

PRONTI, PARTENZA, VENDITA!



Guida all'inizio della carriera
da Agente Immobiliare

Lucia Corona

INDICE



About me

Introduzione

Chi è e di cosa si occupa l'agente immobiliare

Attività quotidiane di un agente immobiliare

Prospettive di guadagno di un agente immobiliare

Come diventare un agente immobiliare

Conclusioni



ABOUT ME



Ciao, mi chiamo Lucia Corona, e sono un'esperta nel settore immobiliare, con oltre un decennio di esperienza e centinaia di transazioni concluse. Il mio viaggio nel mondo immobiliare ha avuto inizio da zero.



Ricordo quei giorni, quando appena ventenne, per la prima volta mi sono trovata a chiedermi cosa significasse lavorare in un'agenzia immobiliare. Tutto è iniziato dopo aver visto una pubblicità di un noto franchising immobiliare, che ha acceso in me una curiosità senza precedenti. In quel momento, il mio bagaglio di competenze era vuoto, ma c'era un forte desiderio di apprendimento verso il mondo delle compravendite immobiliari. Ho cominciato così la ricerca di un lavoro dove potessi imparare tutto ciò che desideravo sapere al riguardo.



È stato un percorso fatto di determinazione, pazienza e una sete inarrestabile di conoscenza.

Attraverso ogni sfida e cogliendo ogni momento di apprendimento, ho plasmato una solida base di competenze nel campo delle transazioni immobiliari e dell'intermediazione. Ed ora, eccomi qui, desiderosa di condividere questa esperienza unica e mostrare a tutti come sia possibile trasformare la passione in una carriera di successo, nell'affascinante mondo dell'immobiliare.

Il mio percorso è la dimostrazione vivente che con passione, impegno costante e il desiderio instancabile di apprendere, si possono superare tutte le sfide iniziali e costruire una carriera appagante nel settore immobiliare.

INTRODUZIONE

**"Non è perché le cose sono difficili che non osiamo,
è perché non osiamo che le cose sono difficili."**

Seneca

Questo ebook è stato creato pensando a coloro che, come te, hanno una passione per l'intermediazione immobiliare ma non hanno mai avuto un contatto diretto con questo affascinante mondo.

Nasce come una guida per i principianti, offrendo un percorso accessibile a chi desidera avvicinarsi all'attività di agente immobiliare.

Se hai sempre sognato di entrare nel settore immobiliare ma non hai mai avuto esperienza, questo e-book è la tua porta d'accesso.

Con linguaggio chiaro e un po' per volta ti condurrà attraverso i concetti base, fornendoti le prime conoscenze necessarie per iniziare la tua avventura come agente immobiliare.

Scoprirai, passo dopo passo, cosa significa essere un agente immobiliare, comprenderai quali sono le competenze minime per iniziare a intermediare le compravendite immobiliari e riceverai consigli preziosi su come avviare la tua carriera in questo affascinante settore.

Indipendentemente dal tuo livello di conoscenza attuale, questo e-book è progettato per essere un punto di partenza per coloro che hanno il sogno di entrare nel mondo dell'intermediazione immobiliare senza alcuna esperienza pregressa.

È il tuo primo passo verso la realizzazione di questo sogno.

**Sii impegnato
a offrire
valore.
Il successo
arriva
quando si è
determinati a
servire gli
altri.**

(Tony Robbins)



COME INIZIARE: REQUISITI NECESSARI E PASSI DA SEGUIRE PER DIVENTARE UN AGENTE IMMOBILIARE

Chi è e di cosa si occupa l'agente immobiliare

Un agente immobiliare **funge da intermediario tra acquirenti e venditori**, aiutando entrambe le parti a trovare accordi soddisfacenti, costituisce il ponte tra chi vende una proprietà e chi desidera acquistarla, facilitandone le transazioni.



L'agente immobiliare svolge diverse attività legate alla compravendita, all'affitto o alla gestione di proprietà immobiliari, ad esempio, trova proprietà in vendita o in affitto e ne valuta il valore di mercato, aiuta i clienti a negoziare prezzi, condizioni contrattuali e tanti altri dettagli legati alla transazione.

Si occupa di pubblicizzare le proprietà disponibili attraverso annunci, siti web, social media e altri canali di marketing, organizza appuntamenti per visite alle proprietà in vendita e fornisce ogni informazione necessaria, prepara e gestisce tutta la documentazione legale utile per la compravendita o l'affitto delle proprietà.



