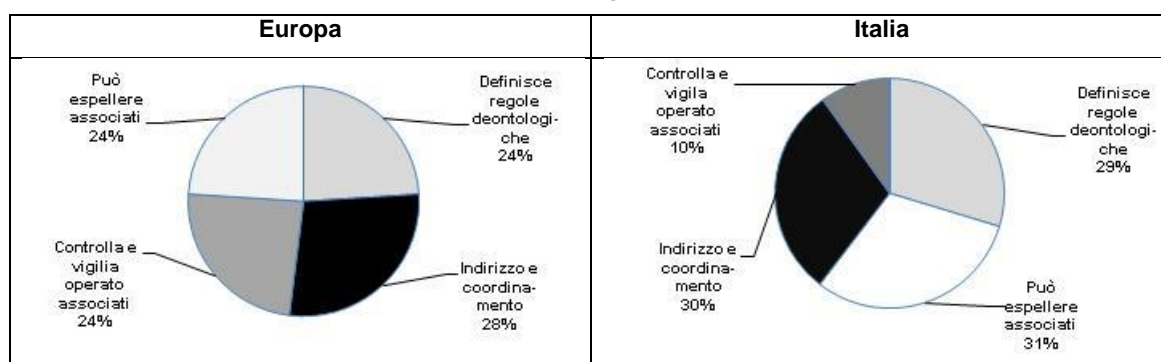


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

- Le Associazioni di categoria europee, al pari di quanto avviene in Italia, definiscono prevalentemente regole deontologiche per la professione di agente immobiliare, hanno funzione di indirizzo e coordinamento e hanno il potere di espellere associati (nonostante tale prassi in Italia sia scarsamente esercitata). La differenza consistente tra l'Europa, nel complesso, e l'Italia, consiste nel ruolo di controllo e vigilanza dove le quote risultano pari, rispettivamente, a 24 e 10% (fig. 22);

Figura 22

**Potere dell'Associazione di agenti immobiliari (valori %)**

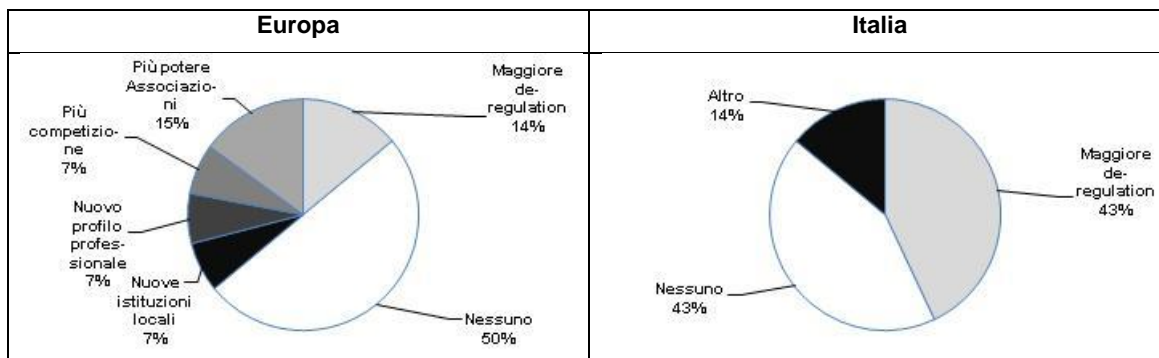


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

- Sono di prevalente invarianza i giudizi espressi sulle conseguenze della direttiva Bolkestein. L'auspicata de-regulation della normativa "quota" solamente il 14% in Europa, contro il 43% dell'Italia (fig. 23);

