

F.I.M.A.A., UN GIOCO DI SQUADRA



Federazione Italiana Mediatori Agenti
d'Affari della provincia di Trento

Chi
siamo

Il personal trainer della tua attività

F.I.M.A.A., Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, è la più grande e storica Federazione Italiana dell'Intermediazione.

Aderente al sistema Confcommercio e alla Confappi (Confederazione Piccola Proprietà Immobiliare), rappresenta la categoria dei mediatori:

Immobiliari

Merceologici

Da sempre lavora per la crescita qualitativa della categoria diventando l'artefice di tutte le normative che oggi regolamentano il settore.





In Trentino



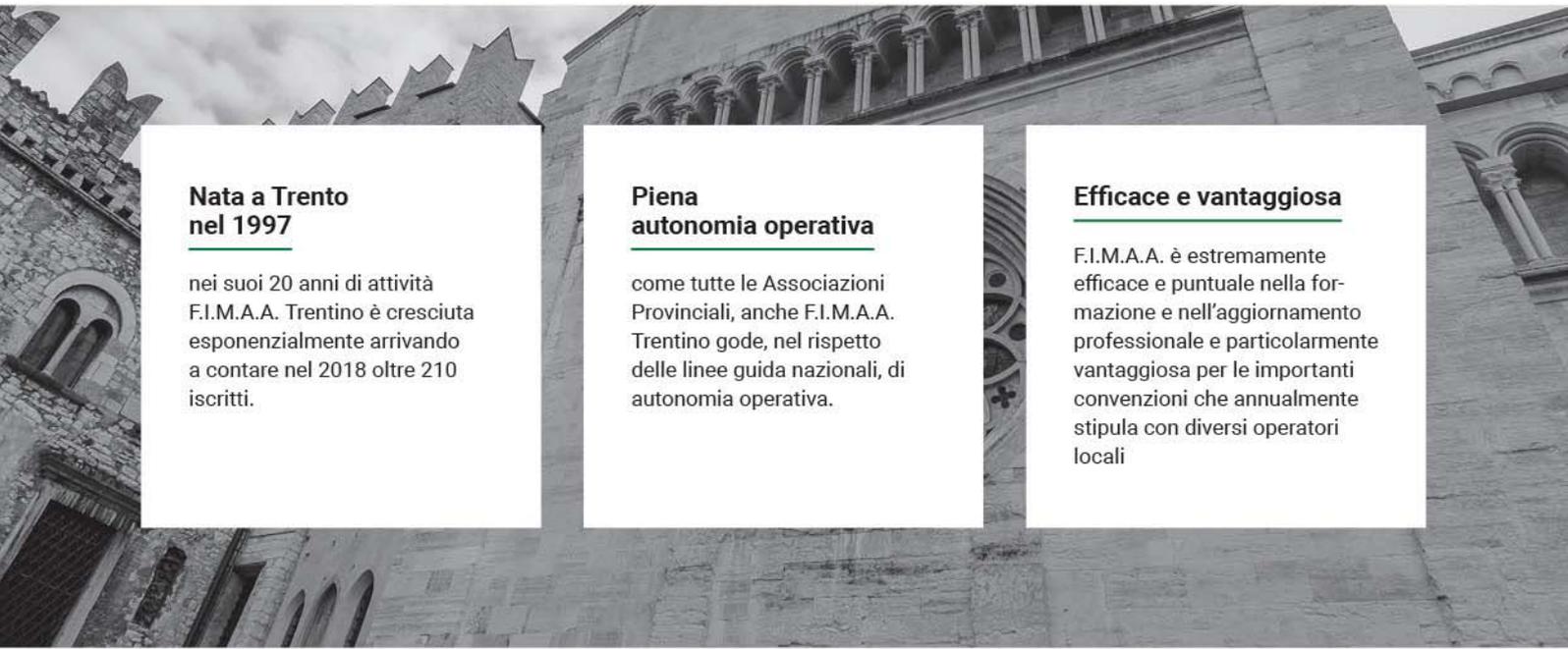
Gli associati

190
Associati immobiliari

24
Associati merceologici

214
Totale

Visita il sito fimaatrento.it per leggere l'elenco completo



Nata a Trento nel 1997

nei suoi 20 anni di attività F.I.M.A.A. Trentino è cresciuta esponenzialmente arrivando a contare nel 2018 oltre 210 iscritti.

