



REAL ESTATE TRAINING

RAPPORTO SULLE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE
DEGLI AGENTI IMMOBILIARI IN ITALIA

A cura di Centro Studi BV invest

Overview
DICEMBRE 2022

AGENZIE IMMOBILIARI : EVOLUZIONE E FORMAZIONE PER RAGGIUNGERE L'ECCELLENZA/1

Il ruolo dell'intermediario immobiliare ha visto la propria affermazione tra gli anni settanta ed ottanta, sostituendosi agli allora «sensali», soggetti senza alcuna professionalità che operavano, talvolta ai limiti della legalità, per “mettere d'accordo” le parti al fine di definire un affare immobiliare. Successivamente furono quasi totalmente soppiantati da più appropriate modalità di intermediazione, maggiormente organizzate e, dalla fine degli anni ottanta, anche regolamentate da una specifica normativa. Per qualche decennio la figura dell'Agente Immobiliare è cresciuta, ha acquisito una propria dignità ed un proprio spazio nel mercato del real estate. E' proliferato il numero delle agenzie immobiliari e, seppur con qualche momento di flessione derivante dalla normale ciclicità, fino a qualche anno fa la professione di Agente Immobiliare, pur generando buoni guadagni, non si è qualificata sul piano della qualità. La presenza territoriale si è affermata attraverso agenzie singole (circa 85%) e reti più strutturate con il sistema del franchising o del network (circa 15%).

Poi, alla fine degli anni duemila, arriva la forte crisi, più profonda del previsto poiché connessa ad una congiuntura economica ampiamente negativa anche a livello internazionale. Lo scossone per il settore è stato davvero pesante, molti Agenti Immobiliari hanno fortemente diminuito il loro volume d'affari ed in qualche caso cambiato mestiere. Ma la causa in parecchie situazioni non è stata solo la tanto decantata crisi. E' stata anche la scarsa volontà di evolvere, di crescere, di migliorare professionalmente, la chiusura verso il cambiamento, l'innovazione, i moderni sistemi di lavoro e la mancata attenzione verso un cliente che ha altre esigenze e pretese legittimamente maggiori o più semplicemente adeguate ai tempi.



AGENZIE IMMOBILIARI : EVOLUZIONE E FORMAZIONE PER RAGGIUNGERE L'ECCELLENZA/2

Ed anche oggi, in un momento di trend positivo, da almeno un quinquennio, anche favorito da una più favorevole politica creditizia da parte degli istituti bancari, quello che talvolta emerge è un forte ritardo.

Per molti operatori è come se si percepisse un affanno per il timore di rimanere esclusi, “fuori dai giochi”, emarginati da un mercato che non aspetta nessuno ed è assolutamente promotore di una selezione darwiniana, dove non sempre sono i più grandi a resistere ma quelli che riescono invece ad adattarsi alle nuove modalità operative. E' in atto quella che io definisco “la partita del cambiamento”. Una evoluzione che non attiene solo a tentativi, spesso velleitari, di recuperare il ritardo e l'arretratezza con nuove tecnologie. Per alcuni basta attrezzarsi ed “armarsi” dello smartphone di ultima generazione o di qualche nuova applicazione, per risolvere in tempi rapidi i problemi.

Io credo che il problema sia più profondo. E i fatti lo confermano.

La media degli Agenti Immobiliari inserzioni i propri immobili attraverso i portali di settore, usa i social media, attrezza le proprie agenzie con strumenti tecnologici, in qualche caso si serve di piattaforme di condivisione, da anni in uso corrente negli Stati Uniti. Ma il risultato mediamente non cambia.

Parliamoci chiaro : le nuove tecnologie sono essenziali e determinanti! Ma quello che realmente serve è una nuova mentalità, una maggiore cultura e molta più preparazione.