Figura 23

**Cambiamenti in seguito alla direttiva Bolkestein per l'esercizio della professione di agente immobiliare (valori %)**

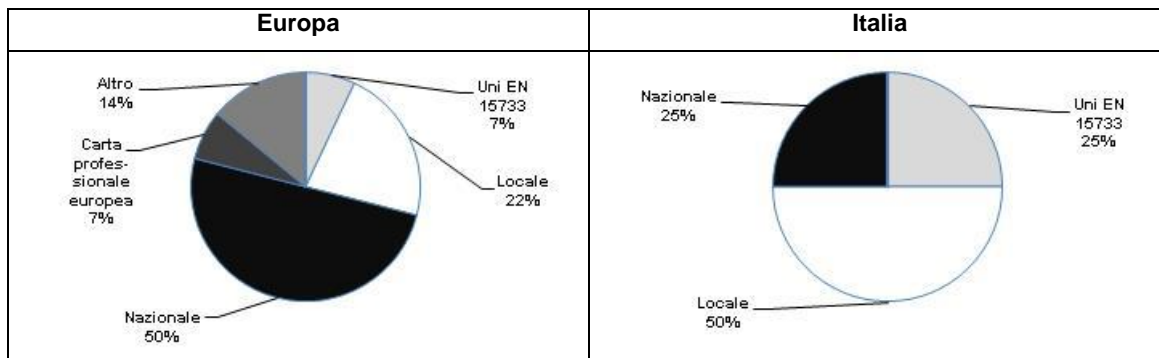


Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

- Gli organismi che certificano la qualità sono per lo più locali in Italia (50% contro il 22% in Europa). Gli items “organismi nazionali” e “normativa comunitaria UNI EN 15733” hanno il 25% ciascuna delle quote in Italia, mentre in Europa, rispettivamente, 50% e 7% (fig. 24).

Figura 24

**Organismi che certificano la qualità dell'operato degli agenti immobiliari (valori %)**



Fonte: Indagine Otib CCIAA Monza e Brianza 2015.

#### 4. Il web e il futuro dell'agente immobiliare

Le innovazioni per la professione dell'agente immobiliare con una dominanza di politiche di *deregulation* vanno decisamente verso la certificazione volontaria e l'autoregolamentazione, sia come alternativa sia complementare alla regolamentazione.

La formazione seria, organizzata e programmata costituisce un altro fattore importante per far fronte ai sempre maggiori carichi di lavoro dell'agente immobiliare: diritto ambientale in gestione dei rifiuti, gestione dell'efficienza energetica degli edifici, diritto contrattuale (requisiti antiriciclaggio, fiscale e amministrativo), tutela dei consumatori.

I portali immobiliari sono diventati estremamente popolari, ma non sembrano ancora strumenti in grado di avere un ruolo esplicito nelle transazioni *online*, anche se è in atto in Italia un dibattito tra le Associazioni e chi sostiene che la professione stia rischiando una totale disintermediazione, con un consumatore di immobili che spesso non è più disposto a pagare per un servizio difficile da individuare<sup>29</sup>.

I risultati dell'indagine hanno messo in evidenza che l'Italia, ritenuta da molti arretrata sui meccanismi dell'intermediazione, trova in Europa un sistema non particolarmente evoluto.

- È a conoscenza del fatto che l'Associazione di categoria ha un sito per vendere immobili il 60% di agenti immobiliari italiani: il dato non risulta dissimile per l'Europa<sup>30</sup> (55,6%);
- I più importanti portali italiani sono Immobiliare.it e Casa.it, seguiti da Idealista. In Europa, invece, sono state eterogenee le risposte ricevute, e riguardano portali danesi, olandesi, belgi, austriaci e tedeschi<sup>31</sup>. Appaiono rilevanti i giudizi di quante compravendite effettive avvengano grazie alla consultazione di tali strumenti: in Italia 53,5% ed in Europa 69,4%. Il web costituisce la modalità prevalente di pubblicità utilizzata dagli agenti immobiliari (circa 60%), ma mentre *free press* e porta a porta nel nostro Paese stanno scomparendo, ottengono ancora giudizi "importanti" in Europa. (tav. 8 e fig. 25).

---

<sup>29</sup> "Quando non sa offrire valore, l'intermediario sta scomparendo in quasi tutti i mercati. C'è, piuttosto, il mandato a un professionista". Carlo Giordano, Ad del portale Immobiliare.it, prosegue "Quote importanti dei clienti [...] esprimono la valutazione che l'Agente rappresenti più un maggior costo che non un servizio rispetto all'acquisto diretto da proprietario (cfr. ricerca di Centro Studi Tecnoborsa). Questo porta a situazioni dove solo il 56,7% di chi ha acquistato lo ha fatto tramite agenzia (cfr. Centro Studi Tecnoborsa). [...] questo contesto [...] è qualcosa che [...] viene dal passato. [...] i clienti [...] si attendono dei servizi e se gli Agenti Immobiliari non sviluppano un percepito in questa direzione si troveranno di fronte a difficoltà crescenti nel giustificare il loro costo".

<sup>30</sup> Dove a differenza del dato italiano, per l'Europa, a rispondere alla domanda, non sono stati i singoli operatori immobiliari ma le Associazioni di categoria. I dati, pertanto, in un rigore metodologico, non risulterebbero confrontabili.

