

Fondocasa oggi si veste col brand "Che Affitti"

di Marcella Persola

Autunno di sfide e nuove iniziative per **Fondocasa SpA** la *network* immobiliare presieduta da **Alessandro Pollero** ha deciso di aprirsi al settore della locazione immobiliare e di studiare delle nuove formule di aggregazione, anche più *light*.

ADVISOR ha raggiunto il presidente del gruppo immobiliare per capire quali sono le novità.

Partiamo dalla formula del franchising. Che novità ci saranno a partire da questo autunno?

Abbiamo fatto diventare flessibile, a partire da settembre, la nostra formula di *franchising*. Adesso abbiamo tre modelli di aggregazione. Il primo denominato "premium" che prevede il pagamento di un'unica *royalty* fissa, che comprende tutti i servizi offerti dal gruppo Fondocasa, quindi formazione, *marketing*, marchio, pubblicità istituzionale, consulenza tecnica-legale, fiscale. È una formula omnicomprensiva che vuole andare incontro alle esigenze dei nostri affiliati, vista la situazione di crisi del mercato.

La seconda formula è denominata "smart" e offre all'affiliato la possibilità di utilizzare il marchio/brand e l'attività di consulenza, ma solo un determinato numero di servizi a sua scelta. La *royalty* in questo caso è assolutamente contenuta, ed è una formula che si rivolge a chi ci conosce come rete ma non mai utilizzato i nostri servizi. Infine c'è la terza formula denominata "partner associato" che prevede l'inserimento di agenti immobiliari indipendenti all'interno di strutture del gruppo. Il grosso vantaggio per gli agenti è rappresentato dall'abbattimento dei costi fissi tipici degli uffici su strada (verrà pagato infatti un modesto costo di service) e dall'utilizzo delle tecnologie e delle economie di scala prodotte. Il *partner* associato arriva a trattenere il 50% delle provvigioni.

Che obiettivi numerici hanno queste iniziative?

Il nostro obiettivo principale è quello di consolidare la rete di agenti immobiliare presente e di continuare a crescere, di circa il 10%. L'idea è quella di arrivare a 122 uffici "brandizzati", questo vorrebbe dire l'apertura di circa 15 negozi a brand Fondocasa entro il 2013 e l'inserimento di 48 consulenti We-Unit nei corner, con l'inserimento di nuovi 10 consulenti.

Ma le novità mi sembrano non riguardino soltanto il franchising...

È vero. Infatti grazie ad un accordo con Banca Popolare di Vicenza, verranno installati all'interno di alcune selezionate agenzie del nostro gruppo, al momento siamo operativi a Milano, ma a breve

partiremo anche con altre città, degli sportelli bancomat della banca (ATM), dove verrà garantita anche la presenza di un mediatore del credito We-Unit il quale offrirà consulenza nel comparto mutui e prestiti personali. Quindi un servizio in più per l'utente finale e un vantaggio di immagine per l'agente affiliato. Unita a questa iniziativa è stata realizzata ed immessa sul mercato una carta di credito cobrandizzata e prepagata, che costituirà un elemento di fidelizzazione del cliente finale e favorirà la diffusione del nostro marchio su un supporto prestigioso.

Perché avete deciso di aprirvi anche alla locazione immobiliare?

Il mercato richiede specializzazione: a breve lanceremo il marchio "Che Affitti", il cui scopo è quello di offrire una nuova opportunità di *business* al nostro affiliato e un servizio a valore aggiunto fortemente orientato al cliente. In questo caso l'obiettivo è di arrivare a circa 10 uffici/corner per il 2013 nelle principali aree geografiche dove siamo attivi, quindi Liguria, Lombardia e Piemonte.

Tre nuove
formule
di aggregazione
al via.
Obiettivo 2013:
consolidare

Carta d'identità

Nome: Alessandro Pollero
Ruolo: presidente
Società: Fondocasa
Sito Internet:
www.fondocasa.it

