



# Parole chiave dell'anno: crescere e consolidare

**S**i punta alla crescita nel segmento immobiliare, seppure con metodi e strategie differenti i *network* di agenzie immobiliare coinvolti nella nostra indagine hanno sottolineato l'intenzione di potenziare la propria presenza sul territorio. C'è chi come **Tecnocasa** indica circa 150 nuove aperture per il 2013, e chi come **RE/MAX Italia** che dopo aver chiuso il 2012 con il 50% di affiliazioni in più punta su 60-65 nuove affiliazioni e **SoloAffitti** che dopo aver chiuso molto positivamente il 2012 indica in 44 il *target* del nuovo anno. Altri *network*, invece, puntano a una crescita più generalizzata come **Fondocasa** e il gruppo **Frimm** che indicano un *target* di crescita del 15-20%, favorito dallo sviluppo di nuovi servizi che i due *network* hanno realizzato già nel corso del 2012. Chi invece punta a consolidare è il gruppo **Tree Real Estate** che si è posto come obiettivo di raggiungere un numero totale di agenzie tra le 1.400 e le 1.500, con un 2012 che si è chiuso con -8% compensato però dai nuovi ingressi del 5% per un totale di 1.450 agenzie. E naturalmente ogni gruppo cercherà di raggiungere il proprio *target* con modalità differenti. Tecnocasa, ad esempio, per voce del presidente **Antonio Pasca** evidenzia come il progetto più importante del 2013 riguarderà lo sviluppo della rete industriale/commerciale. **Bruno Vettore**, a.d. del gruppo Tree RE sot-

tolinea, invece, che i progetti del 2013 saranno molto *web oriented*. Potenziamento dei tre siti e creazione di un unico aggregatore per i tre *brand*, oltre che il potenziamento della piattaforma TreePLAT e servizi di *home-staging*. **Alessandro Pollero**, presidente di Fondocasa, ricorda invece che il *network* ha recentemente debuttato anche nel segmento delle locazioni immobiliari con il *brand* **Che Affitti** e che nel 2013 punterà molto anche sulla NPL, perché si tratta di un nuovo mercato in notevole crescita. Per **Dario Castiglia**, presidente e a.d. di RE/MAX Italia invece la parola d'ordine è specializzazione. Secondo l'esperto non serve ampliare il numero di servizi ma specializzarsi nel proprio ambito *core*. È questa la ricetta più premiante.

Idea che è condivisa anche da **Silvia Spronelli**, presidente di SoloAffitti che sottolinea come fin da subito la loro scelta sia stata quella della specializzazione. E che nel 2013 il gruppo punti a studiare delle nuove formule per la locazione; ad esempio la formula con riscatto e altre. Questo perché come più volte ha affermato **Roberto Barbato**, presidente del gruppo Frimm: c'è solo un modo per vincere in questo mercato, è grazie all'innovazione e all'apertura al cambiamento.

di  
M. P.

Dall'alto in basso:  
Antonio Pasca, Tecnocasa;  
Bruno Vettore, gruppo Tree;  
Alessandro Pollero,  
Fondocasa; Dario Castiglia,  
RE/MAX Italia, Silvia  
Spronelli, SoloAffitti e  
Roberto Barbato, Frimm

Gli obiettivi  
principali  
dei network  
immobiliari  
nei prossimi  
12 mesi