<sup>31</sup> Boligsiden.dk, Boliga.dk, www.immobilien.net, www.wohnnnet.at, www.willhaben.at, www.kurier.at, www.derstandard.at, Immoweb, Hebbes, Immovlan, Zimmo, Daft, Myhome, Onview, www.immobilienscout24.de, www.immonet.de, [www.immowelt.de](http://www.immowelt.de), ecc.

Tavola 8

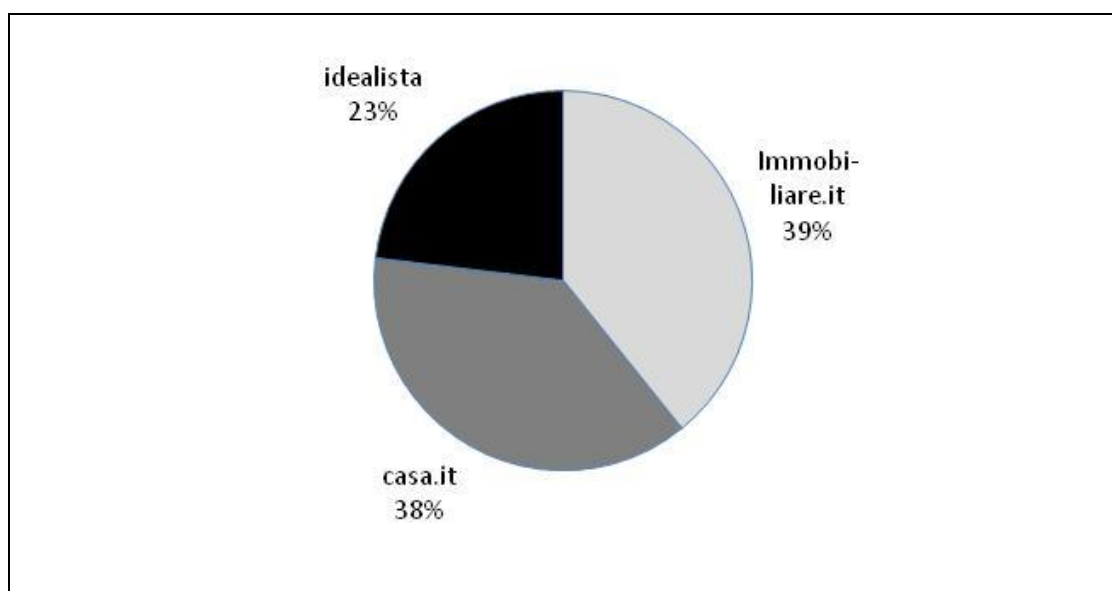
**Italia ed Europa – Modalità prevalente di pubblicità utilizzata per la vendita** (valori % sul totale di annunci effettuati dagli agenti)

Paesi	Europa	Italia
Web/Internet	58,8	60,5
Cartellonistica	17,7	34,7
Free press	11,8	2,7
Porta a porta	11,7	0,7
Altro	-	1,4
Totale	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti varie.

Figura 25

**Italia – Principali portali immobiliari percepiti dagli agenti interpellati** (valori %)



Fonte: Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti varie.

- In Italia il 60% di agenti interpellati non è a conoscenza di un sistema MLS dell'Associazione o trova comunque difficile condividere tramite base associativa affari immobiliari con colleghi. In Europa la percentuale è di molto inferiore, sottolineando il fatto che essendo spesso organismo "regolamentatore" l'Associazione non possa neppure favorire sistemi per fare affari (22,2%);
- Tutti gli agenti italiani interpellati conoscono sistemi multilisting, ed il 50% di agenti interpellati ha conoscenza di Replat. In Europa, invece, i sistemi più conosciuti, sono RealWorks, Venum, Goes&Roos<sup>32</sup>;
- La stima che si può effettuare sulla pratica della condivisione di affari con colleghi indica per l'Europa una quota del 22% di agenti che pratica la condivisione (fondamentalmente

<sup>32</sup> Unica risposta fornita da una Associazione olandese.

anche non utilizzando i sistemi MLS); il 17% nelle aree più evolute quanto a pratica professionale italiane (tav. 9).

