

Le opportunità di carriera nel Commercial Real Estate

Commercial Real Estate Masterclass



Federico Di Lella
Executive Director | HR Manager
World Capital Group



1. Agenzie immobiliari residenziali

1.1 Numero di agenti

In Italia abbiamo **43.698** agenti immobiliari
per le necessità di una popolazione di 60
milioni di abitanti

(1 agente ogni 1.370 abitanti)

In Germania gli agenti immobiliari sono **23.780**
per 80 milioni di abitanti

(1 agente ogni 3.360 abitanti)

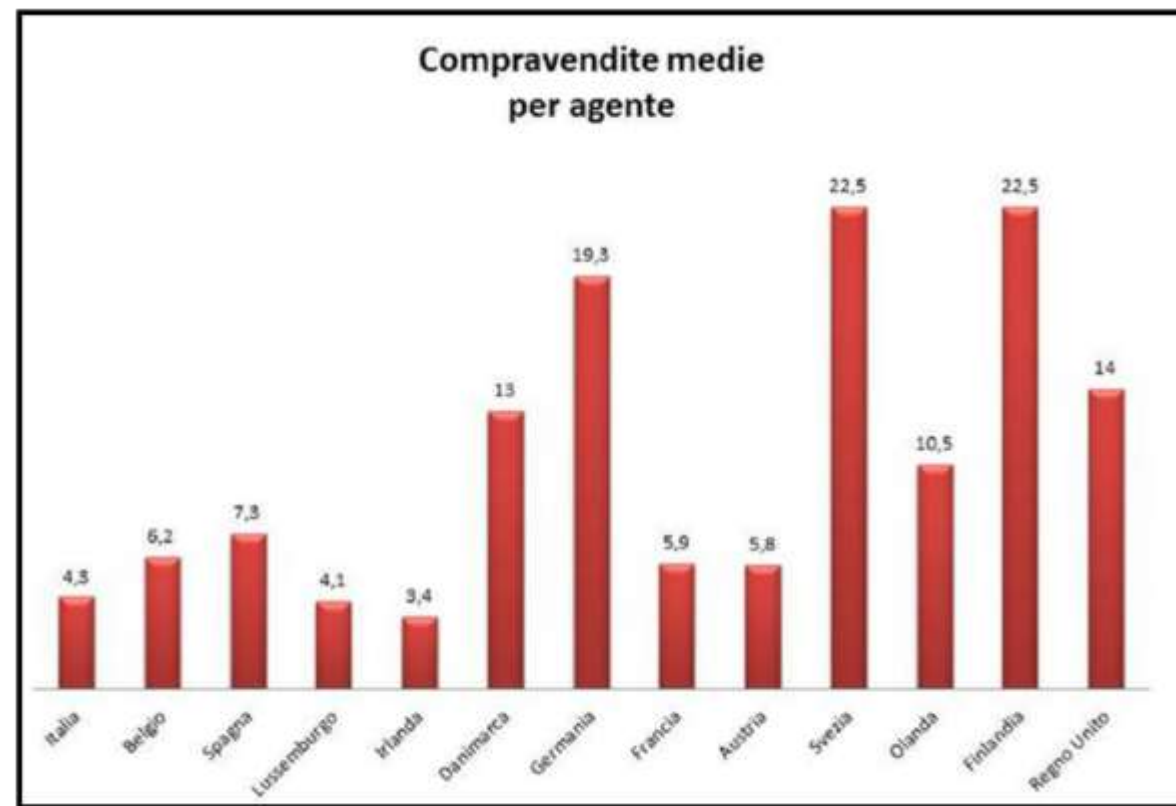
Nazione	Numero agenzie	Numero Agenti
Italia	33412	43698
Belgio	11892	13667
Spagna	14000	25000
Lussemburgo	782	1105
Irlanda	2500	6329
Danimarca	1524	3559
Germania	21618	23780
Francia	52258	60679
Austria	4127	5100
Svezia	4945	5635
Olanda	9286	12427
Finlandia	1593	3338
Regno Unito	17216	69270

1. Agenzie immobiliari residenziali

1.2 Compravendite semestrali medie per agente

In Germania le compravendite medie intermedie da un agente immobiliare sono 19,3

Il numero medio di compravendite per agente in Italia è di 4,3



1. Agenzie immobiliari residenziali

1.3 Struttura delle agenzie

La struttura predominante è
la **micro-agenzia** nel 93,8% dei
casi
con **1,3 addetti per agenzia**.

