



Economia - Come cambia la figura dell'agente immobiliare?

Roma - 20 mag 2022 (Prima Pagina News) In questi ultimi anni la figura dell'agente immobiliare si è evoluta e ha assunto una serie di connotazioni del tutto differenti rispetto a quelle del passato.

In questi ultimi anni la figura dell'agente immobiliare si è evoluta e ha assunto una serie di connotazioni del tutto differenti rispetto a quelle del passato. D'altronde, con la pandemia l'intero settore del real estate ha subito dei cambiamenti importanti ed è stato necessario adottare strumenti e tecnologie di ultima generazione per superare limiti e restrizioni. Il Covid tuttavia ha avuto un ruolo che possiamo comunque considerare marginale: ha accelerato un processo che era in realtà già in atto e che nel giro di qualche anno avrebbe comunque cambiato il volto dell'agente immobiliare. Quali sono però nel dettaglio le novità che hanno interessato il real estate in questi ultimi anni? Come sta evolvendo la figura dell'agente immobiliare? Scopriamolo insieme. Agente immobiliare: una figura sempre più importante Contrariamente a quello che si potrebbe pensare, la figura dell'agente immobiliare sta diventando sempre più importante. Parliamo di professionisti che continuano ad essere ricercati dai maggiori gruppi appartenenti al real estate come Tecnocasa, che anche in piena pandemia ha aperto diverse posizioni lavorative in tal senso. Se infatti le tecnologie più avanzate sostituiscono in parte alcune delle mansioni degli agenti immobiliari, questi rimangono fondamentali per via delle loro competenze e del ruolo di consulenti che continueranno ad avere anche nel prossimo futuro. C'è poi da considerare che oggi agli agenti immobiliari viene chiesto un grado di specializzazione più elevato. Non sono più sufficienti le competenze classiche di tale ruolo, ma occorre essere in grado di sfruttare al meglio le tecnologie, gestire i video-tour degli immobili, utilizzare i software più avanzati per effettuare valutazioni sempre più precise. I social network come strumento per gli agenti immobiliari Tra gli strumenti più utilizzati oggi dagli agenti immobiliari troviamo i social network. Queste piattaforme infatti consentono a coloro che operano nel real estate di promuovere gli immobili, trovare potenziali acquirenti, pubblicare annunci in modo semplice ed immediato. Il sito web rimane certamente un punto di riferimento, ma i social network appaiono ormai come una risorsa di gran lunga più efficace. Questo perché sono sempre di più le persone che trascorrono tempo su Facebook piuttosto che su altri canali ed avviare una campagna pubblicitaria su un social significa arrivare a molti più utenti. L'agente immobiliare oggi dunque deve anche avere delle competenze che gli consentano di sfruttare al meglio i social network, per promuovere l'attività ed ottenere una maggiore visibilità. Le nuove tecnologie al servizio degli agenti immobiliari Come abbiamo accennato, gli agenti immobiliari oggi hanno a disposizione tecnologie di ultima generazione che fino ad alcuni anni fa non erano nemmeno contemplate. Parliamo innanzitutto di tutti i software basati sull'intelligenza artificiale, che consentono di effettuare valutazioni precise e mirate, molto più attendibili rispetto a quelle di un



tempo. Parliamo dei video-tour, che permettono agli agenti immobiliari di organizzare visite guidate degli appartamenti anche a distanza, senza la presenza del potenziale acquirente. Tutti questi sono strumenti che aiutano gli agenti nel proprio lavoro, ma che non potranno mai sostituire il loro ruolo, che rimane fondamentale e che si arricchisce di nuove competenze.

(Prima Pagina News) Venerdì 20 Maggio 2022