

Fiduciario/a immobiliare EPS

dare in affitto, amministrare, vendere, valutare, organizzare, coordinare, calcolare

I fiduciari e le fiduciarie immobiliari lavorano nella propria azienda o gestiscono una società immobiliare. Sono molto competenti in materia legale, finanziaria e di costruzione.

Questi professionisti affittano, gestiscono, vendono e valutano tutti i tipi di proprietà e immobili in affitto: ville, edifici in affitto e commerciali, edifici commerciali, hotel, case per le vacanze, condomini. Quando si impegnano come agenti per la vendita di un immobile, organizzano una pubblicità adeguata per trovare acquirenti adeguati. La gestione degli immobili

richiede che i lavori di manutenzione continua, la riparazione dei danni e le ristrutturazioni siano pianificati, coordinati e affidati a aziende. È necessario calcolare gli affitti, monitorare i depositi, calcolare le spese, preparare i documenti del locatore e negoziare con gli inquilini.

I fiduciari e le fiduciarie immobiliari sono esperti e esperte nella valutazione degli immobili. Gestiscono i dipendenti, sviluppano concetti per far progredire l'azienda e si tengono sempre aggiornati sul mercato immobiliare.



Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché un cliente sia in grado di vendere un grande spazio commerciale, il fiduciario immobiliare lo consiglia sulla commercializzazione e risponde a tutte le domande legali che sono rilevanti nel processo.
- ▶ Affinché si possa stabilire se la proprietà residenziale venduta debba essere ristrutturata in caso di cambio di proprietà, il fiduciario immobiliare effettua una valutazione complessiva.
- ▶ Affinché la fiduciaria immobiliare possa trarre conclusioni dall'andamento del mercato immobiliare, ricerca i dati rilevanti e li utilizza a fini di ricerca di mercato.

Fatti

Accesso Prima dell'esame: Esame professionale come esperto/a in commercializzazione immobiliare, diploma federale, diploma SSS, università, SUP e tre anni di pratica nel settore immobiliare-fiduciario così come nessuna iscrizione nel casellario giudiziale in questo contesto.

Formazione 1-1½ anni di formazione.

Nota: I costi del corso sono parzialmente coperti dalla Confederazione.

Gli aspetti positivi I fiduciari e le fiduciarie immobiliari sono talenti sia in gestione, sia in negoziazione e conoscono bene anche le questioni edilizie e legali relative all'acquisto e alla vendita di immobili. La loro ampia conoscenza li rende quindi consulenti ricercati.

Gli aspetti negativi Anche il mercato immobiliare è soggetto alle fluttuazioni economiche. Ciò significa che il valore di mercato di un immobile residenziale o commerciale può cambiare improvvisamente. Pertanto, a seconda dello stato di avanzamento di un acquisto o di una vendita, alcuni aspetti devono essere rivalutati.

Buono a sapersi I fiduciari e le fiduciarie immobiliari lavorano solitamente come manager in aziende del settore, ma anche per amministrazioni comunali e cantonali. Molti professionisti gestiscono un proprio ufficio fiduciario e, oltre ad acquistare, vendere e intermediare, sono anche esperti di consulenza, ad esempio in materia di valutazione o revisione.

Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
abilità commerciale, interesse per la costruzione			
affidabilità, senso di responsabilità			
capacità di comunicare, conoscenza delle lingue straniere			
comprensione rapida			
conoscenze informatiche, capacità numeriche			
disponibilità a lavorare in orari irregolari			
interesse per gli immobili e il settore immobiliare			
orientamento al cliente			
qualità di leadership, indipendenza, atteggiamento fiducioso			
talento organizzativo			

Percorsi di carriera

Master of Advanced Studies (MAS) in economia delle costruzioni o in gestione aziendale

Master of Business Administration

Economista aziendale Facility Management SUP (Bachelor)

Fiduciario/a immobiliare EPS

Esame federale di professione (APF) nel settore immobiliare o titolo equivalente (vedi ammissione)