AGENZIE IMMOBILIARI : EVOLUZIONE E FORMAZIONE PER RAGGIUNGERE L'ECCELLENZA/3

Ed anche recentemente, ove sembra cadere l'incompatibilità e quindi appare evidente per l'Agente Immobiliare la possibilità di offrire davvero servizi integrati a completamento dell'offerta per il cliente, l'ostacolo maggiore è la capacità di organizzarsi, di ragionare in maniera sistemica, di modernizzare la filiera operativa, di investire in marketing strategico e operativo. Solo così si potranno cogliere tutte le opportunità del caso.

Ovviamente esistono delle eccellenze, professionisti che ottengono grandi risultati, alti volumi di fatturato ed erogano servizi ad alto valore aggiunto.

Ma la maggior parte degli Agenti Immobiliari non riesce ad essere protagonista principale del mercato.

Il motivo è molto semplice: anni di ritardo non si recuperano in un attimo, non si può passare dal "paleolitico" ai tempi moderni solo usando qualche strumento informatico o pensando che il web sia onnipotente e serva a nascondere la poca "consistenza" professionale.

Perché questo è il tema principale. Quella che io definisco "consistenza" professionale, fatta di molti ingredienti ma soprattutto costruita negli anni, mattone dopo mattone, con grande umiltà e rifuggendo dalle rendite di posizione, eliminando ogni forma di presunzione (molto presente nel settore!), cercando di formarsi, come persone e professionisti, e di evolvere costantemente.



RAPPORTO SULLE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE DEGLI AGENTI IMMOBILIARI IN ITALIA

• Di seguito pubblichiamo le risultanze di un'indagine di mercato (aprile-luglio 2022) su un panel di agenti e agenzie immobiliari, presenti sul territorio nazionale, sui seguenti temi:

- ATTIVITÀ FORMATIVE
- MATERIE FORMATIVE
- OFFERTA FORMATIVA
- INVESTIMENTI IN FORMAZIONE
- FORMAZIONE A DISTANZA VS IN PRESENZA

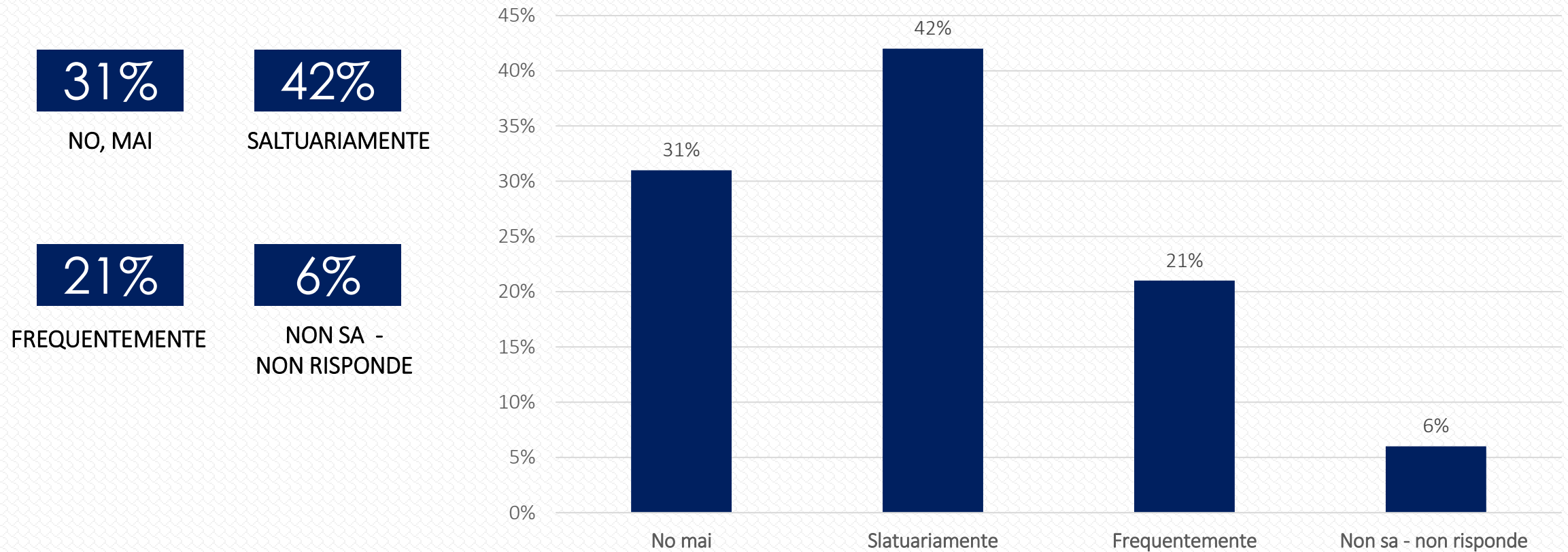
• L'indagine avviene con criterio empirico a mezzo survey digitale inviata ad un panel di Agenti e Agenzie Immobiliari e si basa su alcuni quesiti a risposta multipla.

