Comune di Cinisello Balsamo

JOB WEEK

13-17 NOVEMBRE 2023

VILLA GHIRLANDA SILVA
VIA FROVA 10, CINISELLO BALSAMO

SPAZIO AL LAVORO

La settimana dedicata a chi cerca lavoro

Media partner

Nordmilano24.it

Associazione Italiana Manutenzione A.I.MAN.

Associazione Metropolitana Nord Milano

ANCE Milano Lodi Monza e Brianza

ASSOLOMBARDA

CB COMM Commercianti Cinisello Balsamo

Confartigianato Imprese Milano Lodi Monza e Brianza

Confcommercio Imprese per l'Italia Milano Lodi Monza e Brianza

Associazione Territoriale di Sesto San Giovanni

Confcooperative Milano e dei Navigli

Unione Artigiani della Provincia di Milano e della Provincia di Monza e Brianza

Afol Metropolitana colleghiamo il lavoro

cdo Milano

CIOFS-FP Lombardia

CNOS-FAP Salesiani Don Bosco Lombardia Sesto San Giovanni

FIAIP Collegio di Monza e Brianza

Fondazione Mazzini

I.T.S. Lombardia meccatronica

legacoop Lombardia

Ordine degli Avvocati di Milano

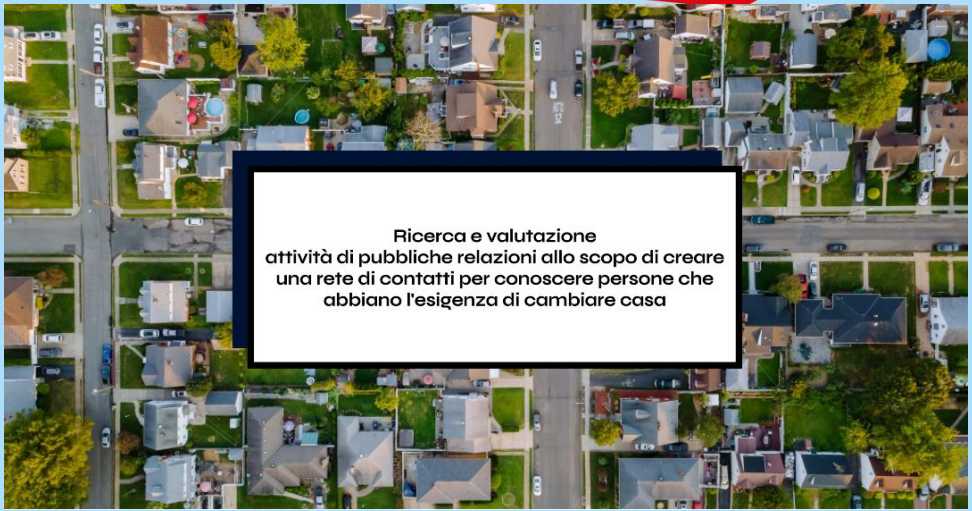
Progetto Donne Imprenditrici

UCIMU Sistemi per produrre

FIAIP

COLLEGIO DI MONZA E BRIANZA

JOB WEEK
13-17 NOVEMBRE 2023
VILLA GHIRLANDA SILVA
VIA FROVA 10, CINISELLO BALSAMO



Vengono utilizzati vari sistemi (secondo la predisposizione individuale) dal contatto diretto ai social o tecniche e campagne specifiche (strategie che ogni agenzia attua secondo la propria esperienza e struttura).
Si realizzano stime di Valutazione delle proprietà attraverso l'uso dei più moderni ed efficaci strumenti digitali che utilizzano le migliori banche dati (BigData) per determinare il più probabile valore di mercato. Suggerendo soluzioni per migliorare la percezione delle potenzialità della porzione immobiliare.

2. Valorizzazione e piano Marketing: impegno e costante attenzione alla comunicazione e con l'ausilio di professionisti (home staging) viene dato il giusto risalto alle caratteristiche di ciascun immobile per il migliore apprezzamento possibile.
Vengono realizzati servizi fotografici, video e viene creato un piano editoriale con la creazione di annunci ad hoc, utilizzando anche la IA.
Si programmano le visite agli immobili, promuovendo, la proposta, sui vari canali di vendita, inclusi siti web, social media e annunci cartacei. Si contattano i clienti già presenti nelle banche dati.

