

Agente immobiliare

Lavorare nel settore immobiliare significa anche mediare tra domanda e offerta di proprietà, terreni e immobili. In questa pagina trovi informazioni su **come diventare agente immobiliare**: in cosa consiste il lavoro, cosa serve per poterlo fare e quali corsi sono disponibili.

Profilo professionale

L'**agente immobiliare** rientra nella categoria che le Camere di Commercio classificano come **agenti di affari in mediazione**.

Il suo compito è quello di mettere in contatto chi vuole vendere o affittare un immobile con chi vuole comprarlo o affittarlo.

Si occupa di:

- trovare appartamenti e altri immobili (es. commerciali) da vendere
- trovare appartamenti e altri immobili da affittare

Il suo lavoro consiste quindi in primo luogo nella valutazione degli immobili, con l'obiettivo di ottenere un mandato e, successivamente, nella proposta ai potenziali clienti o affittuari degli immobili.

Il suo obiettivo è **far incontrare domanda e offerta**:

- **propone** l'appartamento in vendita
- **individua** persone interessate all'acquisto
- **accompagna** i potenziali clienti nella visita della casa
- verifica se c'è un reale interesse all'acquisto

- cerca di avviare una **trattativa**
- **media** tra le esigenze della proprietà e quelle degli acquirenti.

Questa trafila viene spesso ripetuta: è difficile che chi cerca casa trovi subito quello che vuole al prezzo stabilito.

L'agente immobiliare deve, quindi, cercare di fare da **mediatore** e mostrare agli acquirenti gli immobili che più si avvicinano ai loro gusti e alle loro esigenze, cercandoli tra quelli che la sua agenzia ha in vendita. È necessario, pertanto, che il parco vendita dell'agenzia comprenda sempre un buon numero di immobili da proporre o che l'agenzia faccia parte di una rete composta da varie agenzie. Deve, inoltre, curare nei dettagli la trattativa tra le parti, la stipula del contratto preliminare e, infine, **accompagnare** alla stipula dell'atto di vendita vero (davanti al notaio).

Competenze richieste

Per ottenere l'incarico di vendita, o di affitto, deve essere in grado di effettuare non solo la **misurazione** dell'appartamento (sulla base di una planimetria) ma anche di fare una **valutazione** commerciale della casa, in base alle variabili del mercato, in relazione a vari criteri oggettivi (stato dell'immobile, posizione, affaccio, zona ecc.).

L'agente non è soltanto una persona che si occupa delle acquisizioni e neanche un semplice venditore: è una persona professionista con ampie conoscenze di tipo tecnico.

In relazione al mandato ricevuto dal proprietario, l'agente immobiliare effettua delle **verifiche** per controllare la corrispondenza dei titoli di proprietà (atto di provenienza), le opportune visure catastali sulla proprietà ecc.

È richiesta una grande **tenacia**, molta **pazienza**, abilità oratoria e di convincimento e la **disponibilità** a orari di lavoro flessibili e prolungati.

Formazione

Per diventare agente immobiliare è opportuno seguire un percorso di studi a indirizzo **commerciale o giuridico** ma per l'accesso alla professione è

necessario anche avere l'**attestato** di frequenza di un apposito corso di formazione.

I corsi sono organizzati da enti di formazione professionale e associazioni di categoria, autorizzati dalla Regione.

Durano circa 4/6 mesi e prevedono un **numero minimo di ore** di insegnamento stabilito da ogni Regione.

Indirizzi utili per Torino e provincia

In Piemonte i **corsi** sono di 172 ore.

L'elenco degli enti che li organizzano è reperibile sul sito della [Camera di Commercio](#).

Accesso alla professione

Per poter effettuare l'iscrizione al Ruolo degli agenti di affari in mediazione (presso la Camera di Commercio) è necessario dimostrare la sussistenza di **requisiti** generali, professionali e morali.

Requisiti generali:

- aver compiuto 18 anni
- essere cittadini italiani o di uno stato membro dell'Unione Europea o cittadini stranieri con regolare permesso di soggiorno
- essere residenti o domiciliati nella provincia dove si intende svolgere l'attività

Requisiti professionali:

- aver conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado
- aver frequentato un corso di formazione preparatorio all'esame attitudinale
- aver superato con esito positivo l'esame attitudinale, volto ad accertare le capacità professionali del candidato, presso la Camera di Commercio

Requisiti morali:

- non essere interdetti, inabilitati o dichiarati falliti, salvo che non sia avvenuta la riabilitazione civile per la dichiarazione di fallimento

- non essere stati condannati per delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia, la fede pubblica, l'economia pubblica, l'industria e il commercio, oppure per omicidio volontario, furto, rapina, estorsione, truffa, appropriazione indebita, ricettazione salvo che non sia intervenuta la riabilitazione penale
- non essere sottoposti a misure di prevenzione contro la delinquenza mafiosa.

L'iscrizione al Ruolo è richiesta anche per chi svolge quest'attività in modo occasionale o discontinuo.

Gli **esami** per l'iscrizione al ruolo, presso la Camera di Commercio, consistono in un **test** a risposta guidata e, in caso di superamento con almeno 7/10, in una prova **orale** (molto selettiva).

Dove lavora

L'agente immobiliare può essere **titolare** di un'agenzia immobiliare o lavorare come **dipendente**, purché abilitato a farlo.

I titolari sono dei **liberi professionisti** che lavorano in proprio oppure sono titolari di punti vendita in **franchising**, con l'assegnazione di una zona determinata della città in cui operare.

In genere si inizia la collaborazione con un'agenzia in qualità di **praticanti**, aiutando cioè gli agenti, affiancandoli nella loro attività, senza però sottoscrivere affari in prima persona.

Si può poi continuare a operare come dipendente in qualità di acquirettore, ossia come ricercatore di incarichi di vendita, oppure in qualità di venditore vero e proprio.

La retribuzione è determinata dal contratto collettivo di lavoro dei dipendenti agenti immobiliari. Normalmente, le grandi aziende prevedono stage di formazione per i neoassunti. Lavorando in un'agenzia le possibilità di carriera consentono di arrivare anche a occupare la posizione di direttore.

Solo con l'iscrizione al ruolo è possibile operare come **agenti** immobiliari.

Le sue prestazioni sono retribuite attraverso **provvigioni** sul prezzo di vendita dell'immobile.

Dopo alcuni anni di esercizio dell'attività gli agenti iscritti al ruolo possono iscriversi anche in appositi **albi** per ottenere incarichi di perizie e consulenza tecnica da parte del Tribunale, in particolare per la valutazione degli immobili messi all'asta.

Fonte:

<http://www.comune.torino.it/torinogiovani/lavoro/agente-immobiliare>