• L'indagine non ha valenza scientifica ma è una semplice analisi delle abitudini, dei comportamenti e dei trend operativi del momento.



1) ATTIVITÀ FORMATIVE

➤ Frequenti normalmente corsi di formazione?



2) MATERIE FORMATIVE

➤ Su quali materie frequenti corsi di formazione

52%

TECNICHE

27%

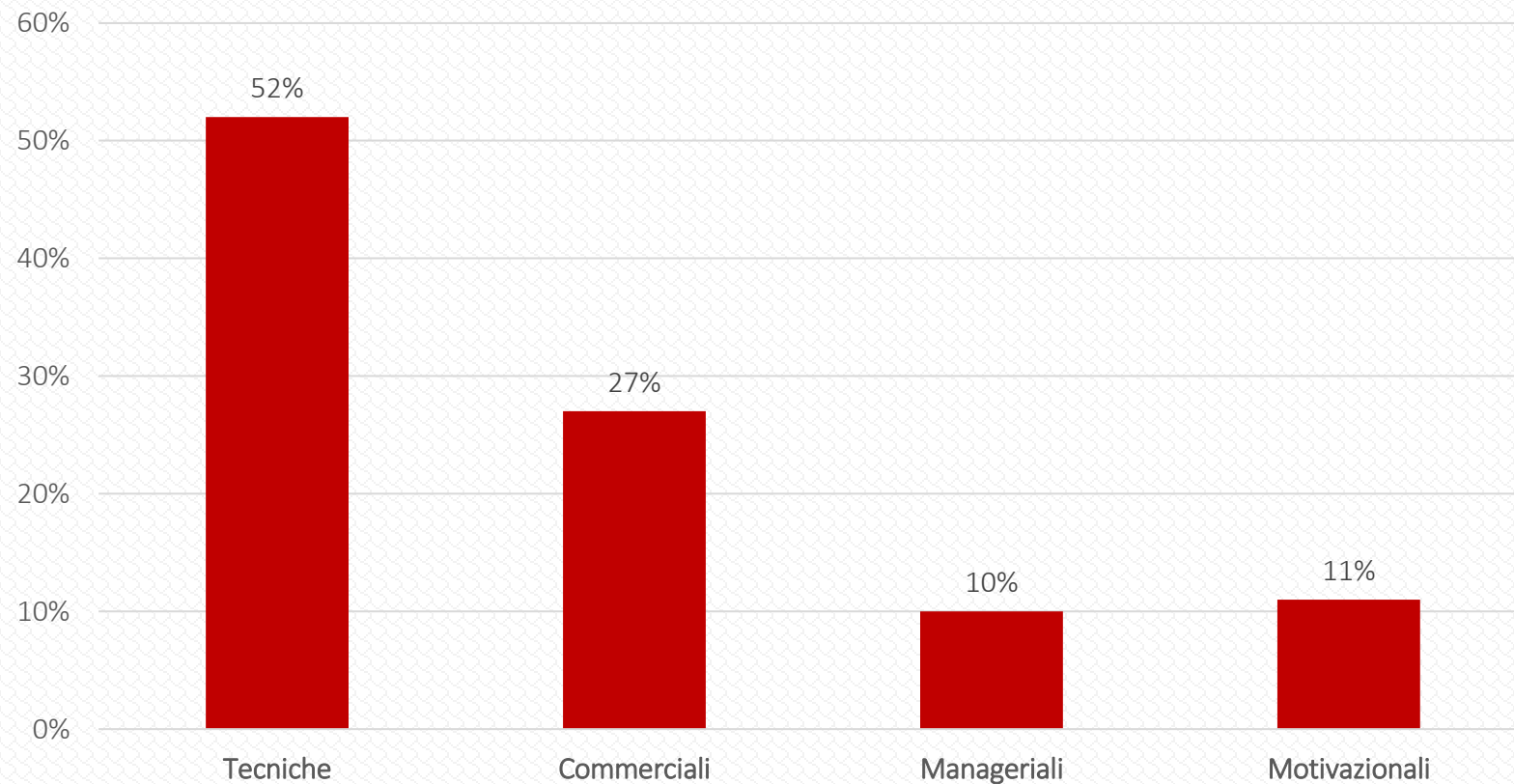
COMMERCIALI

10%

MANAGERIALI

11%

MOTIVAZIONALI



3) OFFERTA FORMATIVA

➤ Come giudichi la qualità dell' offerta formativa?

