

Lo scenario competitivo del nuovo anno post-crisi

2009: GRANDE CACCIA

A 7.300 CONSULENTI

Nell'obiettivo ci sono pf e private banker, agenti assicurativi e immobiliari, fino ai mediatori creditizi "specializzati". Chi e cosa cercheranno le grandi reti.

di M. D. e M. P.

E come si diceva per il 2009 nonostante saranno attivati dei piani di reclutamento l'attenzione sarà puntata soprattutto su profili più senior. «Ci interessano figure imprenditoriali» racconta **Luca Bogliano**, amministratore delegato di **Fondocasa**. «I consulenti devono soprattutto cercare in sé stessi il motore dello sviluppo». E' per questo che la rete di matrice ligure si prefigge di aprire per il 2009 14 punti vendita con persone di qualità. «L'agente immobiliare deve oggi, trasformarsi in consulente immobiliare globale» precisa **Gianluca Fraticelli**, vicepresidente di Frimm. «Deve investire molto nella propria cre-

scita e specializzazione professionale, garantendo al cliente garanzia e tutela nell'assistenza professionale» continua il *manager*. Quindi si allontana l'ipotesi di consulenti "low cost" che potrebbero offrire a costi più bassi dei servizi base. «La figura del

consulente low cost poco si coniuga con un sempre più alto valore di professionalità e di servizi» spiega **Luigi Sada**, consigliere delegato di Tecnocasa Franchising Spa. Oggi secondo gli operatori è arrivato il momento di re-

cuperare il vero mestiere dell'agente immobiliare. «Il consiglio che mi sento di dare agli agenti è di non attendere in modo passivo i clienti, non pensare ai guadagni facili» chiosa **Bruno Vettore**, amministratore delegato di Gabetti Franchising Agency.

La rete da lui guidata crescerà nel corso del 2009 grazie anche alla riconversione delle 100 agenzie dirette in franchising nelle principali 8 città italiane. «Mai come in questo periodo il consulente immobiliare ha bisogno di essere adeguatamente supportato per conoscere gli andamenti del mercato, al fine di poter fornire una consulenza di qualità alla propria clientela» dichiara **Toscano**. Infatti molte reti si stanno strutturando per fornire dei servizi aggiuntivi. Ma il lavoro più importante come sempre dovranno farlo gli uomini. «Lo sforzo che sto chiedendo anche alle mie reti è soprattutto mentale: cogliere le opportunità, amare il lavoro e non temere la fatica» suggerisce **Botti**. E se ipotizziamo di cosa possa essere piena la "cassetta degli attrezzi" del consulente nel prossimo anno **Spina** non ha dubbi nel dire: «Dovrà contenere oltre alla consapevolezza del mutamento delle condizioni economiche, la convinzione che l'attenzione al cliente, l'ottima qualità di servizio e il costante aggiornamento professionale sono indispensabili».