

Descrizione

L'esperto e l'esperta in commercializzazione immobiliare eseguono analisi di mercato ed elaborano strategie di marketing immobiliare. Su mandato dei clienti, comprano e vendono superfici abitative, commerciali e terreni.

Gli esperti in commercializzazione immobiliare consigliano le persone interessate ad acquistare o affittare appartamenti, case uni- o plurifamiliari, immobili commerciali e industriali, ma anche terreni non edificati. Se ricevono dai clienti il mandato di fare da intermediari per la vendita o l'affitto di un determinato oggetto, per prima cosa effettuano un'analisi sul posto. Qui valutano posizione, planimetria, stato, fascia di prezzo, come pure possibilità di rendimento e di rivendita. Nella loro analisi devono pure considerare le norme legali (diritto della costruzione) e i vincoli pianificatori a livello comunale (piano regolatore), ad esempio se è possibile costruire nuovi piani su un edificio esistente. Devono inoltre disporre di buone conoscenze in tecnica e fisica della costruzione, uso e manutenzione di edifici e terreni, mantenimento e incremento del valore, stili architettonici. Tali informazioni costituiscono la base per la determinazione del valore (stima), i costi d'impianto e il calcolo del rendimento.

Dopo queste valutazioni, gli esperti in commercializzazione immobiliare fanno una descrizione dettagliata dell'oggetto con testo, foto, video e pianta. Possono così presentare l'immobile sui media, su piattaforme internet o comunicando direttamente con gli interessati (direct marketing).

Gli esperti in commercializzazione immobiliare svolgono analisi di mercato, sia a livello microeconomico che macroeconomico, esaminando con attenzione i mutamenti del settore. Sulla base di tali conoscenze, sviluppano strategie e misure di marketing, affinché la loro azienda possa distinguersi dalla concorrenza.

Gli esperti in commercializzazione immobiliare costituiscono l'anello di congiunzione fra venditori e acquirenti di proprietà immobiliari. Nella commercializzazione degli oggetti destinati all'affitto o alla vendita, consigliano la clientela su questioni legali. Forniscono informazioni su modelli ipotecari e di finanziamento, ottimizzazioni fiscali, imposte sugli utili da sostanza immobiliare o imposte sul trapasso di proprietà. Nell'ambito della pianificazione finanziaria, tengono conto anche di elementi quali la sostenibilità personale (rapporto tra il reddito annuo lordo del cliente e le uscite per l'immobile quali interessi ipotecari, spese accessorie, spese di manutenzione, ecc.) e il deposito in pegno (rapporto tra l'ammontare dell'ipoteca e il valore del bene immobile), affinché il credito dell'istituto bancario venga garantito. Per fare in modo che le persone interessate decidano di acquistare, gli esperti in commercializzazione immobiliare devono convincerle, in un colloquio, dei vantaggi dell'oggetto in questione.

Formazione

La formazione si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. La preparazione agli esami federali avviene in genere tramite corsi serali, diurni o settimanali, organizzati dalle associazioni professionali, da scuole e altri enti pubblici o privati; è però anche possibile prepararsi privatamente.

In Ticino i corsi sono organizzati dall'Associazione svizzera dell'economia immobiliare (SVIT) sezione Ticino e si svolgono 1 sera alla settimana e il sabato tutto il giorno. La formazione si sviluppa nell'arco di 15 mesi per un totale di circa 400 ore di lezione.

Materie d'insegnamento: diritto (Codice civile svizzero, Codice delle obbligazioni, Legge sull'IVA); conoscenze edili (diritto della costruzione e pianificatorio, tecnica delle costruzioni); commercializzazione immobiliare (basi del marketing immobiliare, mercato immobiliare svizzero, ricerche di mercato, marketing di acquisizione, concetto di commercializzazione, attività di commercializzazione); tecniche di presentazione, di comunicazione e di vendita; vendita di immobili (stima immobiliare, finanziamento, vendita di fondi dal punto di vista giuridico, commercio di immobili dal punto di vista fiscale).

Al termine della formazione, superati gli esami finali, si ottiene l'attestato professionale federale (APF) di
ESPERTO IN COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE
o
ESPERTA IN COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE

(Regolamento federale d'esame del 25 aprile 2012)

Requisiti

Ammissione all'esame professionale federale

- attestato federale di capacità (AFC), maturità (tutti i tipi), diploma commerciale, diploma di una scuola specializzata superiore, attestato professionale federale (APF), diploma federale (EPS), diploma universitario (bachelor o master) o attestato equivalente
- almeno tre anni di esperienza professionale a tempo pieno nel settore dell'economia immobiliare (di cui almeno due in Svizzera)

I candidati che non possiedono uno di questi titoli vengono ammessi se, al momento dell'esame, attestano una pratica professionale principale di almeno cinque anni in ambito immobiliare (di cui almeno due in Svizzera).

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a negoziare
- Attitudine per il calcolo
- Autorevolezza
- Cortesia e tatto
- Disponibilità agli spostamenti frequenti
- Senso commerciale

Condizioni di lavoro

L'esperto e l'esperta in commercializzazione immobiliare lavorano come quadri intermedi presso agenzie immobiliari, gestori di fondi immobiliari, casse pensioni, banche, assicurazioni, imprese di costruzioni e imprese generali, nell'amministrazione pubblica, come pure in società fiduciarie, di revisione e di amministrazione. In Ticino, l'attestato federale in commercializzazione immobiliare è un titolo di studio riconosciuto per l'ottenimento dell'autorizzazione cantonale di fiduciario immobiliare da parte dell'autorità di vigilanza (in virtù della Legge sull'esercizio delle professioni di fiduciario).

Perfezionamento

- corsi di formazione continua, seminari e workshop organizzati da SVIT Ticino e da altre associazioni e scuole del settore;
- esame professionale superiore (EPS) per conseguire il diploma federale di fiduciario/a immobiliare (corso di preparazione all'esame proposto da SVIT);
- studio post-diploma presso una scuola universitaria professionale (SUP) per conseguire il master of advanced studies in real estate management.

Altre offerte di formazione continua su:

<http://www.orientamento.ch/perfezionamento>

Professioni affini

- Fiduciario (APF)/Fiduciaria (APF)
- Gestore immobiliare (APF)/Gestrice immobiliare (APF)

Indirizzi

Associazione svizzera dell'economia immobiliare (SVIT) - Sezione Ticino
Corso San Gottardo 89
6830 Chiasso
Telefono: 091 921 10 73
<http://www.svit-ticino.ch>

Commissione d'esame professionale svizzera dell'economia immobiliare (CEPSEI/SFPKIW)
Via Beltramina 19B
6900 Lugano
Telefono: 091 971 00 97
<http://www.cepsei.ch>