

Nevojat për **profesione**
dhe **aftësi të reja**
profesionale në sektorin
e ndërmjetësimit të
pasurive të paluajtshme
në Shqipëri

Studim mbi Profesionet dhe Aftësitë e Reja Profesionale në Sektorin e Ndërmjetësimit të Pasurive të Paluajtshme në Shqipëri

Autore: Juliana Nela

Prill 2022

Rreth projektit “Aftësi për Punë” S4J

“Aftësi për Punë” S4J është një projekt i Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim (SDC), i cili zbatohet në Shqipëri nga organizata Swisscontact. S4J adreson sfidat kryesore në Arsimin dhe Formimin Profesional (AFP) në Shqipëri duke investuar për sigurimin e ndryshimeve sistematike, zhvillimin e kompetencave dhe fuqizimin e aktorëve. S4J mbështet ofruesit partnerë të AFP-së në drejtim të krijimit të lidhjeve të ngushta me kompanitë e sektorit privat dhe partnerë të tjerë, diversifikimit dhe përmirësimit të ofertës mësimore, aplikimit të metodave të reja të mësimdhënies dhe standardeve të cilësisë, realizimit të praktikave mësimore në mjediset e biznesit dhe zhvillimit e fuqizimit të institucionit.

Shënim:

Pikëpamjet dhe konkluzionet e shprehura në këtë publikim nuk paraqesin domosdoshmërisht ato të Qeverisë Zvicerane ose Agjencisë Zvicerane për Zhvillim dhe Bashkëpunim (SDC). Autorësia e këtij publikimi i përket projektit “Aftësi për Punë” (S4J). Ndalohet riprodhimi dhe shpërndarja e publikimit pa miratim paraprak me shkrim nga S4J.

AFTËSI PËR PUNË S4J

Rruga Skënderbej, Vila nr. 49
Tiranë, Shqipëri, Kutia Postare 2891
Tel: +355 42 231 850
e-mail: al.info@swisscontact.org
www.aftesiperpune.al

Contents

Përmbledhje ekzekutive.....	4
1. Hyrje: Konteksti i përgjithshëm i studimit	5
2. Metodologjia e studimit.....	7
3. Mungesa e Ofertës Arsimore dhe Rëndësia e Profesionit të Konsulentit	9
4. Analiza e Rezultateve Kryesore	11
5. Konkluzione & Rekomandime	18
Referenca	20

Përmbledhje ekzekutive

Ky studim është ndërmarrë në kuadër të projektit 'Aftësi për punë' (S4J) financuar nga qeveria Zvicerane dhe që implementohet nga Fondacioni Zviceran për Bashkëpunim Teknik në Shqipëri (Swisscontact). Qëllimi i këtij studimi është të analizohen nevojat e tregut të punës për profesione në sektorin *Real Estate* dhe të orientojë vendimmarrjen për përditësimin ose hartimin e standardeve të reja të profesioneve.

Ky studim hulumton mbi përputhshmërinë e nevojave të sektorit me ofertën aktuale arsimore e cila konsiston kryesisht në programet e trajnimit të zhvilluara nga operatorët aktualë në sektor.

Ndryshe nga sektorë të tjerë, në sektorin e pasurive të patundshme mungon arsimi formal dhe ai profesional. Prandaj, përgatitja e këtij target-grupi është realizuar kryesisht nëpërmjet trajnimeve të zyrave apo kompanive ku ata angazhohen dhe nëpërmjet eksperiencës që fitojnë në punë.

Spektori ka përfituar nga kontributi i kompanive ndërkombëtare (franchise¹) në fushën e trajnimeve dhe formimit profesional të konsulentëve. Një ndër avantazhet e kompanive franchise është mendësia e suksesit me të cilën punohet paralelisht me teknikën për formimin profesional të konsulentit imobiliar duke aplikuar modelet më të mira ndërkombëtare në këtë fushë.

Barrierat e ulëta hyrëse, programet e trajnimit me fokus të dyfishtë për formimin profesional paralelisht me mendësinë e suksesit, kanë tërhequr shumë të rinj në gjithë botën duke e bërë këtë profesion edhe një bazë shumë të mirë për ndërtimin e sipërmarrësve të rinj.

Në kuadër të këtij hulumtimi janë zhvilluar 15 intervista me drejtues të lartë në kompani që operojnë në sektorin e Real Estate në Shqipëri dhe janë mbledhur në total 42 pyetësorë nga target-grupi i synuar. Të gjitha kompanitë e përfshira në studim ofrojnë shërbime që lidhen me ndërmjetësimin në Real Estate, konsulencën apo menaxhimin e pronave.

Gjetjet e studimit tregojnë që kërkesa aktuale për profesionistët në fushën e real estate është emergjente, pasi në 5 vitet e ardhshme kjo industri do të vazhdojë të rritet, me një vëmendje të shtuar ndaj bashkëpunimit rajonal.

"Specialist i menaxhimit të pronave", "specialist i teknikave të shitjes" apo "specialist i real estate" do të jenë ndër profilet më të kërkuara e do të vazhdojnë të jenë kriteret kryesore për punësimin e profesionistëve në sektorin e real estate. Nga ana tjetër, aftësi, si përgjegjshmëria, aftësia për të punuar në grup, orientimi drejt zgjidhjes së problemeve, menaxhimi i kohës dhe projekteve, fleksibiliteti, kreativiteti, integriteti, respektimi i ligjeve dhe rregullave do të jenë disa nga kriteret matëse të përfaqësuesve të biznesit për profesionistët aktuale dhe të ardhshëm, jo vetëm në fushën e real estate.

¹ Franchise është e drejta që jepet nga një organizatë duke lejuar shitjen e mallrave dhe shërbimeve ose pjesëmarrjen në aktivitete të kontrolluara nga organizata. Nëse organizata/kompania kontraktin një tjetër me modelin franchise, i lejon kësaj të fundit të shesë mallra ose shërbime duke respektuar një model biznesi të zhvilluar nga organizata. Përfituesi i franchise licencohet për të përdorur njohuritë, procedurat, pronësinë intelektuale, modelin e biznesit, markën dhe të drejtat për të shitur produktet dhe shërbimet te publiku. Në kthim, përfituesi i franchise paguan disa tarifa dhe bie dakord të veprojë në përputhje me disa detyrime, të përcaktuara zakonisht në një marrëveshje ekskluziviteti/franchising.

Mungesa e arsimit të përshtatshëm, profesional për konsulentët imobiliarë, ka sjell pasoja të padëshiruara dhe kosto financiare të lartë për përgatitjen dhe rekrutimin e profesionistëve të kualifikuar në këtë sektor.

Rekomandimi ynë për hartimin e një kualifikimi pas të mesmes me karakter profesional do të sjellë përshpejtim të prurjeve kualifikuese ndaj nevojave të këtij sektori imobiliar. Në një sektor kaq dinamik rekomandohet në mënyrë të ngutshme domosdoshmëria dhe krijimi i kurrikulave të ofrimit të programeve specifike që kërkon tregu i punës duke integruar kualifikimet profesionale të ofruara me licensimin e profesionistëve në real estate.

1. Hyrje: Konteksti i përgjithshëm i studimit

Ndërmjetësimi i Pasurive të Paluajtshme (Real Estate) është bërë tashmë një realitet që ndikon disa sektorë me rritje të shpejtë në ekonominë shqiptare, si industrinë e ndërtimit, ashtu edhe satelitët e saj, në formën e prodhimit vendas apo importeve të lëndëve të para dhe zhvillimin e profesioneve e profesionistëve të lidhura me te.

Ndërmjetësimi në Real Estate sot përballet me sfida të mëdha që derivojnë kryesisht nga rritja e shpejtë shpesh e pakontrolluar, barrierat e ulëta hyrëse, mungesa e rregullimit ligjor dhe licensimit si dhe nga mungesa e standardizimit në ofertën arsimore për formimin profesional duke na përballur me diskutime e debate në këndvështrime të ndryshme.