Tavola 9

**Italia ed Europa – Numero di agenti immobiliari che condividono l'affare con colleghi, anche con un sistema web MLS (valori %)**

Quote	Europa	Italia
< 5%	25,0	20,0
5 – 15%	37,5	40,0
15 – 30%	12,5	20,0
30 – 50%	12,5	20,0
> 50%	12,5	0,0
Totale	100,0	100,0

**Fonte:** Elaborazioni Otib CCIAA Monza e Brianza su fonti varie.

In una ricerca<sup>33</sup> condotta recentemente sui sistemi MLS negli Stati Uniti emergono alcune considerazioni interessanti: se da una parte è vero che l'apertura a sistemi di comunicazione evoluti ha permesso di diffondere l'offerta sul mercato in modo diffuso ed efficiente, rimane il fatto che un agente immobiliare deve saper trarre il massimo profitto dall'utilizzo di internet. I sistemi MLS sembrano avere alcune caratteristiche peculiari che non li rendono sempre efficaci: sono stati paragonati i tempi ed i risultati di vendita attraverso sistemi MLS e non. In media i prezzi di vendita raccolti utilizzando un sistema *multilisting* sono risultati più bassi, a parità di tipologia e localizzazione, tra il 5.9% ed il 7.7, rispetto ad un prezzo di mercato accertato senza tale metodo di vendita. Ciò è dovuto alla moltitudine di servizi accessori obbligatoriamente fatti acquistare dal fornitore dei sistemi MLS all'agente immobiliare, che finiscono per incidere negativamente sul prezzo di vendita.

In alcuni stati americani fu istituita nel 2007 una legge, detta *minimum service law*, che stabilisce il pacchetto minimo di servizi acquistabili da parte del consumatore chi si rivolge ad un agente immobiliare, senza imporre l'uso di sistemi MLS.

E come si dovrebbe progettare allora il futuro? Utilizzando certamente "meglio" il traffico generato dai portali immobiliari, comunicando l'offerta, la serietà e la deontologia professionale, ma non affermando ciecamente che la nuova tecnologia possa modificare l'operatività sul mercato. Secondo l'OECD, infatti, la professione dell'Agente immobiliare in Europa subisce ancora l'influenza delle oscillazioni delle politiche bancarie e dei costruttori che più di altre favoriscono instabilità e volatilità nei prezzi. Come si vede, gli agenti immobiliari c'entrano poco!! A tale riguardo, prosegue l'analisi, pare ragionevole sottolineare l'aspetto di tassazione e fiscalità che riguarda la proprietà immobiliare residenziale. Per equilibrare il meccanismo della domanda e dell'offerta occorrerebbe promuovere un modello di tassazione proporzionata alla

<sup>33</sup> B. Douglas Bernheim and Jonathan Meer, "Do Real Estate Brokers Add Value When Listing Services Are Unbundled?", NBER Working Paper No. 13796 - February 2008, Revised January 2012; JEL No. D14,R21,R31



capacità patrimoniale (in altri termini, favorire il mercato e la concorrenza anche nelle operazioni speculative sui terreni o aree dismesse edificabili).

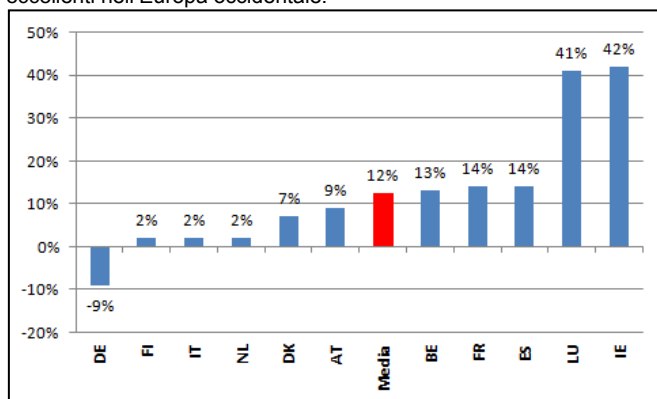
Il lavoro sulla tassazione locale, poi, potrebbe equilibrare le operazioni di compravendita evitando colli di bottiglia del mercato ma anche una maggiore libertà del mercato degli affitti in quanto emerge che nei paesi particolarmente regolati sia frenata la mobilità di questo mercato. Tutto ciò in un mercato dei mutui che subisce meccanismi di apertura e liberalizzazione dei prodotti bancari.