Fornisce consulenza ai clienti riguardo ai finanziamenti per l'acquisto di un immobile (se ne ha le competenze ed è abilitato a farlo) e gestisce le trattative tra acquirenti e venditori o tra locatori e affittuari, garantendo che tutti i dettagli siano atti a tutelare entrambe le parti.



In sostanza, gli agenti immobiliari svolgono un ruolo chiave nel facilitare le transazioni immobiliari, fornendo assistenza professionale e guidando i clienti lungo l'intero processo di compravendita o affitto di una proprietà.

**Noi siamo ciò
che facciamo
ripetutamente.**

**L'eccellenza,
quindi, non è
un'azione, ma**

un'abitudine

(Aristotele)



DI COSA SI OCCUPA L'AGENTE IMMOBILIARE

Più impari, più capisci quanto c'è ancora da imparare. (Confucio)



1. Assistenza ai clienti

L'agente immobiliare aiuta gli acquirenti a individuare le proprietà in base ai requisiti richiesti, (solitamente dimensioni, budget, posizione) e presenta al venditore delle offerte compatibili comunicando in modo efficace e trasparente le offerte, le richieste e le condizioni tra acquirenti e venditori.

2. Valutazione delle proprietà

Ha competenze nella valutazione delle proprietà e nel determinare un prezzo equo e realistico, basato sulle condizioni del mercato locale, e offre una valutazione quanto più accurata possibile degli immobili, aiutando i venditori a stabilire prezzi competitivi e gli acquirenti a valutare se il prezzo richiesto sia adeguato.

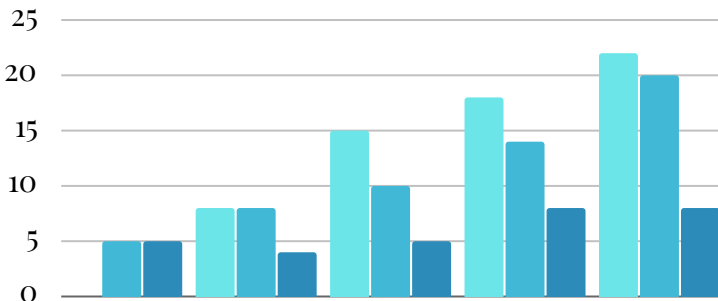
3. Gestione dei contratti

Oltre a presentare le proprietà, l'agente fornisce consulenza professionale, occupandosi della preparazione e della gestione dei contratti, assicurandosi che siano completi, accurati e in linea con le leggi e le normative locali.



Gestisce l'intero processo, dalla presentazione dell'offerta fino alla chiusura della transazione, garantendo una conclusione senza intoppi, pertanto, deve occuparsi di molteplici aspetti amministrativi e burocratici per garantire una transazione senza intoppi.

Quando sorgono controversie o divergenze, agisce come mediatore, cercando soluzioni soddisfacenti per entrambe le parti coinvolte.



4. Capacità comunicative

Offre supporto continuo ai clienti durante l'intero processo di acquisto o vendita, rispondendo alle domande, fornendo chiarimenti e garantendo assistenza anche dopo la chiusura della transazione.

Ha elevate capacità di comunicazione affinché possa comprendere le esigenze dei clienti e comunicare in modo chiaro ed efficace con tutte le parti coinvolte e, inoltre, agisce sempre nell'interesse dei suoi clienti, lavorando per ottenere il miglior affare possibile in base alle esigenze e alle richieste dei clienti.



Si comprende, dunque, come il ruolo dell'agente immobiliare è multidimensionale e richiede una combinazione di competenze pratiche, tecniche, capacità relazionali e conoscenza approfondita del settore immobiliare, per garantire transazioni di successo e soddisfazione dei clienti.

In sintesi, l'agente immobiliare svolge un ruolo fondamentale non solo nell'agevolare le transazioni tra acquirenti e venditori, ma anche nel fornire consulenza esperta, guidando i clienti attraverso ogni fase del processo immobiliare.



*Gli agenti immobiliari
sono artisti della
negoziiazione*

**La
determinazione
è il motore che
trasforma i
sogni in
obiettivi e gli
obiettivi in
realtà**



ATTIVITÀ QUOTIDIANE DI UN AGENTE IMMOBILIARE

Vediamo quali sono materialmente le attività che ogni agente immobiliare svolge quotidianamente.

