

Agenti coi piedi per terra

Per sfruttare la ripresa del mattone **Professionecasa** punta sul rafforzamento di agenzie e professionisti sul territorio, spiega l'ad Marco Speretta

di **Teresa Campo**

Altro che vendite online! Mentre anche il mondo delle transazioni immobiliari trasloca sempre più sui siti web, **Professionecasa**, storica rete di agenzie immobiliari nata nel 1986 e dal 2008 parte del gruppo Gabetti, torna a scommettere sulla presenza fisica sul territorio, il tutto aumentando agenzie e consulenti. Un po' come ai vecchi tempi, ma anche con parecchie novità. Marco Speretta, amministratore delegato della società, spiega come si articola la nuova strategia.

1 Oggi che qualunque attività tende a spostarsi sul web, come mai pensate di crescere rafforzando la rete di agenzie?

Risposta. I portali possono essere senz'altro di grande aiuto per trovare la casa che risponde alle caratteristiche desiderate. Ma poi servono un'agente e un'agenzia che seguano passo passo il cliente in tutti gli aspetti connessi alla compravendita: valutazione, visure catastali, certificazioni e così via. È in quest'ambito che l'agente può dare un forte valore aggiunto e che quindi vince sempre rispetto a un sito online.

2 Quali sono i punti fondamentali del piano?

R. Prevediamo un investimento di oltre 2 milioni di euro e l'apertura di 180 nuove agenzie nel prossimo triennio. Quasi un raddoppio rispetto alle 206 attuali. L'obiettivo è di arri-

vare a 500 agenzie entro i 5 anni su tutto il territorio italiano. Il network **Professionecasa** vuole essere competitivo a livello nazionale, e attraverso le nuove aperture potrà quindi rafforzarsi nelle zone dove è necessario. Prevista inoltre l'apertura di sei uffici diretti, a partire da Torino e Roma, piazze che vogliamo far crescere significativamente, per poi estendere ad altre quattro. E non è ancora tutto perché d'ora in avanti la rete comincerà a puntare anche su affitti e l'amministrazione condominiale.

3 Ma finora **Professionecasa** non si era mai occupata di locazioni?

R. Certo, ma solo quando capitava. Ora invece vogliamo che diventi un'attività strutturata, cui dedicarsi in modo costante. In quest'ottica rientra anche lo spazio dedicato all'amministrazione dei condomini, attività che ben si raccorda con tutto il resto e che tra l'altro consente di arricchire il parco annunci. Per questa ragione il nuovo piano strategico include anche l'istituzione di nuove figure professionali operative sulla rete, e cioè regional manager, promoter e business developer. Avranno rispettivamente il ruolo di coordinamento delle varie agenzie a livello regionale i primi, e di sviluppo dell'attività gli altri. Presso le agenzie dirette svolgeremo anche attività di formazione, in modo da far crescere pian piano agenti che un domani potranno aprire agenzie proprie e svolgere tutte le attività, dagli affitti alle gestioni condominiali.

4 Con la crisi molte agenzie sono state costrette a chiudere o a rinunciare di far parte di una rete. Oggi il settore immobiliare è ancora fiacco: come pensate di riuscire a reclutare nuovi agenti?

R. Abbiamo scelto di partire adesso con il nuovo piano perché i segnali di ripresa sono ormai tangibili, cioè la il trend negativo si finalmente è invertito. Ma certo il mercato non è più quello pre crisi, e forse non lo sarà mai più. Per questo riteniamo fondamentale integrare anche attività come affitti e gestione, attività che però richiedono una formazione ad hoc. Le nuove agenzie possono scegliere inoltre tra differenti livelli di franchising, da quello iniziale con servizi base fino a quello più completo, ovviamente con costi diversi. La buona notizia è che chi riesce a muoversi in un mercato difficile come l'attuale, difficilmente incontrerà problemi in futuro.

5 Come si ricorda la crescita di **Professionecasa** con quella degli altri due marchi del gruppo e cioè Gabetti e Grimaldi?

R. Le tre reti continueranno a convivere senza problemi, anche nelle stesse zone. La nuova strategia serve comunque anche a differenziare maggiormente **Professionecasa** rispetto a Gabetti, che può contare su maggiore forza del marchio e dei volumi transati. **Professionecasa** quindi d'ora in poi potrà puntare su un servizio a tutto tondo che, a differenza delle altre reti, include anche affitti e gestioni condominiali. (riproduzione riservata)



Il manager delle reti

Marco Speretta, genovese, laurea in economia e commercio, dal 2014 è amministratore delegato di Tree Real Estate, la holding cui fanno capo le reti Gabetti Franchising Agency, Professionecasa e Grimaldi Immobiliare, nonché consigliere di Gabetti Agency e di Abaco Team. Da giugno 2014, in aggiunta agli altri incarichi nel gruppo, è stato nominato anche direttore operativo con deleghe in particolare sulla gestione e sviluppo delle reti in franchising e con il compito di seguire il progetto assicurativo e l'accordo con Finint sulla mediazione creditizia. In Gabetti dal 2007, in precedenza ha lavorato presso La Gaiana e PricewaterhouseCoopers.



Marco
Speretta