Secondo lo Urban Land Institute<sup>34</sup> il mercato immobiliare nel futuro si presume possa mantenere un buon *appeal* a livello locale<sup>35</sup>, dove le professionalità (tra cui quelle dell'agente immobiliare) hanno saputo tradurre in crescita la capacità di interagire col territorio nelle sue specificità. Ma il mercato globale deve rendere preparati a “uscire dal guscio di noce” e affrontare la globalizzazione: solo così, sostiene l'ULI, sarà possibile cavalcare il trend di nuovi mercati ed opportunità, senza perdere le competenze e la presa sul territorio.

Le città si muovono velocemente ed offrono ottime opportunità di investimento e di rigenerazione. Saper cogliere per l'agente immobiliare nuovi trend rappresenta un'opportunità di potersi rivendere sul mercato immobiliare restando al passo con i nuovi strumenti della globalizzazione, avendo la possibilità di fare leva sulla conoscenza ed integrazione col territorio.

<sup>34</sup> Pwc and Urban Land Institute, *Emerging Trends in Real Estate – A balancing act Europe 2015*.

<sup>35</sup> Nonostante le previsioni della popolazione dal 2010 al 2050 (*Housing Statistics in the European Union - The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations, Edited by Kees Dol and Marietta Haffner, September 2010*) non siano eccellenti nell'Europa occidentale:



Fonte: Eurostat, 2010.



## Appendice



## Dati di sintesi dei Paesi europei

Paese	<u>Austria</u>	<u>Belgio</u>	<u>Danimarca</u>
<b>Denominazione professionale</b>	Immobilienmakler	Makelaar	Ejendomsmægler
<b>Normativa specifica (leggi, decreti,...)</b>	Maklergesaetz/1996	Royal Decree/ 2013	Danish Property Transaction Act Lev ejendomsmægler /1966 Guardianship act
<b>Diplomi o altri certificati sono obbligatori per legge</b>	Sì	Sì	Sì
<b>Esami obbligatori per legge</b>	Sì	No	Sì
<b>Corsi obbligatori per legge</b>	No (sì per i membri di alcune associazioni)	Sì (se non si è in possesso di diplomi o certificati professionali)	Sì
<b>Richiesta esperienza pratica</b>	Sì 1 anno 6 in assenza di studi specifici	Sì (tirocinio)/Bachelor degree	Sì/corso per Financial economist o due anni praticantato
<b>Sottoposto a registrazione/licenza</b>	Sì	Sì	Sì
<b>Tesserino professionale obbligatorio</b>	No	Sì	No
<b>Limiti territoriali d'attività - restrizioni locali o regionali europee</b>	No	No	No
<b>Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria</b>	Sì	Sì	Sì, molto alta per via del board of disciplines (2.5 milioni di DKK/ 2006)
<b>Commissioni</b>	4,50%	4%	4%
<b>Garanzia finanziaria obbligatoria</b>	Sì	Sì	Sì
<b>Agenzie</b>	4.127	11.892	1.524
<b>Agenti</b>	5.100	13.667	3.559
<b>% alloggi in proprietà (fonte BCE)</b>	57,3%	72,3%	63%
<b>Prezzi medi case usate, 2014 (migliaia di €)</b>	102	194	310
<b>Percentuale di mercato intermedio agenti</b>	85,0%	65,0%	90,0%
<b>Compravendite per agente</b>	5,8	6,2	13,0



... continua

<b>Paese</b>	<b>Finlandia</b>	<b>Francia</b>	<b>Germania</b>
<b>Denominazione professionale</b>	Kiinteistönvälittäjä	Agent immobilier	Immobilienmakler
<b>Normativa specifica (leggi, decreti,...)</b>	Act of the brokerage of real estate and rental apartments/2001	L. 2/07/1970 (Loy Hoguet)	652-654 der BGB
<b>Diplomi o altri certificati sono obbligatori per legge</b>	No	Sì	No
<b>Esami obbligatori per legge</b>	Sì	No	Sì
<b>Corsi obbligatori per legge</b>	No	No	No
<b>Richiesta esperienza pratica</b>	No	Sì (in assenza di formazione specifica)	Sì
<b>Sottoposto a registrazione/licenza</b>	Sì	Sì	Sì
<b>Tesserino professionale obbligatorio</b>	No	Sì Grey card	No
<b>Limiti territoriali d'attività - restrizioni locali o regionali europee</b>	No	No	No
<b>Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria</b>	Sì (40.000€)	Sì	Sì
<b>Commissioni</b>	4%	7%	4%
<b>Garanzia finanziaria obbligatoria</b>	No	Sì	Sì
<b>Agenzie</b>	1.593	52.258	21.618
<b>Agenti</b>	3.338	60.679	23.780
<b>% alloggi in proprietà (fonte BCE)</b>	73,6%	64,3%	52,6%
<b>Prezzi medi case usate, 2014 (migliaia di €)</b>	172	183	234
<b>Percentuale di mercato intermediato agenti</b>	80,0%	40,0%	80,0%
<b>Compravendite per agente</b>	13,7	5,9	19,3



