

Mercato. L'attenzione alla formazione e all'aggiornamento è sempre più elevata nei principali network immobiliari

Le agenzie in cerca di rinforzi

Remax punta sulle donne, Engel&Völkers predilige chi parla inglese

Castiglia Masella

Un'indagine di **Solo Affitti**, network italiano specializzato in locazioni, afferma che gli immobiliari tra i 51 e i 55 anni concludono più contratti dei giovani per merito dell'esperienza maturata e dell'affidabilità trasmessa ai clienti. Una buona notizia per gli "over 40" che aspirano a candidarsi a tale ruolo, e che possono giocare questa carta in un mondo del lavoro che tende a "rottamarli" benché nel pieno delle forze. Per esercitare la professione servono il diploma (meglio ancora la laurea), il superamento dell'esame in Camera di commercio, un'ottima capacità di relazionarsi e predisposizione alla mediazione.

Nel settore, qualcuno che assume (o cerca collaboratori) c'è. Tra i network alla ricerca figurano **Tecnocasa**, **Remax** Italia ed **Engel&Völkers**, agenzia specializzata nell'immobiliare di pregio in Italia da circa un anno. Tecnocasa, con oltre 3.200 affiliati nel nostro Paese, inserirà in organico nel 2011 circa mille uni-

tà, delle quali 750-800 nel comparto immobiliare e 200-250 in quello creditizio per Kiron ed Epicas; mentre **Remax** (200 affiliati), che vuole aprire entro l'anno 50 nuove filiali cerca altrettanti titolari, interessati al modello di studio associato e 450 consulenti per le agenzie già attive.

Tecnocasa guarda dichiaratamente ai giovani: «Puntiamo soprattutto a figure junior tra i 18 e i 35 anni anche senza una specifica esperienza, ma che intendano sposare un progetto - afferma Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa franchising -. Attraverso la formazione "on the job" in agenzia e con il supporto della scuola di formazione del franchisor, la risorsa selezionata prosegue un iter di avviamento alla professione di agente immobiliare o mediatore creditizio che dura circa due anni. Poi può diventare affiliato».

Sull'opportunità di creare micro imprenditorialità punta anche **Remax**, che nel primo trimestre 2011 ha registrato una crescita del fatturato aggregato del

19% rispetto a fine 2010. «Vogliamo insegnare una professione - commenta Dario Castiglia, presidente di **Remax** Italia - che porta guadagni e autonomia di lavoro e che permette inoltre alle donne una flessibilità di gestione che le facilita nel coniugare la professione con le altre mansioni quotidiane».

In entrambi i casi, è forte l'attenzione alla formazione e all'aggiornamento. Se Tecnocasa esibisce la sua scuola di formazione, **Remax** ha predisposto l'omonima "university", perché oggi al mediatore sono richieste nuove competenze e la capacità di offrire servizi, tra i quali, valutazione degli immobili, assistenza tecnico-giuridica in tutte le fasi della compravendita sino alla stipula del rogito notarile, le indagini ipotecario-catastali e sulla regolarità urbanistico-edilizia dell'edificio.

Engel&Völkers Italia propone invece un'assunzione a tempo indeterminato per la figura di "team assistant" e contratti di consulenza e collaborazione per gli agenti immobiliari. Il candida-

to ideale per il gruppo tedesco ha tra i 25 e i 50 anni e, oltre alle doti già citate, una buona conoscenza dell'inglese. «Una seconda lingua straniera - nota Simona Invernizzi, managing director del gruppo in Italia - costituisce un titolo preferenziale nella valutazione, dato che buona parte dei nostri clienti è straniera. Operare nel segmento di pregio significa inoltre trattare con interlocutori qualificati e una cultura generale di livello superiore è auspicabile». La ricerca in corso riguarda le filiali di Milano, di Varese e Lago Maggiore Est che aprirà durante la prossima estate. In tutto 10-15 nuove figure professionali tra consulenti junior e senior e team assistant. Sono tuttavia in corso trattative per l'apertura di nuove agenzie entro l'anno, soprattutto nel Centro-Nord d'Italia.

Ma dove deve cercare chi è interessato alla professione di immobiliare? Sui siti internet di agenzie e network, sugli annunci su stampa o web, ma senza trascurare i sempre più importanti social network come Facebook e, ancora di più, i business social network come LinkedIn e Xing.



Skill

● Skill (competenza) è ciò che serve agli operatori immobiliari oggi se vogliono concludere buoni affari: la sola stretta di mano appartiene al mediatore di un tempo. Oltre alla buona istruzione di base, al moderno agente immobiliare (è la stessa legislazione che lo impone) è richiesta una maggiore assunzione di responsabilità e la capacità di offrire consulenza, servizi e assistenza tecnico-legale in tutte le fasi della compravendita.



Le qualità. L'agente riesce meglio se ha buone capacità di relazionarsi e predisposizione alla mediazione