29%

SCARSA

44%

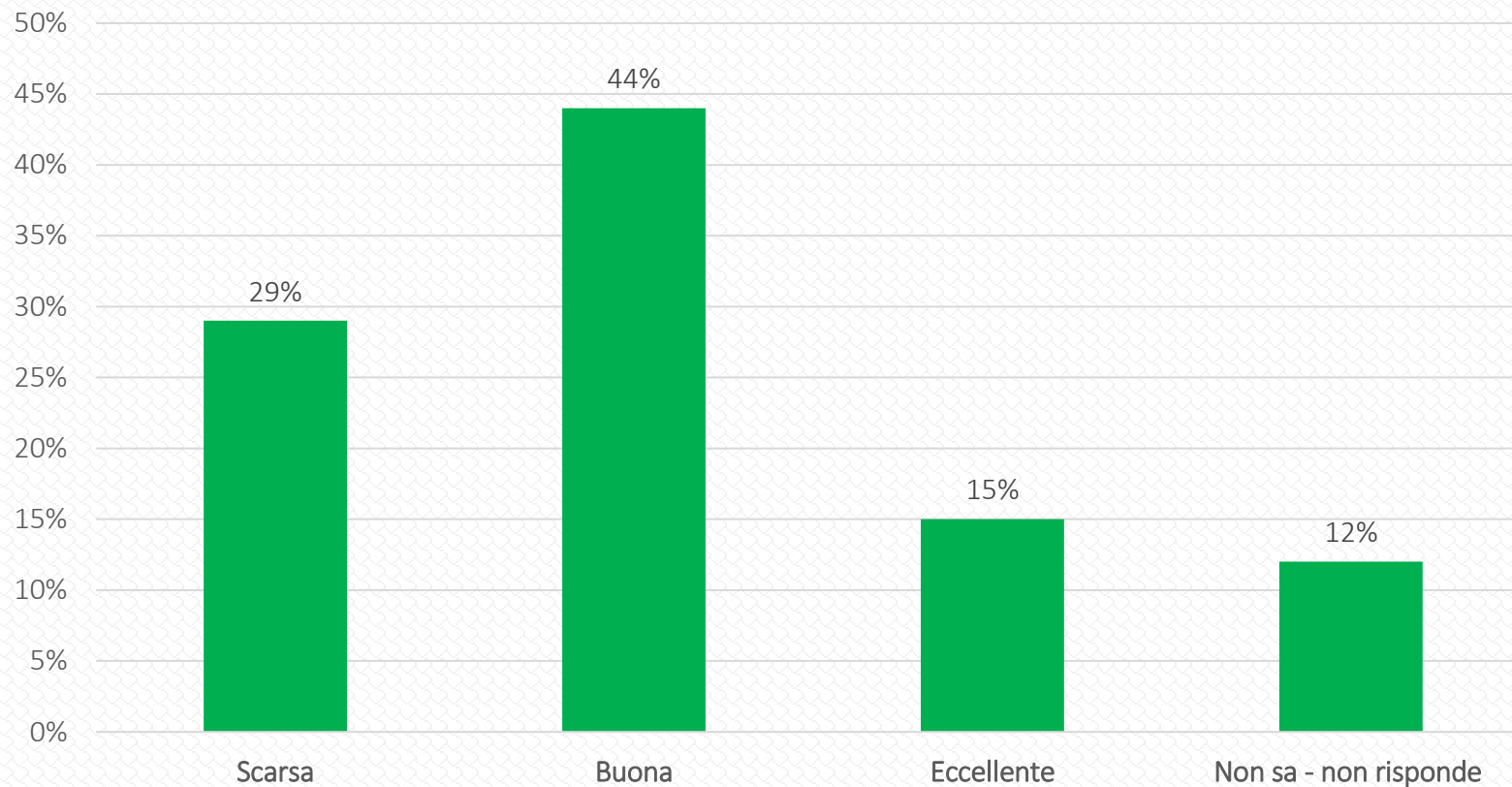
BUONA

15%

ECCELLENTE