Industria e Real Estate daton në fillim të viteve 1800, kur blerja e Luizianës u bë blerja e parë e madhe e pasurive të patundshme të bëra nga Sh.B.A. Profesionin e ndërmjetësit të pasurive të patundshme filloi rreth vitit 1900 në Shtetet e Bashkuara. Që atëherë, profesionin e ndërmjetësve të pasurive të patundshme ka lulëzuar në vend. Regjistrimet fillestare të shitjeve të shtëpive filluan në Shtetet e Bashkuara në 1890. Ishte një përpjekje për të krijuar pasurinë e parë të paluajtshme të asociuar në Shtetet e Bashkuara.

Në kuadrin e dinamikës së përfaqësimit ndërkombëtar, formimit të ndërmjetësuesve, konsulentëve imobiliarë i është kushtuar një rëndësi e veçantë me përgatitjen e gjeneratave të ekspertëve dhe profesionistëve në këtë fushë.

Aktualisht, në Shqipëri mungon një mundësi shkollimi apo kursi profesional për të diplomuar të rinj në këtë profil. Ky studim do të evidentojë kërkesën e tregut për konsulentë imobiliarë si dhe kurrikulën shkollore për profilin e Konsulentëve të Pasurive të Patundshme.

Ndryshe nga profesione të tjera, në të cilat faza e mësimin, praktikës dhe fillimit të gjenerimit të të ardhurave zgjat, aktualisht, si rezultat i mungesës së arsimit formal dhe profesional, konsulenti imobiliar mesatarisht fillon të fitojë duke mësuar në vendin e punës.

Pavarësisht karakteristikave specifike që ka ky profesion, efektet anësore të një transaksioni të gabuar janë shumë të rënda e, si rrjedhojë, përgatitja profesionale dhe akademike e një konsulenti duhet të jetë e plotë. Në fund të ditës, konsulenti imobiliar ka në dore transaksionin më të rëndësishëm financiar të një familjeje.

Ky studim është zhvilluar në kuadër të projektit 'Aftësi për punë' (S4J) financuar nga qeveria Zvicerane dhe që implementohet nga Fondacioni Zviceran për Bashkëpunim Teknik në Shqipëri (SwissContact). Synimi është analiza e nevojave për konsulentë imobiliarë të kualifikuar në tregun tonë, si dhe të

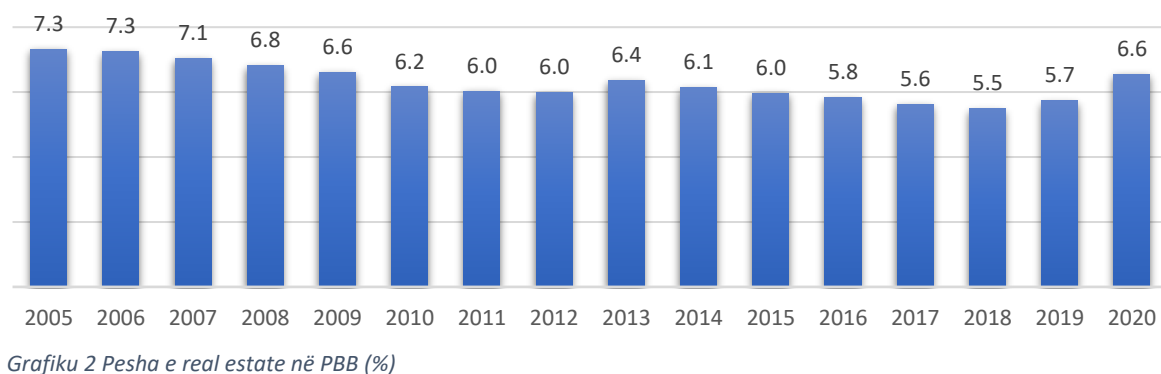
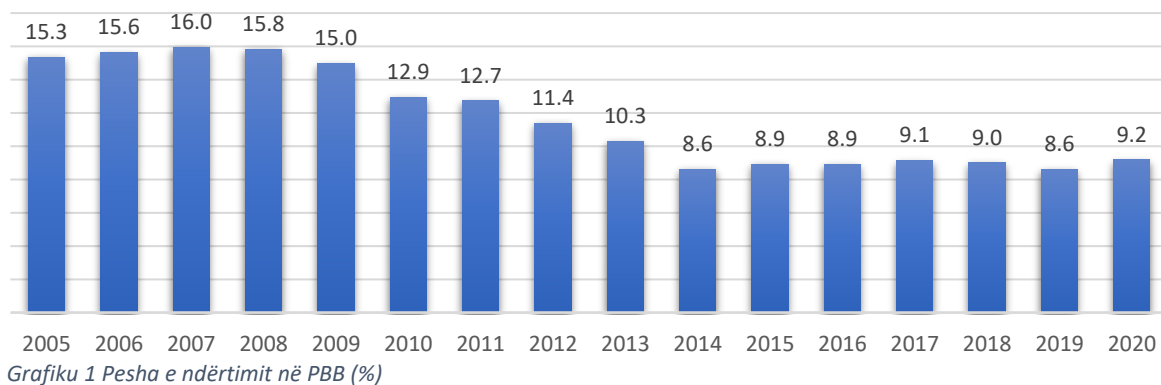
identifikojë alternativat e ndryshme të ndërhyrjes për përmirësimin e performancës së këtij sektori në ekonominë e vendit dhe uljen e papunësisë në vend.

Ky studim vjen në mbështetje të kësaj iniciative, duke hulumtuar mbi ofertën në tregun e punës në sektorin e real estate si një sektor dinamik dhe me potencial të lartë rritjeje e me mungesë ekspertize edukimi të rinjtë e cila do të sillte rritjen e mirëqenies së tyre dhe shoqërisë.

Arsyet për këtë studim janë të shumta po ndër më të rëndësishmet që do të përmendim:

- Roli i ndërtimit dhe real estate në ekonominë shqiptare;
- Kërkesa në rritje nga kompanitë që operojnë në këtë fushë për konsulentë të formuar profesionalisht;
- Punësimi i të rinjve;
- Ndërtimi i një gjenerate sipërmarrësish të rinj të cilët fillojnë të investojnë në mendësinë e biznesit duke ndërmarrë rreziqe minimale;
- Opsione të reduktuara investimi, si dhe mungesa e bursës, duke e bërë investimin në real estate ndër alternativat e pakta;
- Bashkëpunimi me një profesionist si domosdoshmëri për të bërë zgjedhjen e duhur dhe për të optimizuar të ardhurat e reduktuara;
- Rritja e aktivitetit të sektorit bankar si rrjedhojë e bashkëpunimit të profesionistëve të real estate për kredinë hipotekare që sjell një ndikim pozitiv në ekonominë e vendit.

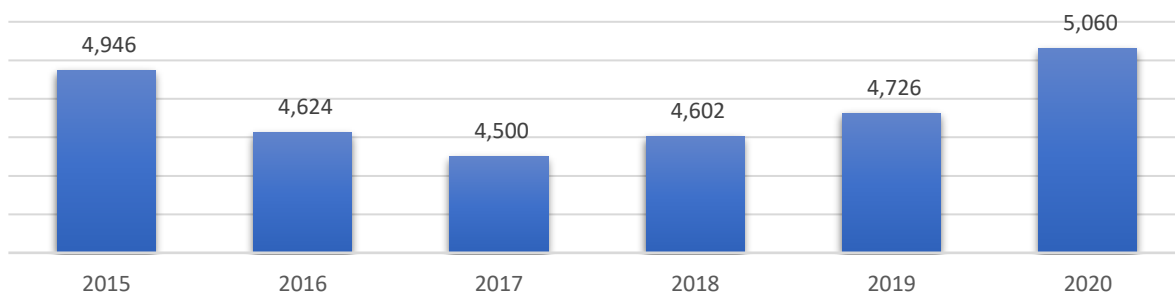
Të dhënat e mëposhtme janë marrë nga INSTAT-i. Nëpërmjet tyre, në mënyrë të përmblodhur, paraqitet rëndësia dhe pesha specifike që paraqet sektori i real estate dhe ndërtimit në ekonominë e vendit. Në to është paraqitur pesha që zë ndërtimi si dhe Real Estate në Produktin e Brendshëm Bruto, si dhe numri i ndërmarrjeve aktive në fushën e ndërtimit dhe të ndërmjetësimit.