Piena autonomia operativa

come tutte le Associazioni Provinciali, anche F.I.M.A.A. Trentino gode, nel rispetto delle linee guida nazionali, di autonomia operativa.

Efficace e vantaggiosa

F.I.M.A.A. è estremamente efficace e puntuale nella formazione e nell'aggiornamento professionale e particolarmente vantaggiosa per le importanti convenzioni che annualmente stipula con diversi operatori locali



La figura dell'Agente Immobiliare



Mediatori immobiliari non si nasce, si diventa

Nel mercato moderno l'Agente Immobiliare rappresenta la figura cruciale nel favorire l'incontro tra domanda e offerta. Il suo ruolo si sta evolvendo diventando sempre più quello di **consulente in grado di indirizzare l'investimento più idoneo alle necessità dei consumatori**.

Gli operatori immobiliari capaci di cogliere ed adattarsi velocemente alle mutazioni del settore saranno protagonisti del futuro del mercato.

Il professionista può operare come Agente Immobiliare solo ed unicamente se:

- Ha ricevuto l'idonea abilitazione alla professione
- È iscritto al registro delle imprese della Camera di Commercio nella circoscrizione in cui svolge la propria attività
- Ha attivato idonea copertura assicurativa posta a garanzia dei propri rischi professionali e a tutela dei clienti

Quali sono le caratteristiche vincenti di un Agente Immobiliare?

- Trasparenza
- Capacità di valutazione dell'immobile
- Professionalità e disponibilità in visita
- Preparazione dettagliata sull'immobile proposto
- Conoscenza approfondita del mercato immobiliare locale

[fonte: survey Nomisma 2018]

Cosa deve saper fare l'Agente Immobiliare moderno?

- Riconoscere ed individuare le aree di sviluppo futuro del tessuto urbano
- Suggestire alle imprese costruttrici le tipologie più richieste dal mercato
- Consigliare dove sia più conveniente indirizzare gli investimenti per la maggior resa
- Vantare un ricco portafogli clienti per l'acquisto, la locazione o la vendita di un immobile

[fonte: survey Nomisma 2018]



La mediazione è ben riuscita quando le parti hanno percepito assoluta trasparenza durante l'arco di tutta la trattativa e, al termine della negoziazione, si ritengono entrambe pienamente soddisfatte.



Per mantenere un alto livello di trasparenza studi di settore consigliano di concordare preventivamente l'entità delle provvigioni.

I mediatori abusivi non hanno diritto alla provvigione e qualora l'abbiano indebitamente percepita sono tenuti a restituirla alle parti. Inoltre, sono passibili di una sanzione amministrativa e in alcuni casi è prevista anche la loro denuncia all'autorità giudiziaria in sede penale.

Chiunque voglia segnalare agenti che abbiano commesso irregolarità nell'esercizio dell'attività o che esercitino abusivamente la professione di mediatore può rivolgersi alla Camera di Commercio di Trento, che, assieme alle altre autorità di controllo, vigila sull'operato degli Agenti di Affari in Mediazione e contrasta l'esercizio dell'attività abusiva.

I vantaggi
per gli associati



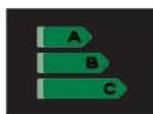
Perché è importante associarsi a F.I.M.A.A.?

Perché F.I.M.A.A. ti tutela

F.I.M.A.A. ha sottoscritto per tutti gli Associati importanti e vantaggiose convenzioni con professionisti locali per:



Tutela
sindacale



Attestati di
prestazione energetica



Assicurazione
professionale



Seminari, convegni e
approfondimenti



Assistenza informatica
con software
antiriciclaggio



Pubblicità sui media
e Guida casa



Consulenza
legale gratuita



Modulistica completa con
patrocinio dei consumatori



Contabilità aziendale



Servizi di
Confcommercio

L'Agente Immobiliare, ai sensi del codice civile (art. 1754), ha il compito di mettere in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

Il mediatore associato alla F.I.M.A.A. Italia, inoltre, deve attenersi alle norme comportamentali contenute nel Codice Deontologico dell'associazione; un documento che definisce le regole e fornisce suggerimenti comportamentali per improntare l'attività professionale secondo i principi di correttezza, rispetto, professionalità e trasparenza a tutela del Consumatore, dei Mediatori Associati e più in generale della Categoria.



