



Dipartimento di Scienze della Formazione

Laurea Triennale in Formazione e Sviluppo delle Risorse Umane

L'agente immobiliare.

**Da intermediario della vendita a garante
dell'intermediazione: Un profilo da (ri)definire**

RELATORE

Ch.ma Prof.ssa

Giuditta Alessandrini

CORRELATORE

Ch.mo Prof.

Aldo Gandiglio

Laureando

Danilo Bellardini – matr. nr.269799

Anno Accademico 2013/2014

Abstract

Uno straordinario ritardo nell'aggiornamento legislativo che regola l'attività degli agenti immobiliari, lasciando ampio spazio per una varietà di comportamenti, ha fatto sì che l'agente immobiliare venisse percepito in modo non professionale.

I consumatori di oggi richiedono specifici requisiti affinché un agente immobiliare possa essere considerato professionale; competenza, affidabilità, pazienza, gentilezza e la capacità di comprendere i bisogni della clientela sono le caratteristiche considerate più importanti.

Questa tesi, che si basa su un'analisi qualitativa e quantitativa, cerca di definire un nuovo profilo che possa far emergere queste dimensioni ed allo stesso tempo aumentare l'*employability* e facilitarne la mobilità all'interno dell'Europa.

An extraordinarily significant delay in updating legislation for real estate agents, leaving wide space for a variety of behaviors, has led the Italian real estate agent to be perceived as non professional.

Modern consumers request that real estate operators possess specific requirements, in order to be considered as professional; being competent, trustworthy, patient, polite and capable of understanding their clientele's needs are the attributes deemed most important.

This thesis, based upon a qualitative and a quantitative analysis, attempts to define a new profile that would highlight these requirements while improving employability and facilitating mobility within Europe.