

IL VALORE DELLA CONOSCENZA NEL SETTORE IMMOBILIARE

La **CONOSCENZA** deriva dal termine **SAPERE**, ed ha nella sua origine etimologica un legame con termini quali "sapidità" e "sapore". Il conoscere, infatti, rappresenta proprio il "condimento" stesso dell'essere umano in quanto tale, che unito al possesso della **COMPETENZA**, nel senso più specifico, contribuisce ad accrescere esponenzialmente le capacità nel cogliere tutte le opportunità che la vita offre, in campo lavorativo e non solo, nutrendo il nostro pensiero e definendo la nostra identità oltre ad accrescere la dignità stessa di noi esseri umani. Quanto detto vale soprattutto nello svolgimento di tutte le libere professioni, il cui prodotto offerto, non è un bene materialmente definibile, bensì un prodotto immateriale, di natura intellettuale e costituito da conoscenza e competenza.

Il valore della conoscenza, in breve, è legato a vari settori professionali, non escluso, appunto, il settore dell'intermediazione immobiliare, dove l'attore principale, l'**AGENTE IMMOBILIARE**, è quel **PROFESSIONISTA** che deve possedere come minimo tre elementi base:

CONOSCENZA DEL TERRITORIO: un'ampia, accurata e documentata conoscenza del territorio nel quale opera; sia riguardo l'andamento e le oscillazioni dei prezzi del mercato, sia riguardo alle mutevoli esigenze della clientela;
AGGIORNAMENTO COSTANTE: chiunque svolga que-

sta attività, infatti, non essendovi più spazio per l'approssimazione come forse accadeva in passato, è ormai "obbligato" a spendersi per studiare, accumulare ed accrescere continuamente un notevole patrimonio di conoscenze specialistiche e tecniche;

CONOSCENZA DELLA TECNOLOGIA: al giorno d'oggi, per ottenere risultati positivi e fornire i migliori servizi alla clientela, bisogna essere in grado di utilizzare i migliori, innovativi e attuali strumenti tecnologici esistenti nel settore della promozione dell'intermediazione immobiliare.

Possiamo quindi affermare che col tempo l'equazione "più lavoro = più guadagno" si è trasformata in "più formazione = più guadagno". Ciò significa che se in tempi passati, l'approssimazione e la debole concorrenza poteva compensare la mancanza di conoscenza, al giorno d'oggi invece, e in una società sempre più complessa ed esigente, la professione del consulente immobiliare non può essere adeguatamente svolta senza l'ausilio di un **SAPERE SPECIALISTICO** unito ad un aggiornamento costante e agli strumenti adeguati.

Per ottenere risultati eccellenti, bisogna fornire un servizio eccellente, e per fornire un servizio d'ecce-

lenza bisogna puntare su una conoscenza eccellente. Tutto ciò sarà possibile tramite altri due ulteriori elementi:

La costanza, il rigore e la tenacia nello svolgimento di questa professione da parte del singolo agente immobiliare, il quale, oltre a riconoscere il valore della conoscenza in senso lato, deve anche possedere una notevole dose di agilità mentale, attitudine, empatia, capacità di studio e approfondimento di tutti gli aspetti specifici riguardanti il settore in cui opera che si tradurranno in una elevata professionalità nello svolgimento della propria attività;

Una struttura aziendale di elevata capacità organizzativa, che dovrà dedicarsi alla continua crescita e formazione delle proprie risorse umane, ponendo solide basi al fine di garantire un arricchimento culturale costante di ogni singolo professionista, tramite la creazione di strutture e figure aziendali materiali e immateriali, tale da fornire un servizio non solo diverso, bensì migliore rispetto alla concorrenza, nonché ottimo nei confronti della clientela.



SALVATORE DESARI

ALCUNI NUOVI IMMOBILI



[VISUALIZZA IMMOBILE](#)



[VISUALIZZA IMMOBILE](#)



[VISUALIZZA IMMOBILE](#)



[VISUALIZZA IMMOBILE](#)

ALTRI IMMOBILI

Notizie dall'immobiliare

Nomisma: vendite di case in discesa fino al 2024

Il deterioramento del quadro geopolitico spinge a riconsiderare gli scenari dei prossimi anni: nella ipotesi peggiore si tornerà sotto le 700mila abitazioni vendute già a fine 2022

Lo scenario inziale è quello che sarebbe avvenuto senza variabili esogene così complesse dice Luca Dondi, ad di Nomisma. «Dopo un 2021 per certi versi eccezionale, testimoniato dagli elevati livelli di attività transattiva, il mercato residenziale sembrava avviato verso una conferma della fase espansiva, grazie alla pressione di una domanda soppressa da una forte fiducia e dall'intenzione di migliorare la propria condizione abitativa, oltre che da un atteggiamento del sistema creditizio ancora in grado di assecondare tale pressione - recita il report -. Lo scoppio del conflitto bellico tra Russia e Ucraina ha modificato radicalmente lo scenario: le sanzioni commerciali imposte alla Russia e la crisi energetica che investirà le economie dei Pa-

esi occidentali ridurranno il potere di acquisto delle famiglie e raffredderanno la fiducia sulla situazione economica attuale e prospettica, determinando un irrigidimento dei criteri di erogazione del credito e, conseguentemente, una contrazione del numero di compravendite residenziali che si manterranno al di sotto della soglia delle 700mila transazioni per tutto il triennio di previsione».

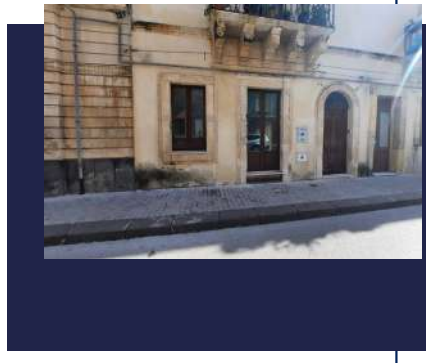
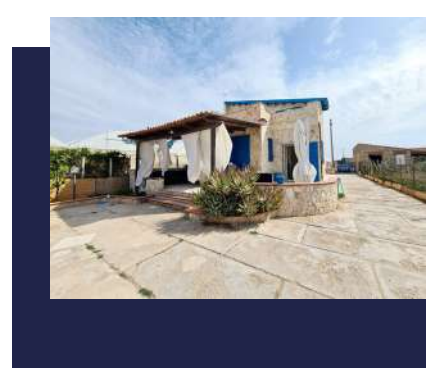
Nei prezzi la situazione contingente si tradurrà in una revisione della dinamica espansiva: i valori evidenzieranno un andamento inferiore a quello dell'inflazione. La vendita di case, che nel 2021 ha toccato quota 748mila (+34% rispetto al 2020) inevitabilmente subirà una contrazione.

umorismo immobiliare



[CONTINUA A LEGGERE](#)

ALCUNI IMMOBILI VENDUTI



[ALTRI IMMOBILI VENDUTI](#)

NUMERI DA PRIMA CLASSE

	nuovi incarichi	venduti	richieste d'acquisto
marzo	28	26	1108
anno 2022	124	79	3173



SIAMO ALLA RICERCA DEI NUOVI TALENTI DELL'IMMOBILIARE

CANDIDATI PER DIVENTARE IL NOSTRO PROSSIMO AFFILIATO



0932.906372

Modica / Ragusa / Scicli / Pozzallo / Vittoria