

Agente immobiliare: chi è, come diventarlo e quanto guadagna

Pubblicato: Venerdì 21 Giugno 2024



L'agente immobiliare è un professionista che opera come **intermediario nella compravendita e locazione di immobili**. Questo ruolo richiede una combinazione di conoscenze commerciali, amministrative e una profonda comprensione del mercato di riferimento.

Questo professionista non solo facilita le transazioni, ma **fornisce anche consulenza ai clienti**, aiutandoli a prendere decisioni informate su acquisti, vendite e affitti.

Come diventare agente immobiliare

Diventare un agente immobiliare richiede il **completamento di un percorso formativo** specifico e il superamento di un esame professionale. Uno dei corsi riconosciuti è offerto da **Cefip Form**, che prevede un programma di 220 ore di formazione teorica e pratica.

Questo corso è progettato per **preparare gli aspiranti agenti immobiliari** a tutte le sfide della professione.

Il programma copre vari aspetti essenziali, tra cui:

- **la professione del mediatore:** introduzione e panoramica del ruolo;
- **nozioni di diritto civile, tributario e commerciale:** fondamenti legali necessari per operare nel settore;

- **catasto urbano e credito fondiario edilizio:** conoscenze tecniche relative alla valutazione e gestione degli immobili;
- **sicurezza sul lavoro:** aspetti normativi relativi alla sicurezza durante l'attività professionale;

Al termine del corso, i partecipanti ricevono un **attestato di frequenza e profitto** che consente loro di iscriversi all'esame presso la camera di commercio per ottenere il patentino di agente immobiliare.

Requisiti per l'accesso al corso

Per accedere al corso di agente immobiliare è necessario:

- avere almeno 18 anni;
- essere in possesso di un diploma di scuola superiore (diploma di maturità);
- per i cittadini stranieri, è richiesta la regolarità con le norme di soggiorno e un titolo di studio equipollente a quello italiano.

Quanto guadagna un agente immobiliare?

Il guadagno di un agente immobiliare varia notevolmente in base a diversi fattori, tra cui l'**area geografica di attività**, l'esperienza e il numero di transazioni concluse.

In Italia, lo **stipendio medio annuo di questo professionista è di circa 19.652 €**, il che corrisponde a un guadagno mensile medio di 1.391 €. La maggior parte dei loro guadagni sono però **ottenuti attraverso le commissioni sulle vendite** di case

La commissione tipica varia **dal 5% al 6% del prezzo di vendita dell'immobile**, anche se può oscillare dall'1% al 10% a seconda degli accordi specifici. Pertanto, il reddito di un agente immobiliare dipende fortemente dal numero di case vendute e dal valore di queste transazioni.

Quali sono i fattori che influenzano il guadagno di un agente immobiliare?

Il guadagno di un agente immobiliare è influenzato da diversi fattori chiave, che possono fare una grande differenza nel reddito annuo complessivo.

- **numero di vendite concluse:** più case un agente vende, maggiori sono i suoi guadagni. La maggior parte di loro vende da quattro a sei case all'anno;
- **esperienza:** gli agenti con anni di esperienza hanno una conoscenza approfondita del mercato e delle tecniche di vendita, il che spesso si traduce in un numero maggiore di transazioni concluse;
- **rete professionale:** un'ampia rete di contatti professionali può portare a nuove opportunità di business tramite il passaparola;
- **costi aziendali:** gli agenti devono gestire spese operative come pubblicità, bollette, forniture per ufficio e costi di trasporto;
- **commissioni di intermediazione:** gli agenti immobiliari lavorano per società di intermediazione che trattengono una parte delle commissioni generate dalle vendite;
- **area geografica:** gli agenti che operano in grandi aree metropolitane o in quartieri di lusso possono guadagnare di più rispetto a quelli che lavorano in località più piccole o rurali.

In conclusione, la professione di agente immobiliare offre opportunità di guadagno potenzialmente elevate, ma richiede impegno, competenza e una buona strategia di networking. La formazione continua e l'aggiornamento professionale sono elementi chiave per avere successo in questo settore dinamico e competitivo.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it