

CORRIERE DELLA SERA

Focus Immobiliare

Colloqui Le selezioni di Gabetti, Grimaldi, Professionecasa e Tecnocasa

Oltre 2.200 agenti e mediatori per il rilancio del mattone

Nel mirino commerciali e consulenti, sia con esperienza sia junior

Riparte il mercato immobiliare dopo tre anni di difficoltà, soprattutto in termini di scambi. Motivo per cui servono nuovamente risorse da inserire all'interno dei principali operatori del settore che hanno dato il via a una nuova ondata di aperture di agenzie.

Lo scenario — «Stiamo vivendo una fase di assestamento e le condizioni per cogliere delle interessanti occasioni di acquisto ci sono tutte: prezzi in calo, offerta alta e tassi sui mutui ancora bassi», rivela Roberto Perego, direttore franchising Grimaldi, che aggiunge inoltre che «lavorare in questo settore oggi diventa ancora più affascinante per i giovani più motivati a intraprendere questa attività». Infatti in un mercato più selettivo di una volta, secondo

l'esperto, emerge solo chi dimostra serietà e preparazione.

Ma quali sono le opportunità disponibili sul piatto? Gabetti franchising agency ricerca per esempio 360 agenti da formare, aggiornare con specifico percorso formativo. Sono necessari consulenti sia con esperienza (partita Iva) sia junior (contratto a progetto) sia assistenti commerciali che sappiano usare il web 2.0 (contratto a tempo determinato e indeterminato) — hrfranchising@gabetti.it.

Mentre Grimaldi è alla ricerca di 120 funzionari commerciali e assistenti nelle agenzie junior e senior (info@grimaldifranchising.it) e Professionecasa è a caccia di 320 profili su tutto il terri-

torio nazionale: responsabili d'agenzia, agenti giovani e non e assistenti di agenzia, diplomati o laureati (professionecasa@profession-

necasa.it). Sono invece mille in tutto i professionisti, di cui 750/800 agenti immobiliari e 200 mediatori creditizi, che entreranno nel 2011 in Tecnocasa (www.tecnocasa.it; *Lavora con noi*), dove la scuola di formazione progetta e pre-dispone un piano annuale nazionale delle attività, seguendo le linee guida della holding e tenendo conto sia delle esigenze delle reti sia della situazione del mercato. «Nel 2010 il gruppo ha inserito 1.600 collaboratori nella rete immobiliare (Tecnocasa, Tecnorete) e in quella creditizia (Kiron ed Epicas), soprattutto giovani tra i 20 e i 25 an-

ni», spiega così la filosofia del gruppo di dare una chance ai neofiti, Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa franchising spa.

Nuove filiali — Infine è in crescita anche Re/Max Italia che al momento ha 200 agenzie sulla penisola e che quest'anno aprirà 50 nuove filiali, nelle quali verranno introdotti altrettanti titolari con predisposizione imprenditoriale. Quattrocentocinquanta vacancy poi per consulenti immobiliari per i punti vendita già esistenti (info@remax.it). Per coloro che sono alla prima esperienza è previsto un percorso formativo presso la University di base, mentre ai professionisti verranno impartiti corsi di specializzazione.

Irene ConsigliereESTRATTO DAL CORRIERE DELLA SERA