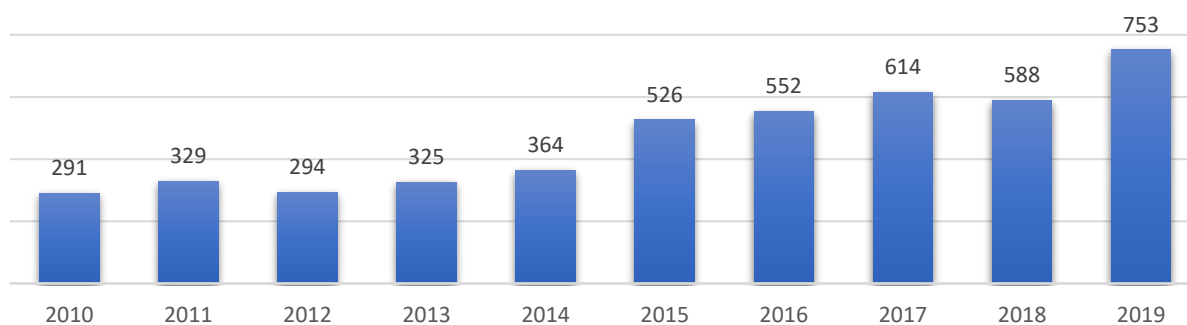
Sikurse lexohet qartë, rëndësia e këtyre sektorëve në ekonominë shqiptare është e padiskutueshme.

Numri në rritje i kompanive që ushtrojnë aktivitetin e tyre në këtë sektor, pesha specifike në rritje që zë ky sektor në ekonominë shqiptare, e bëjnë nevojë të padiskutueshme rritjen e profesionalizmit në të. Mungesa e arsimit në këtë fushë është një hendek që duhet mbushur urgjentisht për të rritur performancën dhe përfitueshmërinë e sektorit.

Nga ana tjetër, ndërtimi i një programi profesional në këtë sektor është mundësi për institucionet arsimore publike dhe private, si dhe një mundësi fantastike punësimi e karriere për të rinjtë.



Grafiku 3 Ndërmarrjet aktive në fund të vitit, ndërtim (numër)



Grafiku 4 Aktivitete të pasurive të paluajtshme, numri i ndërmarrjeve

2. Metodologjia e studimit

Qëllimi dhe objektivat e studimit

Ky studim ka për qëllim: të sjellë në vëmendje nevojën dhe domosdoshmërinë e profesionistëve të kualifikuar në profesionin e Real Estate. Gjithashtu, ky studim përqendrohet te sjellja e një panorame të gjerë të dinamikës promovuese me të cilën operon Real Estate. Studimi do të sjellë në vëmendje impaktin dhe investimin që ka për ekonominë kualifikimi i sipërmarrësve të rinj në këtë sektor.

Ky hulumtim ka si qëllim kryesor identifikimin e nevojave për profesionistët në fushën e Real Estate në Shqipëri. Objektivat kryesorë mbi të cilat është orientuar edhe zhvillimi i këtij studimi janë:

- Vështirësitë që hasin kompanitë për rekrutimin e stafit të kualifikuar për këto pozicione.
- Identifikimi i mungesës së shkollave profesionale në Real Estate si potencial i domosdoshëm për rritjen e kapaciteteve dhe punësimit të tyre në vitet e ardhshme.
- Identifikimi i mungesës së kurrikulave universitare në fushën e pasurive të paluajtshme.

Rishikimi i Literaturës dhe Instrumentet hulumtuese

Literatura e përdorur përmbledh informacione nga studime mbi operimin e tregut imobiliar, dokumente zyrtare, raporte nga INSTAT-i dhe intervistimi i drejtuesve, brokerave, menaxhereve,

trajnesve dhe konsulentëve që operojnë në kompanitë më të mëdha në vend mbi pasuritë e paluajtshme në lidhje me mungesën e arsimit në këtë industri dhe nevojat e tyre për konsulentë të formuar profesionalisht. Intervistat e detajuara me grupet e interesit shërbyen për të vlerësuar informacionin e grumbulluar nëpërmjet literaturës dhe për të mbledhur fakte lidhur me zhvillimet strategjike dhe zbatimin e tyre, sfidave, ndryshimeve institucionale, dialogut me grupet e interesit.

Instrumentet kryesore të përdorura në kuadër të këtij studimi janë intervistat gjysmë të strukturuar dhe pyetësorët.

Intervistat

Metodologjia e këtij hulumtimi është mbështetur në mbledhjen e të dhënave parësore nëpërmjet intervistave dhe pyetësorëve, si dhe interpretimin e të dhënave dytësore. Në kuadër të këtij hulumtimi janë zhvilluar 15 intervista me drejtues të lartë në kompani që operojnë në sektorin e Real Estate në Shqipëri dhe janë mbledhur në total 42 pyetësorë nga target-grupi i synuar.

Për realizimin e këtij studimi, përpunimi i kombinimi i të dhënave cilësore dhe atyre sasore është konsideruar si mënyra efikase për të përcjellë rekomandimet e duhura.

Struktura e hollësishme e intervistës u përgatit dhe standardizua nga ekipi i projektit për një periudhë dymujore dhe u morën në intervistë 6 kompanitë më të mëdha që operojnë në tregun imobiliar, ku u intervistuan për secilën kompani Master Brokera, CEO, Brokera, Menaxhere, Trajnes dhe Konsulentë Imobiliare.

Janë zhvilluar intervista me:

- RE/MAX Albania & Kosova - 10 intervista,
- Century 21 - 2 intervista,
- Future Home - 1 intervistë
- MEI - 1 intervistë
- The Point Real Estate - 1 intervistë
- Albania Real Estate - 1 intervistë
- Gjithashtu, janë plotësuar 22 intervistime nga konsulentët imobiliare.

Formati i intervistave që është përdorur ka qenë pyetje të hapura dhe pyetje të mbyllura në mënyrë që interpretimi i të dhënave të bëhet sa më i detajuar.

Konsiderata etike

Të dhënat e siguruar nga intervistat dhe pyetësorët janë mbledhur për realizimin e këtij studimi, duke ruajtur të drejtat e anonimitetit të kompanive të përfshira në hulumtim. Ripërpunimi i këtyre të dhënave mund të bëhet vetëm me autorizimin e autorëve të këtij studimi.

Intervistat e hollësishme me palët e interesuara kryesore shërbyen për të vërtetuar informacionin e mbledhur nëpërmjet mungesës së ofertës arsimore dhe për të mbledhur prova për zhvillimin dhe zbatimin e strategjisë, sfidat, ndryshimet institucionale, dialogun e palëve të interesuara dhe qasjen që duhet të kenë politikëbërësit në kushtet e mungesës totale të ofertës së arsimit për konsulent imobiliar. Fokusi i studimit është te vlerësimi i aktorëve aktualë për nevojën e ndërtimit të

institucioneve që ofrojnë formimin profesional në këtë fushë, kurrikulat dhe kohëzgjatja e arsimit profesional.

3. Mungesa e Ofertës Arsimore dhe Rëndësia e Profesionit të Konsulentit

Profesioni i "ndërmjetësuesit (konsulentit) të pasurive të paluajtshme" është relativisht i ri në realitetin e edukimit të të rinjve shqiptarë, veçanërisht po të konsiderojmë formatin e kërkuar tashmë nga kompanitë që operojnë në këtë sektor si dhe zhvillimin e tregut dhe pritshmërisë së klientëve.

