

CORRIERE DELLA SERA

Focus Real Estate

Il mercato Le opportunità di Casaitalia, Professionecasa Prestige e Tirelli&Partners

Oltre 200 professionisti per il mattone «di lusso»

Non solo agenti ma anche sviluppatori di software

Agenti, consulenti, segnalatori di proprietà immobiliari di prestigio in Italia, e nel mondo; ma anche sviluppatori di software e amministrativi. Un mercato che non conosce crisi, quello del lusso, «perché riguarda beni rari, che sono paragonabili a opere d'arte» spiega Giancarlo Bracco, fondatore di Immobiliarda dal 1974, società specializzata in proprietà internazionali di lusso, in particolare in Sardegna, e socio del Consiglio direttivo di Eren, European Real Estate Network Limited, società d'intermediazione e consulenza immobiliare alla quale aderiscono 13 società immobiliari del panorama europeo di alta gamma. Eren ha creato una piattaforma di scambio fra domanda e offerta per penetrare nei nuovi mercati strategici in Asia e sud America. Sulla quale dovranno lavorare 80 fra segnalatori e consu-

lenti in Italia e in tutta Europa, non necessariamente con esperienza nel settore immobiliare ma provenienti anche da altri settori. Si dovranno occupare, ad esempio, della promozione di immobili di prestigio con mirati road show presso campi da golf, yacht club, porti turistici. Curriculum a: work@immobilsarda.com.

Casaitalia International di Spoleto, membro Regents, rappresentante in esclusiva per l'Italia del Luxury Real Estate Network, (la maggiore rete a livello mondiale nel settore, con un portafoglio di 65.000 immobili in 100 nazioni) seleziona a Milano, Roma, Firenze 8 corrispondenti attivi nel settore del lusso e dell'alta finanza per promuovere e acquisire proprietà di prestigio in Italia e all'estero. Il profilo richiesto è di venditori esperti, promotori finanziari, agenti immobiliari

e professionisti nel lusso. Curriculum a: info@casait.it. Professionecasa Prestige cerca 10 agenti immobiliari esperti per le sedi di riferimento in Italia (Milano, Torino, Venezia e Roma), e altri 10 per gli Stati Uniti (New York e Miami, in particolare). Ai mediatori si chiede esperienza, titolo di studio, conoscenza dell'inglese e si offre anche la possibilità di aprire altri punti, oltre a collaborare all'interno di quelli già presenti; direzione @professionecasa.com.

Quaranta agenti cerca anche la Re/Max, rete dell'intermediazione immobiliare, per il brand «Collection». Curriculum a info@remax.it. Collaborazione aperta a 50 segnalatori sui principali mercati nazionali e internazionali da parte di Tirelli&Partners di Milano, società di consulenza immobiliare in residenze esclusi-

ve. «Si tratta di un profilo cruciale per questo mercato» spiega Marco Tirelli, socio fondatore della società omonima; «perché la segnalazione di un amico, mio potenziale cliente, aggiunge un monte fiducia fondamentale nella relazione iniziale, e permette di passare con facilità alla fase successiva». Curriculum a milano@tirelliandpartners.com. Il gruppo Windows on Europe, di cui è presidente Leonardo Ferragamo, specializzato in intermediazione immobiliare e affitti di residenze di pregio e uffici serviti, cerca, infine, per la sede di Milano (Blend Tower) 10 persone fra sviluppatori di software e cinque amministrativi (recruiting@halldis.com).

Alessandro Luongo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

20

i nuovi agenti immobiliari esperti per Milano, Torino, Venezia, Roma e per gli Stati Uniti (New York e Miami, in particolare) su cui punta Professionecasa Prestige

40

gli agenti che ricerca il gruppo Re/Max, rete dell'intermediazione immobiliare, per il brand «Collection»

8

i corrispondenti nel settore del lusso e dell'alta finanza ricercati da Casaitalia International di Spoleto per promuovere e acquisire proprietà di prestigio



Diverse sono le società specializzate in immobili di lusso in Italia (nella foto la piazzetta di Portofino)

Italia e Stati Uniti

E i big del settore lanciano i corsi per lavorare tra ville e castelli

Tra gli oltre 1400 consulenti immobiliari che compongono il network Re/Max nel nostro Paese, numerosi decidono di avere una formazione nel settore del lusso. «Per quest'anno, Re/Max Italia» conferma il presidente nazionale Dario Castiglia «nell'ambito dei 450 nuovi consulenti immobiliari che sta ricercando, vuole inserire all'interno del proprio marchio del lusso, Re/Max Collection (presente in 84 Paesi), 40 nuovi profili dediti all'intermediazione di immobili residenziali di prestigio». Per gli agenti che vivono in Italia, la rete nata in Colorado, organizza innovativi corsi online, e in aula in tutta Italia, all'interno dei percorsi formativi di Re/Max University, così come corsi di specializzazione di due giorni in tutto il nord dell'America. I corsi realizzati da Re/Max a livello



Dario Castiglia
di Re/Max Italia

internazionale, in collaborazione con «The Institute for Luxury Home Marketing» con sede a Dallas (Texas), permettono di acquisire la certificazione CLHMS (Certified Luxury Home Marketing Specialist) che garantisce ad acquirenti e venditori che l'agente immobiliare possiede le giuste conoscenze, competenze ed esperienza per fornire un servizio adeguato nel settore dell'intermediazione di

immobili di prestigio. Nello specifico tale preparazione offre ai partecipanti le informazioni utili per incrementare il loro business, costruire e affinare le conoscenze sulle più innovative strategie di marketing, e gestire al meglio le esigenze speciali di una cliente d'élite e loro proprietà uniche. I prossimi corsi si terranno presso il Metropolitan Hotel di Vancouver il 28 e 29 luglio 2011, all'hotel Hilton di Costa Mesa (Orange County) l'8 e il 9 settembre, al Newton Marriott di Boston il 22 e 23 settembre e per chiudere il 2011 il 5 e 6 dicembre a Miami, presso la sede della «Miami Association of Realtors».

Al. Luo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA