

Pronti a reclutare solo agenti immobiliari senior

La più grande sfida che dovranno affrontare gli agenti immobiliari nel corso del 2010 si chiama cliente. I principali network immobiliari contattati da ADVISOR hanno evidenziato che il rapporto con il cliente è cambiato. I compratori sono diventati più consapevoli del loro ruolo e sono diventati molto più preparati ed esigenti. «Chi compra casa oggi si informa ampiamente su internet prima di incontrare l'agente immobiliare: vuole visionare foto, planimetrie e magari fare un virtual tour dell'immobile in questione» precisa Giovanni Elefante, presidente di Frimm Group SpA. Opinione condivisa anche da Sarpi Immobiliare, Gabetti Franchising Agency e gli altri principali operatori. E' per questo che i compratori vogliono confrontarsi con consulenti sempre più preparati. Ed è per questo che la parola d'ordine degli ultimi anni è stata formazione. Anche per le figure senior. Così come sottolineano da Tecnocasa. «La formazione è cresciuta di livello con la nascita della KE Business School, un ramo della nostra scuola di formazione rivolta alle figure senior del settore creditizio» precisa Luigi Sada, consigliere delegato Tecnocasa Franchising Spa. «Per noi di Big il mercato ha bisogno di estrema professionalità ed, anche attraverso i nostri continui corsi di aggiornamento, vogliamo che l'agente immobiliare diventi prima di tutto consulente di fiducia per le famiglie della nostra clientela» racconta Antonio Spina, amministratore delegato di BIG. E non sarà l'unico elemento sul quale puntare. Anche la tecnologia continuerà a rivestire un ruolo di prim'ordine. «Investiremo molto anche in tec-



nologia dotandoci di una piattaforma informatica all'avanguardia che farà evolvere proprio il modo di lavorare dell'agente immobiliare» fanno sapere da Gabetti Franchising Agency. Continuare sulla strada dell'innovazione già intrapresa nel corso del 2009 è quello che intende fare il gruppo Fondocasa. Ma non è finita la campagna acquisti. Quasi tutti i network intervenuti nell'inchiesta hanno sottolineato che intendono potenziare la rete, magari puntando su figure più senior. «Quest'anno ci siamo concentrati particolarmente su persone provenienti dal settore immobiliare e con un'esperienza di carattere generale in ambito commerciale» precisa Dario Castiglia, a.d. di Re/Max Italia. «Per il 2010 l'obiettivo è di crescere di ulteriori 150 consulenti».

«Ci aspettiamo un 2010 stabile con un lieve ripresa delle transazioni dopo il primo semestre e, ovviamente ricerchiamo per continuare l'attività intrapresa di far entrare nel nostro network un altro centinaio di nuovi consulenti senior scelti soprattutto nelle principali città italiane» segnalano da Pirelli RE Agency (nella foto l'a.d. Beppe Caruso). E c'è chi ha in mente un identikit preciso del proprio consulente. E' il caso di Toscano e Solo Affitti. Nel primo caso è un tipo giovane, diplomato o laureato, estroverso e determinato nel voler raggiungere gli obiettivi e desideroso di crescere professionalmente e di avere successo. Nel secondo caso il profilo invece è caratterizzato da un uomo di circa 38 anni, diplomato, ex dipendente o imprenditore in altri settori, che vuole aprire al Nord Ovest.