Vitet e fundit, kompanitë kryesore që operojnë në industrinë e pasurive të paluajtshme, shpesh e identifikuar në termat ndërkombëtare "Real Estate", po shpalojnë një interesim dhe zhvillim të rëndësishëm për edukimin profesional në profesionin e "ndërmjetësuesit (konsulentit) të pasurive të paluajtshme".

Një profesion që ka ngjashmëri me "ndërmjetësin e pasurive të paluajtshme" dhe që është konsoliduar tashmë është "vlerësuesi i pasurive të paluajtshme". Por fokusi i këtij profesioni qëndron te studimi i objektit që kërkohet të vlerësohet, të shitet, të blihet, apo të privatizohet, dhe përcaktimi i vlerës së tregut nëpërmjet metodave të njohura. Objekti i veprimtarisë së "konsulentit të pasurive të paluajtshme" qëndron te menaxhimi i pronës, shitja apo qiradhënia. Njohuritë e agjentit nuk kufizohen vetëm te përcaktimi i vlerës së pronës, por te marketimi, përmirësimi, njohja e saj me qëllim shitjen apo dhënien me qira.

Sa i përket dallimit ndërmjet Konsulentit dhe Brokerit, Konsulenti është një person i cili përfaqëson shitësit ose blerësit e pasurive të patundshme. Ndërsa një Broker mund të punojë në mënyrë të pavarur, një konsulent zakonisht punon nën një Broker të licensuar për të përfaqësuar klientët. Brokerat dhe konsulentët janë të licensuar për të negociuar marrëveshjet e shitjes dhe për të menaxhuar dokumentacionin e kërkuar për mbylljen e transaksioneve të pasurive të patundshme. Blerësit dhe shitësit zakonisht këshillohen me një profesionist të licensuar të pasurive të patundshme për një përkufizim me shkrim të ligjeve përpara se të mbyllin transaksionin final dhe procedurat ligjore përpara noterit.

Edukimi i real estate në shumë vende të botes, funksionon nëpërmjet kurseve apo trajnimeve në kompanitë e edukimit, apo programeve të studimit të licensuara enkas për të përfituar licensimin si "konsulent i pasurive të paluajtshme". Kjo vë në dukje mungesën e këtyre institucioneve të edukimit për të diplomuar specialistë në profilin e "Konsulentit të Pasurive të Patundshme" në Shqipëri.

Qasjet e institucioneve të arsimit shqiptar, të cilat janë ende në fillimet e veta në këtë fushë, konsistojnë kryesisht në disa programe studimi në nivel Master ose programe profesionale që kualifikojnë "Konsulentin e Pasurive të Paluajtshme", por në fokus të kurikulave të tyre është më shumë një specialist për Menaxhimin dhe vlerësimin e Pasurisë së sa profili i mirëfilltë i punës dhe vështirësive që has një "Konsulent Imobiliar", prandaj, në mungesë të një institucioni arsimor publik apo privat që ofron kurse apo programe kualifikimi, analiza e këtij studimi sjell në vëmendje rëndësinë dhe kërkesën që kërkon tregu për profesionin e "Konsulentit të pasurive të patundshme", prandaj në vazhdim analiza jonë është bërë duke marrë në konsideratë:

- programet e trajnimit që kompanitë ofrojnë si shërbim në këtë fushë;

- niveli i formimit të kërkuar nga konsulenti imobiliar që u përgjigjet kërkesave të profesionit duke e sjellë në formën e rasteve të përditshmërisë.

3.1 Rëndësia dhe Modeli i Trajnimeve në Kompanitë e Real Estate

Për të realizuar një shpjegim të shkurtër të situatës se si veprohet aktualisht në treg, kemi marrë në konsideratë një ndër kompanitë aktuale lider, RE/MAX.

RE/MAX, një ndër kompanitë ndërkombëtare që operojnë me sukses në Shqipëri, si dhe kompani lider në botë për shitblerjen e pronave, operon me standarde ndërkombëtare në tregun e pasurive të paluajtshme duke zhvilluar në strukturën e saj edhe departamentin e trajnimeve. Ky departament i cili ka në fokus rritjen e kapaciteteve profesionale të konsulentëve imobiliare, trajnon periodikisht konsulentët imobiliar për të rritur performancën e tyre në treg.

Metodologjia e ndjekur në këto module trajnimi fokusohet te ndërthurja e koncepteve teorike dhe praktikës së punës në terren që konsulentët realizojnë çdo ditë.

Trajnimet kanë një kohëzgjatje mesatare 6 javore. Paralel me to zhvillohen edhe trajnime për tema të caktuara që zgjasin nga disa orë deri në disa ditë në varësi të temës dhe trajtimit.

Tek organizimi i punës fokusi është te çështjet kyç, sikurse është mënyra sesi konsulentët të arrijnë të gjenerojnë leads shitës, blerës, qiradhënës apo qiramarrës në një kohë të shkurtër. Në të njëjtën kohë, konstatohet se periudhat e trajnimit nuk mjaftojnë për të rritur performancën e kërkuar që kërkon tregu për të menaxhuar pronat, konkludimin me sukses të transaksionit, gjenerimin e listimeve, si dhe gjenerimin e leadsave.

Duke konstatuar se mungesa e kurrikulës arsimore në këtë profil sjell një performancë të ulët e kosto të larta, rëndësia e një specialisti të mirë ndërmjetësues për pasuritë e patundshme ndikon performancën e kompanive që operojnë në disa sektorë të ekonomisë dhe jo vetëm në real estate. Arsyeja kryesore është se blerja/investimi apo arritja me qira e zyrave apo ambienteve ku do të zhvillohet aktiviteti i ndërmjetësimit, ndikon në mënyrë direkte performancën financiare të kompanive. Transaksione specifike, veçanërisht ato komerciale, kërkojnë një formim specifik dhe njohuri më të thelluara.

Këtu do të përmendim:

1. Qiratë rezidenciale:
 - (a) përcaktimi i vendndodhjes në përshtatje me aktivitetin e zhvilluar
 - (b) njohja e dinamikës së aktiviteteve kryesore
 - (c) kërkesa specifike lidhur me organizimin e brendshëm
 - (d) konkurrenca
 - (e) kërkesa ligji specifike për aktivitetin e zhvilluar.
2. Objektet komerciale dhe industriale.
3. Hotelet
4. Qendra Tregtare.

Për të ndërmjetësuar me sukses dhe ofruar një konsulencë profesionale, konsulenti duhet të njohë e realizojë sa më poshtë:

1. Njohja e tregut dhe çmimeve;
2. Njohja e formave të fitimit dhe kalimit të pronësisë si dhe dokumentacionit të pronësisë;

3. Financimi (kreditimi);
4. Taksat dhe tatimet e lidhura me pronësinë;
5. Urbanistika;
6. Dinamika e tregut imobiliar dhe këshillimi për vendndodhjen e duhur edhe në termat e investimit afatmesëm e afatgjatë;
7. Parashikimet për ecurinë e tregut;
8. Njohja e psikologjisë së klientit;
9. Negocimi si faktor bazë për gjetjen e balancës dhe konkludimit me çmime optimale;
10. Njohja e rifiniturave dhe teknikes së shtëpisë;
11. Njohja e planimetrisë;
12. Marketingu digjital;
13. Etika në biznes.

Rëndësia e sektorit dhe një force pune specifike në këtë sektor ndikojnë në mënyrë direkte vendimmarrjen e klientëve, duke optimizuar shpenzimet, orientuar në zgjidhje kosto-efektive, si dhe në financimin e duhur që mundësisht do të reduktojë mundësinë e vonesave në pagesa dhe rrisë efektshmërinë në sistemin bankar.

Gjithashtu, në përfundim, investimi për ndërtimin e një objekti të ri rezidencial, shpesh kërkon një studim të detajuar të realizuar nga agjencitë imobiliare në zonë, të cilat përcaktojnë stokun, kërkesën, çmimet, rritjen e çmimeve, demografinë.

Në disa shtete kjo është njëkohësisht dhe kërkesë e bankave tregtare dhe kusht për financimin e investitorit për të evituar stoqet e panevojshme.