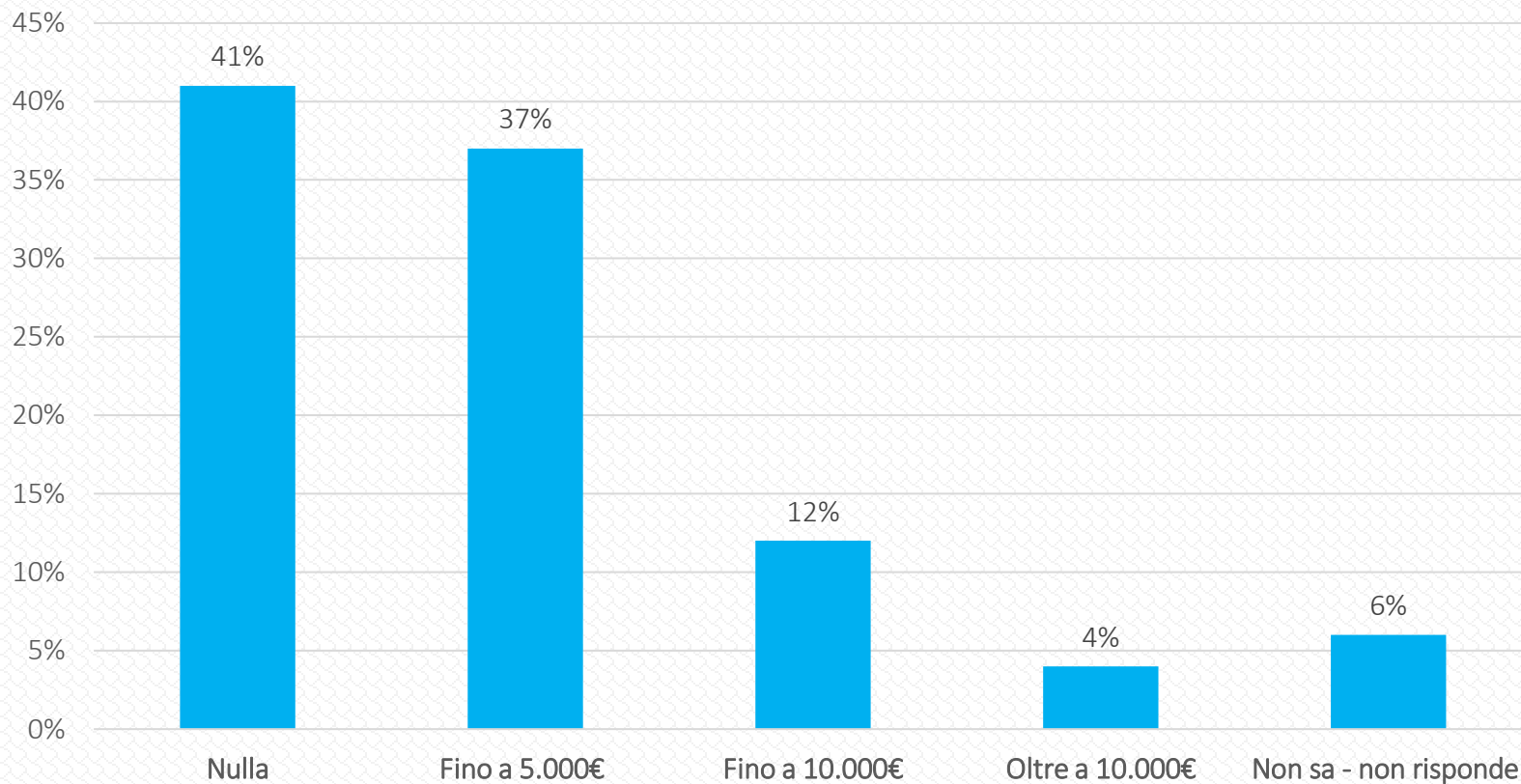
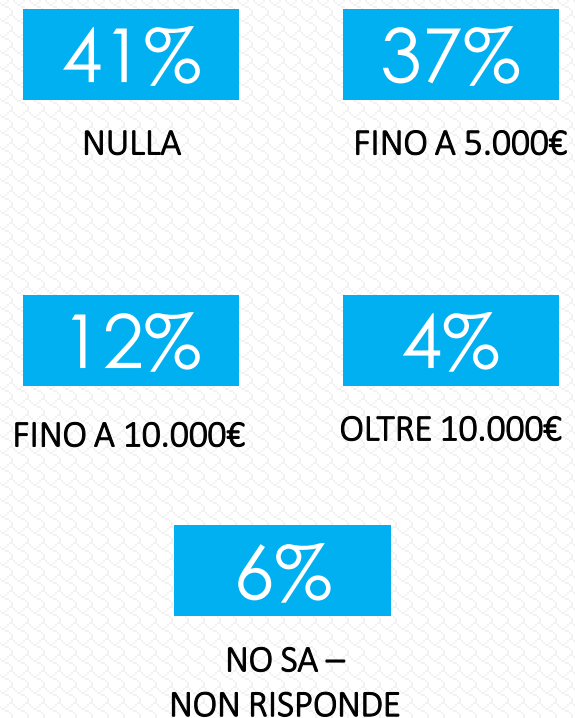
12%