Monitoraggio costante del mercato

L'agente monitora costantemente le tendenze di mercato, verifica giornalmente le nuove proprietà in vendita e raccoglie nuove richieste dei potenziali acquirenti.



Ispeziona le proprietà mettere in vendita, valutandone le condizioni, le caratteristiche e l'idoneità ad essere immesse sul mercato e ne determina il prezzo, ben sapendo che è proprio quest'ultima la caratteristica principale che determinerà il successo o l'insuccesso di una vendita.

Una delle grandi difficoltà è far comprendere al venditore il reale prezzo di collocamento dell'immobile, ecco perché attribuiamo al momento della valutazione, un'importanza cruciale.

Valutazione della proprietà

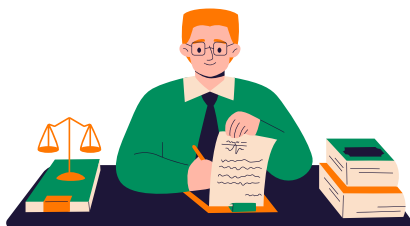
L'agente, dopo aver ispezionato le nuove proprietà da vendere, utilizza le proprie conoscenze e tutti gli strumenti a sua disposizione per assegnare accuratamente un valore alle proprietà, prendendo in considerazione vari fattori come la posizione, le condizioni e le caratteristiche (ad esempio la dimensione dell'immobile, la sua destinazione e il mercato di riferimento su cui sarà collocato in vendita), aiutando i venditori



a fissare prezzi competitivi e realistici per massimizzare l'attrattiva delle loro proprietà e ridurre il tempo di permanenza sul mercato dell'immobile.

Preparazione e gestione dei contratti

Si occupa della predisposizione della documentazione necessaria per la conclusione delle transazioni, assicurando che siano conformi alle leggi e alle richieste delle parti coinvolte.



Si occupa attivamente della negoziazione tra acquirenti e venditori per raggiungere accordi soddisfacenti per entrambi. Raccoglie i documenti necessari, spesso instaurando collaborazioni con tecnici esterni per la sistemazione di qualche incongruenza, predispone gli incarichi di mediazione o le proposte di acquisto e altre formalità amministrative necessarie per avviare e concludere le transazioni immobiliari.

Attività di marketing e promozione

Realizza annunci accattivanti e informativi per promuovere le proprietà, utilizzando varie piattaforme pubblicitarie e i mezzi digitali, sfruttando i social media, siti web e altre piattaforme online per raggiungere un pubblico più ampio e generare interesse per le proprietà in vendita.

Realizza servizi fotografici e tour virtuali, in proprio o grazie a collaborazioni con professionisti del settore, pertanto impiega, oltre che il proprio tempo, anche risorse economiche non indifferenti per poter presentare al meglio le proprietà e collocarle online sui siti che offrono la maggiore visibilità.

Gestione delle relazioni clienti e pianificazione

Risponde alle telefonate, fornisce spiegazioni alle domande dei clienti, cerca di costruire relazioni con i clienti potenziali e di mantenere quelle già instaurate con i clienti esistenti. Organizza appuntamenti, visite, e si assicura che tutte le attività siano programmate in modo efficiente.

Formazione e aggiornamento

Non ultimo, l'agente deve mantenere costantemente aggiornate le proprie conoscenze, partecipando a corsi di formazione e di aggiornamento sulle normative e sulle tendenze del mercato immobiliare, per offrire sempre un servizio informato e di qualità.



Queste attività riflettono solo una parte delle attività quotidiane di un agente immobiliare, mostrando quanto sia vario e impegnativo il suo lavoro, nel fornire assistenza ai clienti e facilitare transazioni immobiliari di successo.

**Nel settore
immobiliare,
la dedizione è
ciò che
separa gli
agenti
mediocri da
quelli di
successo**

(Mike Ferry)



Prospettive di guadagno di un agente immobiliare

Le prospettive di guadagno di un agente immobiliare possono variare notevolmente in base a diversi fattori, tra cui esperienza, zona geografica in cui si opera, capacità di networking, settore specifico (residenziale, commerciale, di lusso), e volume di transazioni.



Esperienza e reputazione

Gli agenti immobiliari esperti e con una buona reputazione nel settore tendono ad attirare più clienti e a negoziare commissioni più alte.