Nga intervistat e realizuara midis konsulentëve imobiliarë dhe drejtuesve të zyrave real estate, konkluzionet e gjeneruara janë: Domosdoshmëria e një shkolle për konsulentë në pasuritë e patundshme. Në kuadër të ndryshimeve, vitet e fundit, Shqipëria ka njohur një rritje të konsiderueshme të numrit të nxënësve të regjistruar në arsimin profesional. Kontributin kryesor në një ndryshim të tillë e kanë dhënë projekte të shumta iniciuar nga partnerët ndërkombëtarë dhe implementuar në vend nga agjencitë përkatëse (SDC, GIZ, ADA, IDC, etj.). Megjithatë, krahasuar me vendet e rajonit, numri i nxënësve në Shqipëri të përfshirë në arsimin profesional mbetet në nivele të ulëta (ETF, 2017).

4. Analiza e Rezultateve Kryesore

Profili i kompanive dhe subjekteve të përfshira në studim

Kompanitë e përzgjedhura në studim për realizimin e intervistave dhe pyetësorëve që operojnë në sektorin e pasurive të paluajtshme në Shqipëri, janë kompani suksesi dhe novatore për zhvillimin e pasurive të paluajtshme.

Në këtë sektor, suksesi është i lidhur në mënyrë direkte me kualifikimin e stafit. Të gjitha kompanitë e përfshira në studim ofrojnë shërbime që lidhen me ndërmjetësimin në Real Estate, konsulencën apo menaxhimin e pronave.

Table 1 Shpërndarja e Subjekteve pjesëmarrëse në intervista sipas pozicionit të punës

Pozicioni	Numri i intervistave
Agjentë	22
Broker	15
Menaxherë	4
Total	41

Këto kompani operojnë në tregun shqiptar prej 3 deri në 13 vjetësh. Kjo tregon se janë biznese të konsoliduara në treg, duke sjellë fitime të kënaqshme për ekonominë e vendit.

Për sa i përket raportit gjinor të stafit, në kompanitë e marra në studim për ofrimin e shërbimeve të konsulentës dhe ndërmjetësimit të pasurive të patundshme u konstatua një balancë në raportin femra-meshkuj, ku evidentohet se përqindja më e lartë e të punësuarve janë femra.

Gjetja 1:

Një nga pyetjet që u është drejtuar Brokerave/Menaxherëve/Trajnuesve të këtyre industrive është lidhur me formimin akademik të konsulentëve, si dhe kriteret e përzgjedhjes së tyre. Sipas gjetjeve, shumica e konsulentëve të suksesshëm janë të diplomuar për Drejtësi, Ekonomi dhe Shkenca Politike.

Kritere të tjera të rëndësishme në rekrutimin e tyre janë: moshë, dëshira për t'u rritur dhe mësuar, komunikimi, sa energjikë dhe kreativë tregohen në proceset e intervistave. Më pas, për 2-3 javë vrojtohen gjatë punës dhe bashkëveprimet me kolegët, për të vlerësuar karakteristikat dhe aftësitë e tyre ndërmjetësuese, vendimmarrëse apo komunikuese.

Një pjesë e konsiderueshme e intervistave janë realizuar me përfaqësues të kompanive ndërkombëtare më të suksesshme që operojnë në sektorin e biznesit të Real Estate në Shqipëri dhe që aplikojnë sistemin franchise. Këto kompani janë edhe ofruesit më të mëdhenj të punës.

Nga intervistat e realizuara me ta, u konstatua që hasin vështirësi për rekrutimin e konsulentëve imobiliar të kualifikuar në fushat e ndërmjetësimit/aftësive komunikuese, analizës së pronës, menaxhimit të pronave, aftësive negociuese apo njohjes së pronësisë.

Rekrutimi realizohet kryesisht nëpërmjet:

- platformave të specializuara digjitale në të cilat kandidatët aplikojnë
- rrjeteve sociale
- referimit nga stafi aktual
- prospektim në terren nga rekrutues të kontraktuar.

Mungesa e arsimit profesional për konsulentët imobiliare, sjell pasojë të padëshiruara dhe kosto financiare të lartë për përgatitjen dhe rekrutimin e profesionistëve të kualifikuar në këtë sektor.

Gjetja 2:

Në 5 vitet e ardhshme mendohet se kompanitë do të kenë nevojë për "Specialistë të real estate", "Specialistë të teknikave të shitjes", "Specialistë të menaxhimit të pronave". "Sipërmarrës të suksesshëm" apo "Negociatorë të suksesshëm".

Nga intervistimi që ju kemi bërë Brokerave, menaxherëve dhe trajnuesve dolëm në përfundimin se ***formimi që kërkojnë kompanitë e real estate për konsulentin e real estate është "formim***

ndërdisiplinor". Gjatë intervistimit me drejtuesit theksuan se: **"Kualifikimi arsimor ndërdisiplinor do të jetë çelësi i suksesit"**.

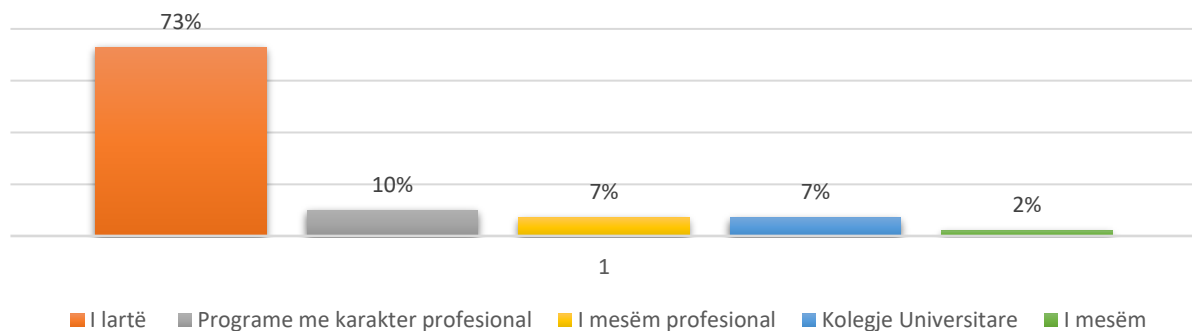
Gjetja 3:

Lidhur me nivelin e arsimit, të intervistuarit kanë theksuar se që një konsulent imobiliar të jetë sipërmarrës i aftë në këtë profil pune duhet të ketë, ose arsim profesional, ose arsim të lartë.

Në dinamikën e përgjigjeve të intervistave rezultoi se aftësitë e nevojshme për të qenë një profesionist në pozicionin e agjentit imobiliar mund të fitoheshin me ndjekjen e arsimit profesional përkatës ose arsimit të lartë. Grafiku më poshtë na jep një panoramë më të qartë për të kuptuar nivelin e formimit që duhet të ketë një konsulent Imobiliar bazuar në përgjigjet e të Intervistuarve.

Table 2 Tabela e shpërndarjes së përgjigjeve mbi nivelin e arsimit të një Agjenti Imobiliar

Niveli i arsimit	Numër përgjigjesh
<i>I lartë</i>	31
<i>I mesëm</i>	1
<i>I mesëm profesional</i>	3
<i>Kolegje Universitare</i>	3
<i>Programe me karakter profesional</i>	4
Total	42



Grafiku 5 Grafiku i shpërndarjes në përqindje për nivelin e arsimit të Konsulentit Imobiliar

Kërkesa e përfaqësuesve të biznesit për profesionistë të pajisur minimalisht me diplomë të Arsimit të Lartë mund të argumentohet me faktin se prurjet aktuale në këtë sektor vijnë nga të diplomuarit e arsimit të lartë. Gjithashtu, njohuritë që kërkohen për realizimin me sukses të një transaksioni të plotë shitjeje, duke filluar me përcaktimin e saktë të çmimit, njohjen e psikologjisë së klientëve, përdorimin e CRM², shpjegimet me CMA³ të gjeneruara nga CRM, financimi me anë të kredisë hipotekore, format e kontratave noteriale, rradha e punës etj., kërkojnë një formim të caktuar.