... continua

<b>Paese</b>	<b>Irlanda</b>	<b>Italia</b>	<b>Lussemburgo</b>
<b>Denominazione professionale</b>	Real estate agent	Agente immobiliare	Agent immobilier o négociant de biens immobiliers
<b>Normativa specifica (leggi, decreti,...)</b>	Auctioneer and house agent act / 1947 (modificato nel 1967 e nel 1973)	L. 39/1989 e succ. modifiche introdotte dalla L. 57/2001	L. del 28 dicembre 1988 sul diritto di avvio delle attività imprenditoriali  in fase di modifica con progetto di legge 5147/07
<b>Diplomi o altri certificati sono obbligatori per legge</b>	No	Sì	No
<b>Esami obbligatori per legge</b>	No	Sì (in mancanza di un anno di pratica)	No
<b>Corsi obbligatori per legge</b>	No	Sì	No
<b>Richiesta esperienza pratica</b>	No	Sì (in alternativa all'esame)	No
<b>Sottoposto a registrazione/licenza</b>	Sì	Sì	Sì
<b>Tesserino professionale obbligatorio</b>	No	No	No
<b>Limiti territoriali d'attività - restrizioni locali o regionali europee</b>	No	No	No
<b>Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria</b>	sì	Sì	Sì
<b>Commissioni</b>	2%	5%	3%
<b>Garanzia finanziaria obbligatoria</b>	Sì	No	No
<b>Agenzie</b>	2.500	33.412	782
<b>Agenti</b>	6.329	43.698	1.105
<b>% alloggi in proprietà (fonte BCE)</b>	69,6%	73%	70,8%
<b>Prezzi medi case usate, 2014 (migliaia di €)</b>	242	142	359
<b>Percentuale di mercato intermedio agenti</b>	50,0%	45,0%	70,0%
<b>Compravendite per agente</b>	3,4	4,3	4,1



... continua

<b>Paese</b>	<b>Olanda</b>	<b>Spagna</b>
<b>Denominazione professionale</b>	Makelaar	Agente de la propiedad inmobiliar
<b>Normativa specifica (leggi, decreti,...)</b>	Commercial Code, sections 62-70	D. 3248/1969 Royal decreto Lay 1294/2007
<b>Diplomi o altri certificati sono obbligatori per legge</b>	Sì (richiesto dalle associazioni)	No
<b>Esami obbligatori per legge</b>	Sì (richiesto dalle associazioni)	No
<b>Corsi obbligatori per legge</b>	Sì (richiesto dalle associazioni)	No
<b>Richiesta esperienza pratica</b>	Sì (richiesto dalle associazioni)	No
<b>Sottoposto a registrazione/licenza</b>	Sì (agli albi gestiti dalle associazioni)	Sì
<b>Tesserino professionale obbligatorio</b>	No	No
<b>Limiti territoriali d'attività - restrizioni locali o regionali europee</b>	No	n.d.
<b>Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria</b>	Sì	No (sì per i membri di alcune associazioni)
<b>Commissioni</b>	1,5% in media	5,00%
<b>Garanzia finanziaria obbligatoria</b>	No	No
<b>Agenzie</b>	9.286	14.000
<b>Agenti</b>	12.427	25.000
<b>% alloggi in proprietà (fonte BCE)</b>	67,4%	77,7%
<b>Prezzi medi case usate, 2014 (migliaia di €)</b>	207	167
<b>Percentuale di mercato intermedio agenti</b>	85,0%	50,0%
<b>Compravendite per agente</b>	10,5	7,3



