

Esperto/a in commercializzazione immobiliare APF

analizzare, chiarire, controllare, promuovere, proporre, presentare

Che si tratti di appartamenti in affitto, case indipendenti o condomini, locali commerciali o edifici industriali, i potenziali acquirenti si rivolgono volentieri agli esperti e alle esperte in commercializzazione immobiliare per farsi consigliare da essi. Spesso si tratta anche di promuovere di un immobile in vendita. Ad esempio quando l'esperto o l'esperta in commercializzazione immobiliare viene incaricato dal cliente di trovare potenziali acquirenti adatti. Che si tratti dell'incarico di un acquirente o di un venditore, in entrambi i casi bisogna condurre prima analisi approfondite. Inoltre, bisogna chiarire aspettative di prezzo,

l'utilizzo e le possibilità di rivendita. Anche la posizione, la planimetria, le condizioni e il patrimonio edilizio vengono valutati.

Gli esperti e le esperte in commercializzazione conoscono quindi il diritto edilizio, rispettano le norme urbanistiche ed esaminano le possibilità di sviluppo. Inoltre, chiariscono le opzioni di mutuo e di finanziamento, sempre a vantaggio del loro cliente. Utilizzando strategie di marketing, presentano la descrizione dell'immobile in vendita sui media specializzati e sulle piattaforme internet fino al completamento dell'incarico.



Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché l'esperto in commercializzazione immobiliare possa preparare un'analisi significativa per il suo cliente, valuta innanzitutto la posizione, la disposizione e le condizioni dell'immobile in vendita.
- ▶ Affinché il cliente ottenga un'idea chiara del magazzino che vuole acquistare, l'esperto in commercializzazione immobiliare prepara una descrizione dell'immobile con planimetrie, foto, video e testi esplicativi.
- ▶ Affinché l'acquirente di un immobile possa ottenere un primo quadro di riferimento per il finanziamento, l'esperta in commercializzazione immobiliare gli presenta il prezzo richiesto dal venditore, nonché le opzioni di utilizzo e di rivendita in futuro.
- ▶ Affinché l'esperta in commercializzazione immobiliare possa sviluppare un concetto di marketing per aumentare la possibilità di vendita di un immobile, conduce ricerche di mercato e mette in atto le misure adeguate.

Fatti

Accesso Prima dell'esame:
a) Attestato professionale di capacità (AFC), maturità liceale o diploma commerciale o qualifica di livello terziario (attestato professionale federale, diploma federale, diploma die una scuola specializzata superiore, Bachelor o Master) e almeno 3 anni di attività professionale a tempo pieno nel settore immobiliare o
b) altra formazione e 5 anni di attività professionale a tempo pieno nel settore immobiliare e
c) in ogni caso nessuna iscrizione nel casellario giudiziale.

Formazione A seconda del fornitore: formazione parallela all'attività professionale della durata di un anno a un anno e mezzo.
Nota: I costi del corso sono parzialmente coperti dalla Confederazione.

Gli aspetti positivi Gli esperti devono mostrare grande impegno per far arrivare un immobile all'acquirente giusto. Ma se l'affare ha successo, la ricompensa che si ottiene è finanziaria e in termini di soddisfazione.

Gli aspetti negativi Il lavoro legato all'acquisto o alla vendita di un immobile può essere oneroso e talvolta noioso. Se poi l'affare rischia di fallire, c'è bisogno di una certa resistenza.

Buono a sapersi La forza motrice per gli esperti e le esperte è l'obiettivo di acquisto o di vendita, perché mettono tutto il loro impegno nella presentazione ottimale, ma anche realistica, degli immobili che promuovono per i loro clienti. Alla fine dei conti si tratta sempre di garantire la soddisfazione di tutte le parti coinvolte.

Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
abilità commerciale, interesse per la costruzione	[Bar chart showing high importance]		
affidabilità, senso di responsabilità	[Bar chart showing medium importance]		
capacità di comunicare, conoscenza delle lingue straniere	[Bar chart showing high importance]		
comprensione rapida, pensiero analitico	[Bar chart showing medium importance]		
conoscenze informatiche, capacità numeriche	[Bar chart showing medium importance]		
disponibilità a lavorare in orari irregolari	[Bar chart showing low importance]		
interesse per gli immobili e il settore immobiliare, interesse per il commercio e la vendita	[Bar chart showing high importance]		
orientamento al cliente, interesse nel marketing	[Bar chart showing high importance]		
qualità di leadership, indipendenza, atteggiamento fiducioso	[Bar chart showing medium importance]		
talento organizzativo	[Bar chart showing low importance]		

Percorsi di carriera