Ndikim në këtë fakt ka dhe numri relativisht i lartë i të diplomuarve, mundësive të pakta për punësim në sektorë të tjerë, veçanërisht për degë të caktuara, si Drejtësia, e cila dhe përshtatet me një pjesë të kërkesave të sektorit sa i përket formimit të agjentit.

Zgjidhja më e mirë do të ishte arsimi specifik dhe "on the job training" gjatë zhvillimit të tij.

² Customer Relationship Management. Ndryshe, sistemi për menaxhimin e marrëdhënies me klientin dhe ndërtimin e databazës së klientëve.

³ Comparative Market Analysis. Ndryshe, analiza që i bëhet çmimit të pronës në menynë krahasimore duke marrë në konsideratë prona të ngjashme të regjistruara në sistemin CRM.

Mungesa e rregullimit ligjor specifik në këtë fushë dhe licensimit të agjentëve është një pengesë tjetër. Gjatë vitit 2020 është ndërmarrë një iniciativë nga Ministria e Drejtësisë e iniciuar nga MONEYVAL⁴ për hartimin e ligjit. Ky ligj, i cili do të rregullonte edhe licensimin e agjentëve, u kundërshtua nga një pjesë e operatorëve aktualë në treg, pasi përqendrohej në masat kundër Pastrimit të Parave dhe jo në rregullimin e sektorit dhe profesionit. Gjithsesi, me përmirësimin e ligjit dhe rregullimin e licensimit të agjentëve e brokerave, do të ketë një koordinim më të mirë dhe rrjedhimisht një bashkërendim të punës nga operatorët për krijimin dhe konsolidimin e arsimit specifik në sektorin e ndërmjetësisë të pasurive të paluajtshme.

Gjatë vitit 2021, në NAREA⁵ u përfshinë të gjithë operatorët kryesorë, dhe shoqata është duke ndërtuar organet dhe bërë ndryshimet e nevojshme për të filluar funksionimin e plotë dhe rregulluar sektorin. Kjo shoqatë, e vetmja me këtë nivel përfaqësimi, edhe pse e themeluar prej disa vitesh, nuk ka realizuar ndonjë aktivitet domethënës, kryesisht për shkak të mungesës së përfaqësimit.

Objektivat e saj konsistojnë në:

- Aprovimin e ligjit për rregullimin e profesionit
- Bashkëpunimin me institucionet për njohjen dhe lehtësimin e punës së sektorit
- Rregullimin specifik fiskal
- Kodin Etik dhe detyrimet profesionale
- Licensimin e agjentëve
- Formimin profesional dhe kërkesat minimale për një Broker dhe Agjent të licensuar
- Bashkëpunimin me organizma lokale e ndërkombëtare për të marrë eksperiencën më të mirë dhe implementimin në praktikat lokale.

Bordi Drejtues ka në përbërjen e tij përfaqësues nga kompanitë kryesore si RE/MAX Albania, C21 Albania, Future Home si dhe përfaqësues në nivel zyresh apo individësh që vijnë nga disa dekada eksperience e shërbimi. Funksionimi i shoqatës do të sjellë, jo vetëm qartësimin e operatorëve për nevojat për formimin profesional të agjentëve, por edhe aktivitete të koordinuara, lobim dhe financim për ndërtimin e arsimit specifik.

Institucionet arsimore, si shkolla të mesme profesionale, kolegje apo universitete, nuk kanë shprehur gatishmëri për bashkëpunim reciprok.

Gjetja 4:

Bashkëpunimi me institucione arsimore për këtë sektor biznesi mbetet një sfidë e rëndësishme. Deri më tani, baza e bashkëpunimit kanë qenë: intershipi, takime informuese, leksione të hapura për të promovuar këtë profesion të ri dhe kaq të kërkuar për tregun.

Reagimi i institucioneve arsimore ka qenë i plogët, në ndonjë rast të veçantë, me ndërmjetësim mes kolegësh, janë realizuar takime në nivele programesh studimi, por jo në nivel institucional.

⁴ Moneyval është shkurtim i "Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures and the Financing of Terrorism" pra "Komiteti i Ekspertëve për vlerësimin e Masave për ndalimin e Pastrimit të Parave dhe Financimit të Terrorizmit".

⁵ National Association of Real Estate Agents

Sigurisht që ky fakt vjen në rradhë të parë për shkak të mungesës së bashkërendimit ndërmjet operatorëve të sektorit dhe mungesës së fokusit nga Shoqata NAREA. Por, edhe Institucionet Arsimore nuk kanë arritur ta lexojnë dinamikën dhe nevojat e sektorit për arsim.

Prandaj, profesioni i "Konsulentit të pasurive të paluajtshme" njihet shumë pak në nivele të institucioneve para-universitare, universitare dhe pas-universitare.

Gjetja 5:

Nga intervistat rezulton se të gjithë drejtuesit e kompanive kryesore aktuale janë në kërkim të një **mesatareje vjetore prej 100 konsulentësh të kualifikuar** në profilin e real estate.

Gjetja 6:

Duke iu referuar përsëri rezultateve të përfuara nga intervistat, mund të gjykohet se, në të vërtetë, ***një kurrikul e mirëstrukturuar në nivelet e arsimit të profesional ose kualifikim i realizuar pas përfundimit të arsimit të mesëm, mund të përfitohet duke ndërtuar një program multi-disiplinar.***

Të intervistuarit sugjeruan që baza kryesore e kurrikulës së një shkolle profesionale për ndërmjetësimin imobiliar të ketë në bazën e saj njohuri nga fusha juridike, financiare, vlerësimi i pasurive të paluajtshme etj.

Për këtë arsye, pjesa më e madhe e të intervistuarve ishin dakord për një kurrikul ndërdisiplinore. Gjithashtu, ata si operatorë biznesi të krijojnë mundësinë për të ndërtuar marrëveshje bashkëpunimi me institucionet arsimore në mënyrë që të rekrutoni konsulentë me formim specifik e të plotë.

Grafiku më poshtë paraqet ofertën e propozuar nga operatorët e biznesit mbi rëndësinë e kurrikulës mësimore që do të propozonin për një profesionist/sipërmarrës në Real Estate.

Table 3 Tabela mbi shpërndarjen e përgjigjeve ndaj përmbajtjes së Kurrikulës për formimin profesional të një konsulenti

Përgjigja	Numër përgjigjesh
<i>Legjislacioni mbi tatimet dhe taksat</i>	6
<i>Veprat penale kundër pasurive të paluajtshme</i>	6
<i>Teknika e shtëpisë</i>	7
<i>E drejta e pronësisë</i>	7
<i>Financimi</i>	7
<i>Ekonomia</i>	7
<i>Teknikat e Negocimit</i>	7
<i>Etika e biznesit dhe shitjes</i>	8
<i>Komunikimi në real estate</i>	8
<i>Çmimet, zonat, ecuria, urbanistika</i>	9
<i>Lidershipi dhe Menaxhimi i Kohës</i>	9
<i>Marketingu dhe profesionistët e shitjes në real estate</i>	10
<i>Teaknika e shitjes</i>	11
<i>Psikologjia e shitjes</i>	12

Bazuar te përgjigjet e drejtuesve të biznesit si edhe të konsulentëve, në kuadër të kurrikulës ndërdisiplinore të propozuar, nga ana e tyre vërehet se formimi arsimor më i kërkuar prej tyre bazohet te Psikologjia dhe teknikat e shitjes, pasi kjo ndihmon finalizimin me sukses të transaksioneve dhe lidhet direkt me suksesin në këtë sektor.