... continua

<b>Paese</b>	<b>Regno Unito</b>	<b>Svezia</b>
<b>Denominazione professionale</b>	Real estate agent	Fastighetsmäklare
<b>Normativa specifica (leggi, decreti,...)</b>	Estate Agents Act - 1979 e Estate Agents (Undesirable Practices) Order – 1991	Jordabankler 1972 Real Estate Agents Act - 1995
<b>Diplomi o altri certificati sono obbligatori per legge</b>	No	Sì
<b>Esami obbligatori per legge</b>	No	Sì
<b>Corsi obbligatori per legge</b>	No	Sì
<b>Richiesta esperienza pratica</b>	No	Sì (almeno 10 settimane)
<b>Sottoposto a registrazione/licenza</b>	No	Sì
<b>Tesserino professionale obbligatorio</b>	No	No
<b>Limiti territoriali d'attività - restrizioni locali o regionali europee</b>	No	No
<b>Assicurazione per responsabilità professionale obbligatoria</b>	No, ma caldamente consigliata	Sì
<b>Commissioni</b>	3,5%	5‰
<b>Garanzia finanziaria obbligatoria</b>	No	No
<b>Agenzie</b>	17.218	4.945
<b>Agenti</b>	69.270	5.635
<b>% alloggi in proprietà (fonte BCE)</b>	64,6%	69,6%
<b>Prezzi medi case usate, 2014 (migliaia di €)</b>	314	241
<b>Percentuale di mercato intermediato agenti</b>	80,0%	80,0%
<b>Compravendite per agente</b>	14,0	22,5



**Esistenza di corsi universitari o superiori specifici per diventare agente**

<b>Paesi</b>	<b>Tipologia di formazione</b>
Austria	Corsi specializzazione
Belgio	Corsi di specializzazione post diploma/Institut des professionnels immobiliers
Danimarca	Corsi di specializzazione/Academy of Estate Agents
Finlandia	Corsi di specializzazione
Francia	Corsi di specializzazione
Germania	Diploma/corsi specifici
Irlanda	Diploma
Italia	Diploma/corsi specifici
Lussemburgo	Corsi di specializzazione
Olanda	Corsi specifici
Regno Unito	Ampia scelta di corsi di specializzazione gestiti da associazioni
Spagna	Corsi di specializzazione
Svezia	Corsi a livello accademico

Fonte: CEPI-CEI, European Council of Real Estate Professions.



---

## L'agente immobiliare in Europa: la Svizzera tra efficienza e modernità<sup>36</sup>

L'iter procedurale per arrivare ad esercitare la professione di agente immobiliare (Fiduciario Immobiliare) in Svizzera è altamente regolamentato come in passato, forse anche più rigido al fine di scongiurare eventuali rischi di una de-professionalizzazione del settore.

La commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI-<http://www.sfpk.ch/it/home.html>) rappresenta un punto di riferimento per la qualità ed il coordinamento globale degli esami per i seguenti attestati professionali federali: esperto in Gestione immobiliare, Stima immobiliare, Commercializzazione e Sviluppo immobiliare. Le associazioni partecipanti alla CEPSEI sono: la SVIT, SVKG, USPI, che tutte assieme offrono e coprono la più grande fetta di formazione ed assistenza ai professionisti del settore, ponendosi come *trait d'union* tra gli aspiranti professionisti e le istituzioni pubbliche, che rilasciano permessi e licenze professionali.

La stessa funzione di supporto avviene anche per l'esame professionale superiore per Fiduciario Immobiliare (HFP IT) , alto grado di specializzazione del settore: attraverso l'organizzazione e la conduzione materie d'esame (gestione aziendale, stima immobiliare, gestione immobiliare, commercializzazione ed amministrazione), che sono necessarie per ottenere l'abilitazione alla professione e sono sotto la responsabilità di una specifica commissione che: definisce il programma d'esame, prepara i compiti d'esame, nomina i periti e decide l'ammissione. Richiede inoltre, presso l'Ufficio federale della formazione professionale e della tecnologia, il conferimento dell'attestato professionale o del diploma per i candidati che hanno superato l'esame con successo:

- Per essere ammesso agli esami, il candidato o la candidata devono soddisfare determinati requisiti: (vedere le singole categorie professionali).
- L'esame è composto da una parte scritta e da una parte orale di più discipline.
- E' necessario presentare un elaborato di progetto scritto o una tesina.

Il superamento dell'esame permette di godere del titolo protetto nella professione corrispondente (vedere le singole categorie professionali).

Tali corporazioni hanno quindi solide radici nel settore ed in tutti i cantoni attraverso le istituzioni portanti e, grazie agli organi responsabili, sono in grado di restare sempre in contatto col mercato e integrare così in modo immediato il nuovo *know-how* e i nuovi metodi nelle direttive e nel regolamento. Le istituzioni svolgono una funzione di controllo nei confronti di queste corporazioni, così è possibile raggiungere il massimo livello di efficienza.