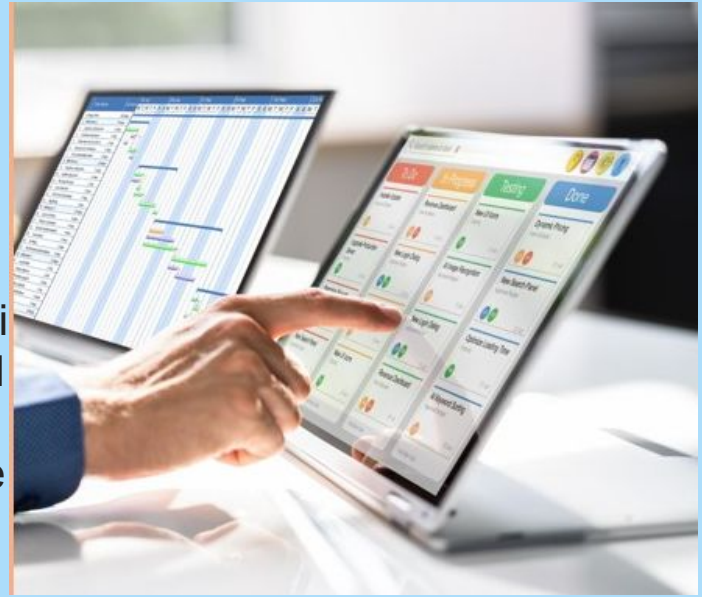
3. Intermediazione:
Il cuore ed il fine (non ultimo) dell'Agente Immobiliare è la mediazione (legge 39/89 e successive).
La messa in contatto di più persone con il raggiungimento di un accordo con persone dagli opposti interessi sono il coronamento dell'impegno profuso sino a quel momento ma non è il termine delle attività.

4. **Gestione documentale**: L'Agente Immobiliare si prodiga per il recupero documentale, per le verifiche urbanistiche e catastali (con l'ausilio di un tecnico), esegue le ispezioni ipotecarie, scarica la scheda (planimetria) dal catasto, consulta (eventualmente) il notaio nel caso di problematiche; incarica tecnico per la predisposizione dell'APE. Predispone il preliminare di compravendita o i contratti di locazione eseguendo le relative registrazioni.

JOB WEEK
13-17 NOVEMBRE 2023
VILLA GHIRLANDA SILVA
VIA FROVA 10, CINISELLO BALSAMO

5. Consulenza: Forniscono consulenza ai clienti su questioni commerciali, legali, fiscali e finanziarie legate alle transazioni immobiliari, avvalendosi della rete di professionisti che quotidianamente affiancano la sua struttura

6. Conoscenza di mercato: Gli agenti immobiliari devono essere aggiornati sul mercato immobiliare locale, conoscere i prezzi degli immobili venduti (spesso si utilizzano banche dati a loro accessibili che comprendono valutazioni e vendite eseguite dagli Agenti Immobiliari, si pensi che anche le transazioni rilevate dall'OMI hanno ritardi di un anno).
Devono conoscere le tendenze locali e le leggi che regolamentano il mercato immobiliare.



7. Networking: Le migliori agenzie costruiscono una rete di contatti con i professionisti della filiera, con i potenziali acquirenti.
Spesso fanno parte di consorzi o reti di Agenti che utilizzano risorse comuni ed hanno un protocollo di lavoro molto rigido per l'interscambio d'informazione con regole certe e chiare al fine di garantire al venditore la proposta più opportuna e, nel contempo, offrendo al potenziale acquirente la più ampia offerta possibile.

8. Supporto post-vendita: Assicurano e mantengono un servizio di assistenza continuativo ai loro clienti anche dopo la chiusura di una transazione immobiliare.

In Italia come in molti paesi, gli agenti immobiliari devono essere regolarmente autorizzati, seguire un corso di abilitazione con esame finale.
Non obbligatorio ma fortemente consigliato il perseguire il continuo aggiornamento ed a tal fine frequentano corsi di formazione per garantire la loro competenza e conformità alle leggi locali.

SUPPORTO POST-VENDITA

JOB WEEK
13-17 NOVEMBRE 2023
VILLA GHIRLANDA SILVA
VIA FROVA 10, CINISELLO BALSAMO

Percorso Formativo e Opportunità di Carriera

- **Istruzione di Base:** diploma di scuola superiore (Geometra, ecc..)
- **Corso di Formazione/abilitazione:** corso specifico per Agenti Immobiliari
- **Abilitazione**: Esame tenuto dalle CCIAA che abilita all'esercizio dell'attività in tutti gli stati dell'Unione Europea
- **Formazione Continua:** Corsi di aggiornamento quali ad esempio(oltre ai tecnici per leggi e fiscalità) Neuroselling, comunicazione e marketing, utilizzo Social, Intelligenza artificiale
- **Esperienza Pratica**: un percorso in affiancamento alle diverse figure dall'assistente alla gestione dei clienti.