**IL GUADAGNO
DIPENDE DAL
NUMERO DI
TRANSAZIONI
PORTATE A
TERMINE**



Area geografica

Importantissimo fattore che regola la potenzialità del guadagno di un agente immobiliare è l'area in cui opera.

Le aree con un mercato immobiliare più attivo o con proprietà di lusso possono offrire commissioni più elevate.



Commissioni sulle vendite

Gli agenti immobiliari guadagnano attraverso commissioni basate sul valore delle proprietà vendute o affittate. Le commissioni sono una percentuale del prezzo di vendita o dell'affitto e possono variare dal 1% al 6% o più, a seconda della zona e del tipo di proprietà.

Specializzazioni

Gli agenti specializzati in nicchie di mercato (come proprietà di lusso, immobili commerciali ecc...) possono guadagnare commissioni più elevate grazie al valore delle proprietà trattate. Più è ampia la tua rete di contatti più avrai opportunità di concludere affari e di guadagnare.

**L'unico modo
per prevedere
il futuro è
crearlo.
Prendi il
controllo della
tua carriera e
dei tuoi
risultati.**

(Mike Ferry)



ORARIO DI LAVORO

Gli agenti sono considerati alla stregua degli imprenditori, pertanto possono avere orari flessibili e massima libertà di organizzazione del proprio tempo, ma il loro guadagno dipende anche dalla disponibilità a lavorare fuori dagli orari standard, per soddisfare le esigenze dei clienti.



Ricorda che, se da un lato, le prospettive di guadagno possono essere promettenti nel settore immobiliare, dall'altro c'è da mettere in conto una grande dedizione, abilità nello stabilire e mantenere le relazioni e di chiudere le trattative, oltre una elevata competenza professionale dell'agente.

Inoltre, è importante considerare che i guadagni possono variare da un periodo all'altro e possono richiedere tempo prima di diventare consistenti, specialmente all'inizio della carriera.



Come diventare un agente immobiliare

Se stai considerando di iniziare una carriera come agente immobiliare considera che questo richiede impegno, formazione e dedizione. Se è qualcosa che ti appassiona, seguire questi passaggi può aiutarti a intraprendere questo percorso professionale.

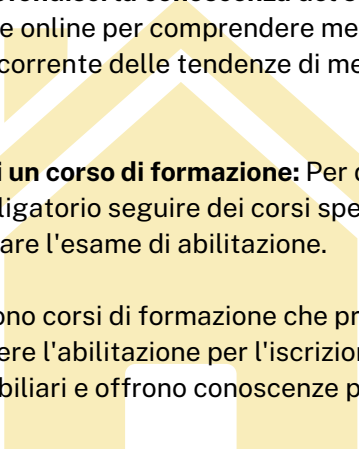
Ecco alcuni passi che potresti seguire per iniziare:

Assicurati di avere i requisiti necessari

Non è necessario avere una laurea per accedere alla professione di agente immobiliare, ma è necessario avere almeno un diploma di scuola secondaria superiore di secondo grado e di qualsiasi indirizzo, frequentare un corso per Agenti Immobiliari e superare l'esame della Camera di Commercio.

Tuttavia avere una laurea in economia, giurisprudenza, altre materie economico/finanziarie o altri settori correlati può fornire una solida base di conoscenze utili per comprendere le dinamiche del settore immobiliare.





Approfondisci la conoscenza del settore: leggi libri, articoli e risorse online per comprendere meglio il mondo immobiliare. Sii al corrente delle tendenze di mercato e delle normative locali.

Segui un corso di formazione: Per diventare agente immobiliare è obbligatorio seguire dei corsi specifici per agenti immobiliari e superare l'esame di abilitazione.

Esistono corsi di formazione che preparano agli esami per poter ottenere l'abilitazione per l'iscrizione al ruolo degli agenti immobiliari e offrono conoscenze pratiche del settore.

Rivolgiti alla Camera di Commercio della tua zona per informazioni più dettagliate sull'organizzazione dei corsi e le date degli esami e le modalità di iscrizione.

Definisci i tuoi obiettivi, pianificando il tuo percorso e stabilendo obiettivi a breve e lungo termine, decidendo se vuoi lavorare per conto proprio o associarti a un'agenzia.