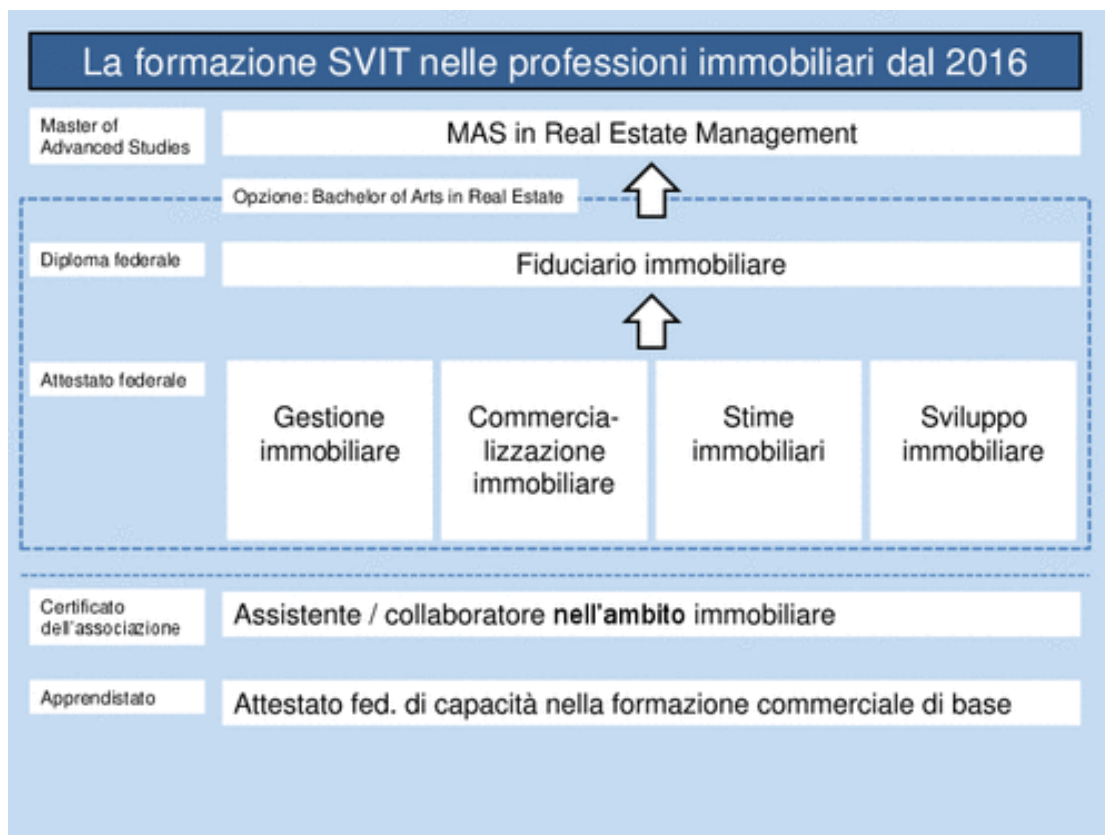
Per accedere agli esami, questi enti preparano in modo altamente qualificato gli aspiranti agenti, vale la pena però sottolineare l'alto costo di un corso professionale per essere ammessi agli esami rispetto a quelli delle Camere di Commercio italiane: un corso della Svit, ad esempio,

---

<sup>36</sup> Il presente paragrafo è da attribuire a Chiara Cavazzuti, Università di Bologna.



costa circa 10.000 CHF. (è utile verificare sul sito: <http://www.svit.ch/it/svit-ticino/formazione.html> tutto il pacchetto offerto anche per tutte le categorie professionali).



Da questa breve analisi emerge come, a differenza di quanto sta già stia accadendo in alcuni Stati membri, la Svizzera si ponga sempre in una situazione peculiare, nella quale essa riesce a stare sempre un passo avanti ed uno indietro, in cui avanti è lo sguardo verso le nuove ed importanti innovazioni in materia di aggiornamento e professionalizzazione, indietro rappresenta non un'involuzione, bensì un forte radicamento ad una stabilità di regole frutto del tempo e della volontà di conservare una situazione solida. Quasi a voler dimostrare che alcune regole sono determinanti nel favorire un arricchimento controllato ed efficiente.