

» **Scenari** Il mattone cerca nuove reclute. Le opportunità di crescita per i laureati

## Agenti immobiliari, le assunzioni non si fermano

Agente immobiliare, o mediatore come sempre più spesso viene definito: una professione che oggi sembra appannata dalla crisi del mercato ma che riserva ancora grandi opportunità. A cominciare dalla richiesta che viene dalle stesse agenzie. In Italia, con la chiusura della rete di proprietà diretta di Gabetti, si è chiusa l'era in cui questa figura professionale poteva essere assunta direttamente dalla casa madre. Ma le opportunità continuano a esistere. Anche le agenzie in franchising assumono e le richieste sono molte. «Il mercato c'è e i migliori, anche in questo periodo di rallentamento dell'economia, non hanno grandi difficoltà a trovare spazio - dice Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti franchising agency -.

Basti pensare che gli spazi di crescita dell'attività

degli agenti è enorme. Infatti solo meno della metà delle case vendute passa dalle agenzie immobiliari». Per diventare agente è necessario svolgere un periodo di lavoro in agenzia e frequentare un corso per affrontare l'esame di abilitazione ed essere infine iscritto nel ruolo della Camera di commercio. Non sono richiesti titoli di studio abilitanti ed è sufficiente un diploma. Il discorso cambia se si lascia la tradizionale agenzia sotto casa e si passa alla consulenza di alto livello. In apparenza il lavoro è lo stesso ma le differenze sono invece radicali: vengono seguiti immobili di grandi dimensioni e valore, per utilizzo diretto da parte delle aziende o investimento. Anche qui la richiesta è elevata ma sono necessari studi specifici ed esperienza. «La differenza è profonda, principalmente per il servizio offerto - dice

Pierre Marin, amministratore delegato di Jones Lang LaSalle Italia -.

La preparazione dei consulenti, tutti tassativamente laureati, consente di offrire un servizio completo con collegamenti in tutto il mondo, indispensabile quando i clienti sono multinazionali e investitori qualificati». E per formare questi professionisti ci si rivolge alle aule universitarie. «I nostri corsi sono sempre completi e il mercato ci chiede i nominativi degli studenti ancor prima che i master siano terminati - dice Armando Borghi, responsabile della formazione in real estate della Bocconi di Milano -.

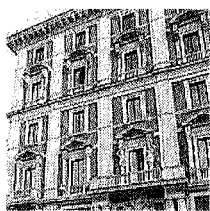
Il settore immobiliare è in costante sviluppo e la richiesta di veri professionisti è sempre più alta. Infatti il 100% dei nostri studenti trova lavoro entro tre mesi dalla fine del corso».

**Maurizio Cannone**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Prospettive

Per ora solo meno della metà delle case vendute passa dagli intermediari immobiliari



Nonostante la crisi che ha investito il mattone, le opportunità continuano a esistere. Anche le agenzie in franchising assumono e le richieste sono molte