Një fushë tjetër në të cilën vlerësohet e rëndësishme ekspertiza dhe formimi është njohja e procesit të financimit të klientit. Sikurse operatorët aktualë në treg e dinë tashmë shumë mirë, një përqindje në rritje e transaksioneve të blerjes financohen me kredi hipotekore. Ndërmjetësimi i një transaksioni të financuar me kredi kërkon njohjen e procesit, kontratave, llogaritje mbi mundësinë e kthimit, njohje të ofertave të bankave dhe krahasimin e produkteve të tyre.

Por, ajo që vërehet në pjesën më të madhe të përgjigjeve është se drejtuesit e bizneseve kërkojnë një kurrikul multidisiplinore për të përgatitur të rinj profesionistë në tregun e punës të pasurive të patundshme.

Në pyetjet mbi raportin e kurrikulave teorike dhe praktikave mësimore pjesa më e madhe e përfaqësuesve të biznesit **pohuan se do të mbështesnin institucionet arsimore duke ofruar praktika mësimore.** Një kombinim i praktikës mësimore dhe teorisë në funksion të profilit që i duhet një sipërmarrësi në real estate do të ndihmonte rritjen e kapaciteteve të profesionistëve si edhe të vetë kompanive sipërmarrëse në këtë industri.

Profesionistët e sektorit janë shprehur mjaft optimistë rreth mundësive për bashkëpunim në të ardhmen për përmirësimin e ofertës arsimore si një mungesë aktuale **duke ofruar kontributin e tyre me pjesëmarrje në bordin e shkollës, ofrimin e praktikave profesionale/internshipeve nëpërmjet angazhimit si ekspertë për hartimin e kurrikulës për aftësi të plota me qëllim formimin e profesionistëve të suksesshëm të pasurive të patundshme.**

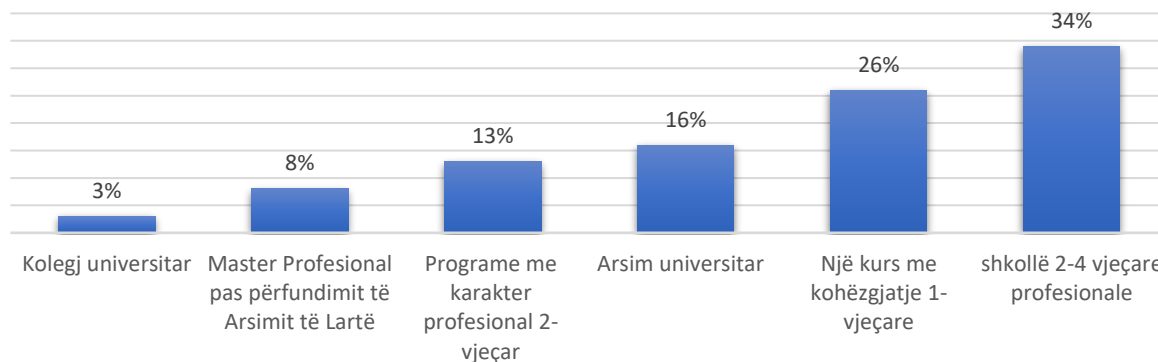
Gjetja 7:

Gjatë intervistimit të profesionistëve të tregut imobiliar u konstatua se për ta ishte e rëndësishme **krijimi i një shkolle profesionale 2-vjeçare ose kolegji profesional për të edukuar sipërmarrësit e rinj si profesionistët e ardhshëm të tregut imobiliar.**

Ekspertiza profesionale e ndërtuar ndër vite e ekspertëve të kompanive që operojnë në pasuritë e patundshme do të jetë ndihmë e madhe për krijimin e institucioneve arsimore, por, në të njëjtën kohë, do t'u japë mundësi të shkëmbejnë eksperiencat e tyre nëpërmjet workshop-eve, seminareve, leksioneve të hapura, mentorimeve, për të arritur performancën e sipërmarrësve të rinj në dinamikën e Real Estate.

Table 3 Tabela mbi shpërndarjen e përgjigjeve ndaj natyrës dhe vitet e formimit të një agjenti imobiliar

Përgjigja	Numër përgjigjesh
<i>Kolegj universitar</i>	1
<i>Master Profesional pas përfundimit të Arsimit të Lartë</i>	3
<i>Programe me karakter profesional 2-vjeçar</i>	5
<i>Arsim universitar</i>	6
<i>Një kurs me kohëzgjatje 1-vjeçare</i>	10
<i>Shkollë 2-4 vjeçare profesionale</i>	13



Grafiku 6 Arsimi për një agjent imobiliar sipas intervistave

Grafiku më sipër paraqet në mënyrë të përmblodhur rezultatet e pyetësorëve mbi strukturën arsimore që një konsulent i pasurive të paluajtshme duhet të marrë gjatë formimit të tij. Prandaj në analizën cilësore dhe sasore konkludojmë se periudha e duhur që i duhet një konsulentit për t'u formuar në këtë profil qëndron midis krijimit të formimit të një shkolle profesionale dhe kurseve me kohëzgjatje 1-vjeçare.

Më poshtë po sjellim në vëmendje disa nga komentet më interesante të intervistuarve.

"Duhet të jetë një shkollë profesionale, në mënyrë që të paraqesë një mundësi zgjedhjeje të hershme të nxënësve, studentëve ose e dikujt që do të futet në biznesin e Real Estate"

"Bashkëpunimet me institucionet arsimore dhe ndërtimi i disa kurrikulave të posaçme për këtë profesion do të ishin një vlerë e shtuar për ne."

"Shumë të rinj dhe të reja e kuptojnë filozofinë e pasurive të paluajtshme dhe vijnë me dëshirën për të ndërtuar një karrierë të suksesshme në këtë industri, e cila i bën me të vërtetë të suksesshëm, veçanërisht kur e nisin me dijeni të plotë që kjo është një mundësi për t'u rritur profesionalisht e në vijim edhe financiarisht"

"Modele suksesi për të ndjekur, e për të pasur dëshirën për t'ju bashkuar kësaj industrie, ama jo me dëshirën për ta provuar, por me dëshirën për të pasur suksesin i cili nis që në bankat e shkollës për një konsulent të pasurive të paluajtshme"

Gjetja 8:

Në intervistimin me konsulentët ata u pyetën nëse do të kishin ndjekur shkollë për formimin specifik si Konsulentë Imobiliare dhe çfarë përparësish do t'u jepte. Pjesa më e madhe e tyre u përgjigjën se mungesa e një shkolle të tillë, ka bërë që ata të marrin shumë kohë nëpër seanca të ndryshme trajnimesh, në mënyrë që të rrisin profesionalizmin e tyre. Prandaj mundësia e një shkolle do të hapte horizontin për të gjithë ata të rinj që duan të diplomohen në profilin e ndërmjetësuesit të pasurive të paluajtshme në mënyrë që teoria të vihej në praktikë më lehtë.

Ja disa nga përgjigjet e konsulentëve:

"Shkolla do ta bënte më të aftë e më profesional një konsulent imobiliar. Gjithashtu, marrja e një diplome dhe ndërhyrja nga ana e shtetit do ta bënte më formal tregun e pasurive të patundshme duke sjellë më pak abuzime dhe keqinformacion te klientët dhe rrjedhimisht vlerë të shtuar në treg"

"Të qenit i specializuar nëpërmjet një shkolle profesionale, rrit besimin te klientët"

"Mundësia e një shkolle do të sillte një numër në rritje konsulentësh të mirëformuar profesionalisht në mënyrë që tregu të operonte me standarde"

Duke vlerësuar sugjerimet e target-grupit tonë në studim sugjerojmë se standardizimi profesional i konsulentit të pasurive të patundshme do të thjeshtonte ushtrimin e profesionit të ndërmjetësit të pasurive të paluajtshme dhe rritjen e efektshmërisë së tregut të pasurive të paluajtshme duke sjellë vlerë të shtuar në të gjithë procesin.