Leggi il Codice Deontologico completo sul sito F.I.M.A.A.



■ Perché riceverai l'adeguata formazione e aggiornamenti tempestivi

L'evoluzione del mercato e del ruolo del mediatore e il costante aggiornamento della normativa rendono la formazione professionale una necessità.

F.I.M.A.A. Trento progetta regolarmente corsi di impatto con il mercato, di aggiornamento sulle normative e di istruzione sull'uso delle tecnologie coinvolgendo professionisti del settore e addetti ai lavori preparati ed esperti.



■ Perché riceverai gli strumenti essenziali per avviare un rapporto di fiducia con il cliente



F.I.M.A.A. studia e offre agli associati modulistica e formulari che trasmettono trasparenza e sicurezza alla clientela: proposta di locazione immobiliare, proposta di acquisto immobiliare, incarico di mediazione per la vendita immobiliare, incarico di mediazione per la locazione immobiliare, proposta di acquisto di aziende, incarico di mediazione per vendita aziende, dichiarazione di presa visione di immobile e prenotazione di acquisto di unità immobiliare.



Compravendita di merci

Il mediatore merceologico deve:

- **monitorare quotidianamente il mercato**
- **anticipare le tendenze**
- **ricercare nuove opportunità di business**
- **valutare i margini di negoziazione**
- **facilitare il buon esito delle compravendite**
- **favorire una fidelizzazione del rapporto tra venditore ed acquirente**
- **aggiornare le proprie competenze in materie specifiche**

La compravendita di merci nel mondo muove cifre sempre maggiori e l'interscambio di prodotti ortofrutticoli rappresenta una delle voci più importanti.

Il mediatore ortofrutticolo svolge da sempre la funzione di armonizzazione tra le esigenze del produttore e dell'acquirente in una filiera dove i soggetti in campo sono molteplici e molto variegati. Si va dal piccolo produttore al consorzio cooperativo con migliaia di soci conferitori, dal grossista tradizionale dei mercati generali all'impresa commerciale, dall'organizzazione di "Category management" fino alle grandi holding mondiali della grande distribuzione ed alle piattaforme di vendita online.

Le parti che compongono la filiera dell'agroalimentare operano in spazi sempre più affollati, concorrenziali e competitivi, con tempistiche strette e repentini mutamenti di trend nei consumi.

Anche i sensibili cambiamenti climatici e sociopolitici influenzano pesantemente le trattative commerciali.

Costantemente al passo con i processi di evoluzione della produzione e della distribuzione, il mediatore merceologico di prodotti freschi si pone come affidabile interlocutore in ogni fase della trattativa commerciale mantenendo la giusta imparzialità e garantendo alle parti una soluzione soddisfacente.

Il moderno mediatore ortofrutticolo agisce sul mercato nazionale ed internazionale, mettendo a disposizione la sua rete di contatti e relazioni, esercitando un'indispensabile funzione finalizzata a filtrare la domanda e l'offerta.



Il mediatore ortofrutticolo

Come in ogni altro settore economico, dalla finanza all'industria, dallo sport alla politica, la funzione del mediatore riveste un'importanza direttamente proporzionale alla complessità della trattativa. Il mediatore ortofrutticolo opera in un quadro normativo ben definito, è in possesso dei requisiti prescritti dalla Legge, è riconosciuto dalle Camere di Commercio e dalle associazioni di produttori ed è parte attiva negli organi collegiali della Consulta merceologica. Pertanto affidarsi ad un mediatore ortofrutticolo aderente a F.I.M.A.A. è il presupposto per una trattativa commerciale sicura e discreta.



Il talento percepisce le differenze; il genio, l'unità

(William Butler Yeats)



Per maggiori informazioni
visita il sito

www.fimaatrento.it



Per tesseramenti e
affiliazioni contattaci

0461-880430

www.fimaatrento.it



Dove siamo

Sede provinciale Trento
Via dei Solteri 78 - 38100 Trento

Contatti

Tel 0461-880430
Fax 0461-880300