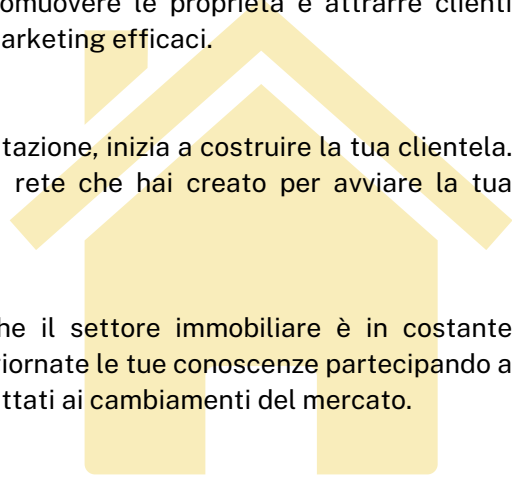
Migliora le abilità di comunicazione lavorando sulle tue competenze comunicative e relazionali: essere un agente immobiliare richiede forti capacità di networking e acquisisci conoscenze su come promuovere le proprietà e attrarre clienti attraverso strategie di marketing efficaci.

Inizia a lavorare

Una volta ottenuta l'abilitazione, inizia a costruire la tua clientela. Sfrutta le relazioni e la rete che hai creato per avviare la tua attività.

Formazione continua

Non dimenticare mai che il settore immobiliare è in costante evoluzione. Mantieni aggiornate le tue conoscenze partecipando a corsi di formazione e adattati ai cambiamenti del mercato.



**"La chiave
del successo
come agente
immobiliare
è offrire un
servizio
eccezionale
e costruire
relazioni
durature."**

(Mike Ferry)

CONCLUSIONI

LA COMPONENTE EMOTIVA

Dal punto di vista emotivo, l'attività dell'agente immobiliare può essere molto coinvolgente e ricca di sfumature.

Gli agenti immobiliari spesso provano una grande soddisfazione nel supportare i clienti durante un momento significativo della loro vita, come l'acquisto della loro casa ideale o la vendita di un luogo caro. Essere parte di questo processo può portare gioia e gratificazione emotiva.



Empatia e connessione: Lavorare da vicino con i clienti richiede empatia e capacità di connessione. Gli agenti immobiliari devono comprendere i desideri, le esigenze e talvolta anche le preoccupazioni dei loro clienti, costruendo una relazione di fiducia e connessione emotiva.



Gestione dello stress: l'attività immobiliare può essere intensa e stressante. Gli agenti devono gestire le pressioni di trattative complesse, scadenze e, non ultimo, le aspettative dei clienti. Ciò richiede un forte controllo emotivo e capacità di gestione dello stress.



Entusiasmo per il successo: la chiusura di un affare immobiliare può portare un'enorme soddisfazione e gratificazione emotiva. L'agente può provare entusiasmo e gioia nel vedere soddisfatte le aspettative del cliente e nel raggiungere un obiettivo importante.



Delusione e resilienza: allo stesso tempo, gli agenti possono sperimentare momenti di forte delusione quando, ad esempio, le trattative non vanno come sperato.

Tuttavia, la resilienza emotiva è fondamentale in questo settore, poiché è necessario *superare i fallimenti e continuare a cercare opportunità*.

In definitiva, l'attività dell'agente immobiliare è intrisa di un mix di emozioni: dalla soddisfazione nel realizzare i sogni dei clienti alla gestione dello stress e delle delusioni, fino all'entusiasmo per il successo.

La capacità di gestire questa gamma di emozioni è essenziale per avere successo nel settore immobiliare.

**La resilienza è il
superpotere nascosto
che emerge quando si
affrontano le sfide con
determinazione e
speranza.**



Lucia Corona

www.immobiliareinvesto.com

Graphic design - Empower Her- +39 3792490097



Mi chiamo Lucia Corona e mi sono approcciata quasi per caso al mondo dell'immobiliare all'età di 23 anni. Da allora, questa attività è diventata la mia passione principale, oltre che il mio lavoro.

Ho iniziato la mia carriera come contabile, ma il mio interesse per le vendite è cresciuto rapidamente, spingendomi ben presto ad avviare la mia agenzia immobiliare



Situata nella provincia di Taranto, l'agenzia immobiliare INVESTO è nota per offrire servizi di alta qualità in tutto il territorio.

Con l'esperienza maturata nel campo edile e la passione per le vendite, Lucia Corona ha saputo creare un'agenzia che si distingue per la sua competenza e la capacità di comprendere appieno le esigenze dei clienti.



Per conoscere meglio i servizi offerti dall'agenzia immobiliare di Lucia Corona, puoi visitare il sito web:

www.immobiliareinvesto.com