Në kuadër të këtyre gjetjeve dhe interpretimit të vetë konsulentëve sjellëm në vëmendje se investimi nëpërmjet moduleve të trajnimeve është një sfidë e të gjithë operatorëve kryesorë që në fokus kanë kualifikimin e konsulentit të pasurive të paluajtshme. Prandaj, pjesa më e madhe e tyre ose kanë ndërtuar struktura për drejtimin e trajnimeve me profesioniste të fushës, ose kanë vënë në funksion energjitë dhe kohën e tyre si drejtues të biznesit për të krijuar mundësinë e trajnimit kundrejt stafit të tyre si rezultat i mungesës së një shkolle të tillë që diplomon specialistë të profilit.

5. Konkluzione & Rekomandime

Industria e Pasurive të Patundshme është një nga sektorët më të rëndësishëm në ekonominë e vendit dhe, si i tillë, edhe edukimi në pasuritë e patundshme duhet të jetë i plotë.

Pasuritë e paluajtshme janë mundësi investimi për rritjen dhe zhvillimin e ekonomisë. Edhe në kushtet e pandemisë globale ky sektor, në vendin tonë, vazhdoi të zgjerohej.

Ky studim është një kontribut i ri, jo sepse këshillon institucionet arsimore dhe praktikuesit për mënyrën më të mirë për të rregulluar ofertën arsimore, por sepse industria e pasurive të paluajtshme ofron mundësi punësimi për të rinjtë, të cilët mund të përshtaten shumë lehtë me konceptimin e sipërmarrësit, apo specialistit të menaxhimit të pronave, duke punuar në ambiente dinamike dhe me përfitime financiare të kënaqshme.

Mungesa e kurrikulave arsimore në këtë industri ka sjellë kosto të madhe financiare për kompanitë operatore në tregun imobiliar sepse iu është dashur të investojnë nga fillimi për kualifikimin e stafit të tyre. Gjithsesi, kjo metodë nuk ka rezultuar plotësisht e suksesshme.

Në këtë industri, maturimi i biznesit nuk ka ecur paralelisht me krijimin dhe rritjen e institucioneve arsimore që të ofrojë programe të plota për përgatitjen profesionale të konsulentëve të ardhshëm. Kërkesa aktuale për profesionistët në fushën e real estate duket se është emergjente, pasi në 5 vitet e ardhshme kjo industri do të vazhdojë të rritet, me një vëmendje të shtuar ndaj bashkëpunimit rajonal.

"Specialist i menaxhimit të pronave", "specialist i teknikave të shitjes" apo "sipërmarrës" do të jenë ndër profilet më të kërkuara e do të vazhdojnë të jenë kriteret kryesore për punësimin e profesionistëve në sektorin e real estate. Nga ana tjetër, aftësi, si përgjegjshmëria, aftësia për të punuar në grup, orientimi drejt zgjidhjes së problemeve, menaxhimi i kohës dhe projekteve, fleksibiliteti, kreativiteti, integriteti, respektimi i ligjeve dhe rregullave duket të jenë disa nga kriteret matëse të përfaqësuesve të biznesit për profesionistët aktuale dhe të ardhshëm, jo vetëm në fushën e real estate.

Duke marrë në konsideratë gjetjet e mësipërme, me qëllim rritjen e oportunitetit mes ofertës arsimore dhe nevojave të sektorit të pasurive të patundshme rekomandohen kurrikulat që do të jenë lehtësuese për këtë sektor dhe do të integrohen në arsimin profesional shqiptar. Kjo, jo vetëm që do të mundësojë ofertën e arsimit profesional, por do t'u ofrojë bizneseve mundësinë e rekrutimit të stafit nga prurjet e shkollave profesionale duke krijuar kështu lidhje të qëndrueshme që do të sjellin si pasojë rritjen e cilësisë së arsimit profesional.

Në sa më sipër, programet e reja profesionale në profilin e real estate, shkollat e mesme profesionale 2-vjeçare, apo kolegjet, do të sjellin përshpejtim të prurjeve kualifikuese ndaj nevojave të këtij sektori imobiliar. Në një sektor kaq dinamik rekomandohet në mënyrë të ngutshme domosdoshmëria dhe krijimi i kurrikulave të ofrimit të programeve specifike që kërkon tregu i punës duke integruar kualifikimet profesionale të ofruara nga AFP-ja me licensimin e profesionistëve në real estate.

Institucionet arsimore, të cilat do të realizojnë kualifikimin profesional të të rinjve që do të certifikohen në këtë industri duhet të mbështeten nëpërmjet bashkëpunimeve të vazhdueshme me biznesin e pasurive të patundshme, duke tërhequr vëmendjen dhe rritur ndërgjegjësimin e politikë-bërësve që të marrin masa të ngutshme për investimin tek infrastruktura e duhur.

Rekomandimi ynë për krijimin e një kualifikimi pas të mesmes me karakter profesional është kusht i panegociueshëm tashmë për promovimin, integrimin e nxënësve të AFP-së në sektorin e real estate gjatë periudhës së studimit. Edukimi i tyre në këtë industri do të rrisë kontributin e tyre në këtë sektor si dhe do të rrisë besimin e tyre se me metodat mësimnxënëse të përfituara nëpërmjet këtij shkollimi do të integrohen lehtësisht në tregun e punës.

Konkluzionet që paraqiten në këtë studim janë ato më të rëndësishmet të identifikuara nëpërmjet hulumtimeve dhe diskutimeve në kuadrin e përgatitjes së dokumentit. Ato nuk janë shteruese dhe duhen parë si themele për rrugët e zhvillimit profesional të konsulentëve dhe si pika nisjeje për diskutime në nivele të ndryshme vendimmarrëse.

Ky studim nxjerr në pah nevojën kombëtare për specialistë të kësaj fushe, duke sjellë në vëmendje disa nga kriteret matëse më të rëndësishme që kompanitë e kësaj industrie kërkojnë si emergjencë për ecurinë e biznesit të tyre. Megjithëse rekrutimi është një proces i pandalshëm në real estate do të theksonim që ka kurdoherë vend dhe hapësirë në çdo zyrë real estate për konsulentë të kualifikuar.

Mundësimi nëpërmjet "Shkollimit të vlerësimit dhe Investimit në Pasuritë e Paluajtshme", program/kurs i cili, gradualisht, po tenton të kthehet në një projekt të madh që lidhet me *real estate* në përgjithësi dhe me vlerësimin, investimin dhe menaxhimin e pasurive të paluajtshme në veçanti, është një kontribut që Kompanitë e Pasurive të Paluajtshme do t'i japin zhvillimit të vendit dhe sektorit.

Në vite, kjo industri ka ndërtuar një sërë strukturash mjaft të rëndësishme dhe deri diku unike për punësimin dhe arsimin në vend dhe, tashmë, të gjitha këto struktura punojnë nën një filozofi që do të përmbushë edhe objektivat e krijimit të një "specialisti" me të gjitha karakteristikat e përmendura më lart në pasuritë e patundshme.

Referenca

- INSTAT: <http://www.instat.gov.al/>;
- ETF (2017), *Albania: Country strategy paper 2017-20*, European Commission: https://ec.europa.eu/epale/sites/epale/files/albania_country_strategy_paper_2017-2020_0.pdf
- Ligji Nr. 15/2017, 'Për Arsimin dhe Formimin Profesional në Republikën e Shqipërisë': <https://www.parlament.al/wp-content/uploads/2017/02/ligj-nr-15-dt-16-2-2017.pdf>;

Shtojcë

Kompanitë e intervistuar:

Nivel drejtues

<i>RE/MAX Albania & Kosova</i>	1. Jonida Troqe 2. Keltin Bashllari 3. Ariana Basha 4. Gerion Kita 5. Viodina Dibra 6. Irna Dobi 7. Esmerina Likaj 8. Rovena Koci 9. Adjona Nela
<i>CENTURY 21</i>	10. Jonian Antoni 11. Regina Sala
<i>MEI</i>	12. Eglent Bici
<i>POINT</i>	13. Ilda Zaloshnja
<i>ALBANIA REAL ESTATE</i>	14. Arber Braha
<i>FUTURE HOME</i>	15. Fatjon Hysenbelliu