NON SA –
NON RISPONDE



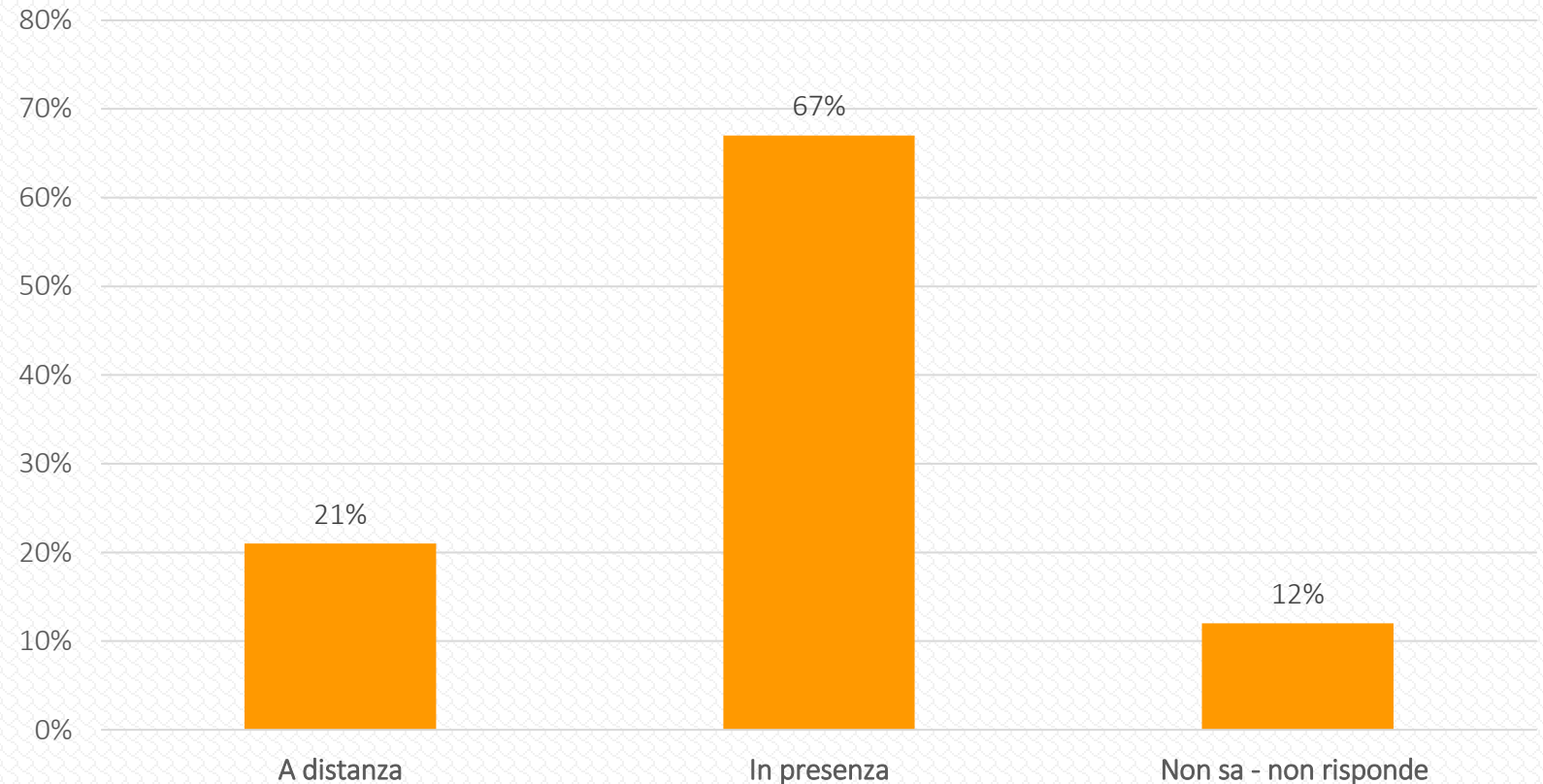
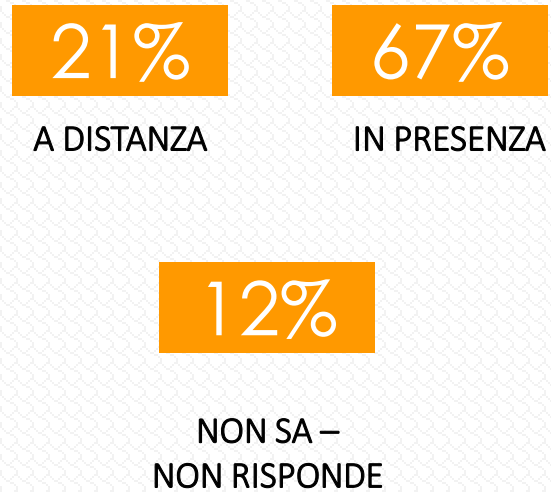
4) INVESTIMENTI IN FORMAZIONE

➤ Quale somma investe la tua agenzia su base annua per la formazione?



5) FORMAZIONE A DISTANZA VS FORMAZIONE IN PRESENZA

➤ Quale modalità formativa prediligi?



HIGHLIGHTS ATTIVITÀ FORMATIVE

- La formazione è ancora ritenuta un'attività marginale e non essenziale
- La formazione è prevalentemente tecnica e poco commerciale - manageriale
- La qualità dell'offerta formativa è ritenuta buona anche se non eccellente
- Gli investimenti in formazione risultano essere nulli o mediamente bassi
- Si predilige la formazione in presenza





BV INVEST è una società guidata da Bruno Vettore, manager con esperienza trentennale nel settore immobiliare, fondata nel 2011, che si occupa di consulenza strategia, formazione manageriale e real estate advisory.

www.bvinvest.it