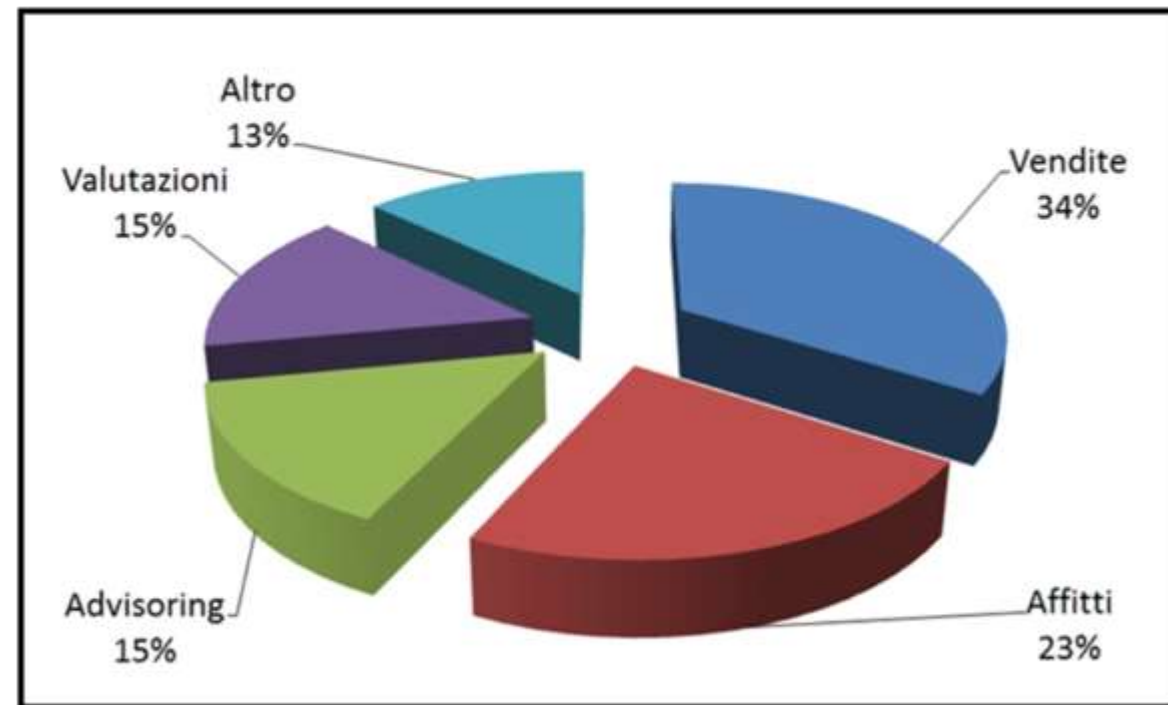
Nazione	% micro agenzie (meno 10 addetti)
Italia	93,8
Belgio	86,4
Spagna	82,5
Lussemburgo	82,3
Irlanda	69,7
Danimarca	68,2
Germania	65,5
Francia	56,6
Austria	55,8
Svezia	45,1
Olanda	39,9
Finlandia	36,6
Regno Unito	26,5

1. Agenzie immobiliari residenziali

1.4 Determinazione del fatturato

I dati europei evidenziano che il **57%** dei fatturati di un'agenzia immobiliare dipendono dall'attività di intermediazione.

Il 30% è dato da servizi advising e valutazioni.



2. Le opportunità del Commercial Real Estate

2.1 Competenze verticali



È il momento di competenze verticali e la fine del tuttologo

Oggi un professionista immobiliare dovrebbe **dedicare la maggior parte del suo tempo in attività core business** e delegare le altre attività.

Le Società operanti nel Commercial Real Estate hanno le competenze, la struttura e l'organizzazione per permettere al consulente immobiliare di **lavorare esclusivamente su Vendite ed Affitti**, delegando ad altre figure professionali specializzate le valutazioni, l'advisory ed ogni altra attività non legata al ruolo commerciale.

2. Le opportunità del Commercial Real Estate

2.2 Potenzialità di investimento



Riequilibrio del rapporto fra popolazione e numero di professionisti sul mercato: investimenti

Nel mercato degli immobili ad uso commerciale **aumenta la capacità di investimento nella crescita delle realtà aziendali e professionali**, in quanto il settore presenta un maggiore equilibrio tra numero di professionisti e popolazione di riferimento, costituita da imprese ed investitori.

Un agente immobiliare, inserito nel contesto organizzativo del Commercial Real Estate, potrebbe rilanciare la propria professionalità ed avere anche maggiori soddisfazioni economiche.

2. Le opportunità del Commercial Real Estate

2.3 La formazione



La formazione è un asset strategico

In molti Paesi europei esistono corsi accademici specializzati e percorsi di aggiornamento sempre più raffinati e capaci di prevedere le esigenze di un mercato in veloce movimento.

In Italia assistiamo alla mancanza di un ente formativo in grado di istruire a 360° un consulente immobiliare in ambito terziario commerciale.

In attesa dell'istituzione di corsi accademici specializzati, sono **le Società operanti nel Commercial Real Estate che fanno fronte all'investimento economico in ambito formativo, nella convinzione dell'importanza strategica che ha lo sviluppo delle competenze per la competitività.**

2. Le opportunità del Commercial Real Estate

2.4 La crescita professionale



Competenze verticali, investimenti e formazione: opportunità di crescita professionale





Head Quarter

Viale Francesco Restelli 3/7 20124, Milano

+39 0295305886 info@worldcapital.it

worldcapital.it