



CERTIFICHIAMO LA QUALITÀ DELLA NOSTRA CONSULENZA

*Marco Speretta: Professionecasa
lancia le prime agenzie dirette*

di Marco Luraschi





Alla prima convention del marchio Gabetti Condominio del Gruppo Gabetti era ovviamente presente anche **Marco Speretta**, COO di **Gabetti** e **AD** di **ProfessioneCasa**, uno dei tre marchi di intermediazione insieme a Gabetti Franchising Agency e Grimaldi (Santandrea si occupa del lusso): un brand caratterizzante per gli agenti affiliati che ha già compiuto 30 anni e si appresta a un nuovo importante step che consiste nell'apertura dei primi tre punti in partnership tra la rete e il titolare, una novità che verrà annunciata a fine mese. In sostanza ci saranno dei negozi ProfessioneCasa in cui l'agente titolare avrà una partecipazione del 40% nell'agenzia. Ma andiamo con ordine e facciamo prima una breve analisi della crescita e del cambiamento in atto nella rete.

“ProfessioneCasa ha festeggiato l'anno scorso i 30 anni di attività – commenta Marco Speretta – e pur essendo il più giovane di nostri marchi ha una storia molto significativa. Il progetto lanciato lo scorso anno sta dando suoi frutti con oggi 220 agenzie e l'obiettivo di arrivare nel prossimo triennio a 400 agenzie. L'anno scorso abbiamo registrato una crescita del 10% e quest'anno puntiamo a un ulteriore +15%. Stiamo proseguendo bene e il linea con il piano avviato l'anno scorso”.



MARCO SPERETTA



PROFESSIONECASA





GABETTI PS



Sappiamo che il marchio fin dalla sua nascita ha avuto una forte caratterizzazione e senso di appartenenza tra i suoi affiliati.

L'aspetto che caratterizza Professionecasa risiede nel metodo operativo e nell'appartenenza alla rete, parliamo di un agente che è abituato a lavorare in gruppo e che possiede un forte approccio proattivo verso il cliente. Un aspetto che noi abbiamo "stressato" molto a sottolineare le differenze anche tra i vari marchi, che sono un vero valore nel nostro gruppo. Abbiamo diversificato tutto a partire da chi fa l'affiliazione, che è specifica proprio per questo marchio, da chi fa formazione e gestione delle agenzie in modo da rimarcare queste differenze che, ripeto, per noi sono un grande valore aggiunto.

Sono più giovani gli agenti Professionecasa?

Mediamente sì, sono più giovani. Ma avendo una storicità importante in tutti i nostri marchi, ormai abbiamo agenzie con un passato importante in ognuno di essi. Sono più giovani anche per il tipo di modalità di lavoro, come per esempio la crescita all'interno della rete che avviene per "partenogenesi" e quindi direttamente dall'interno dell'agenzia, per questo necessita di avere persone nuove.



Il tema della formazione all'interno del gruppo e del marchio per voi è centrale.

La formazione è mirata, differenziata per i vari ruoli che ci sono all'interno della struttura dell'agenzia Professionecasa: dallo student, al consulente junior, al consulente senior, che poi diventa titolare, e poi c'è il percorso di assistente che diventa coordinatore o coordinatrice. Per ognuna di queste figure c'è un percorso di formazione specifico che è diverso da quello di tutti gli altri consulenti del nostro gruppo. Oggi c'è una media di 3-4 persone per agenzia, tendente a incrementarsi. L'obiettivo è avere agenzie con sempre più persone che possano costituire la base per lo sviluppo e la formazione di nuove agenzie per partenogenesi.

Esistono livelli diversi di agenzia?

Abbiamo creato tre tipologie di agenzie: le agenzie start, premium e business. Anche su questo tipo di differenza si caratterizza la formazione. Per essere ad esempio un'agenzia di tipo premium bisogna superare un percorso formativo più completo, vedi tema affitti. Sembrerà strano ma ancora oggi non tutte le agenzie fanno compravendite e locazioni, se sei un'agenzia più strutturata con una persona che segue il mercato delle locazioni puoi diventare un'agenzia premium con un percorso formativo ad hoc. Nell'agenzia business per esempio c'è anche l'inserimento della tematica condominiale. Cambia anche il rapporto contrattuale con la rete, un rapporto che evolve. Si cresce insieme, sia come impegno economico che come fatturato.

L'obiettivo è avere agenzie con sempre più persone che possano costituire la base per lo sviluppo e la formazione di nuove agenzie per partenogenesi





Da agente a consulente, come procede il vostro “claim” così impegnativo... come vi percepisce il cliente?

È il percorso su cui puntiamo tutta la strategia, ovviamente è in divenire e non si completa in 5 minuti. È l'approccio filosofico che trasferiamo su tutti i nostri corsi. Per avere una terzietà del giudizio e un valore maggiore abbiamo deciso di certificare la figura del consulente immobiliare, quindi ci siamo affidati a un ente certificato terzo che si chiama **Certiquality** che, dopo avere certificato la nostra scuola di formazione ISO9001, certifica anche il ruolo del consulente. Lo scorso anno abbiamo certificato circa il 10% della rete e andiamo avanti con il nostro obiettivo. Si tratta di una certificazione che tra l'altro dura solo un anno e ogni anno va aggiornata e ottenuta. Com'è la percezione del nostro lavoro? I clienti sono cambiati perché sono più evoluti, ci sono tanti strumenti nuovi e arrivano in agenzia dopo essersi informati tramite i portali, la rete in generale. Ma poi passano tutti in agenzia: per completare una transazione le cose da fare sono veramente infinite. Stiamo lavorando per aumentare il livello percepito del servizio offerto e quindi sostenere il motivo per cui è così indispensabile passare per il consulente professionale per avere un vero servizio.



Gli agenti Professionecasa sono da sempre tutti in franchising?

Sì, ma da quest'anno parte il nuovo progetto che avevamo anticipato al mercato che prevede la compartecipazione di alcuni affiliati in agenzie dirette. Inaugureremo a fine maggio la prima agenzia e poi le altre due nei primi quindici giorni di giugno, rispettivamente a Torino, Milano e Roma. Tre agenzie dirette che sono dei veri e propri "hub territoriali" con una partecipazione nostra al 60% e dell'affiliato al 40%. Le agenzie dirette sono un importantissimo elemento del progetto Professionecasa. Saranno una sorta di ufficio modello con la presenza di tutte le linee di business, delle agenzie pilota dove si può andare a fare pratica, selezionare e portare quelli che saranno i nuovi agenti immobiliari in un ambiente ideale, a cui dobbiamo tendere. È una linea di business importante. Ma non solo. Essendo una nostra agenzia ha già tutto quello che ci deve essere in partenza ed è allineata a tutti gli standard migliori, come dice il manuale operativo della formazione.

Da quest'anno parte il nuovo progetto che avevamo anticipato al mercato che prevede la compartecipazione di alcuni affiliati in agenzie dirette. Inaugureremo a fine maggio la prima agenzia e poi le altre due nei primi quindici giorni di giugno, rispettivamente a Torino, Milano e Roma

