

Le agenzie viaggiano sul Web

Il più solido dei materiali, il mattone, va d'accordo con il più etereo dei settori, l'Ict (Information communication technology). È per questo motivo che sempre più network si servono di questa strada.

«Per i servizi Internet e i gestionali — spiega Giuseppe Caldi di **Professionecasa** — nel corso del 2001 è nata **Mediawebcasa**, controllata dalla holding di gruppo. All'esterno vanno le funzioni relative alla sicurezza». Le agenzie, tutte in franchising, possono consultare la banca dati, «a cui si accede — continua Caldi — solo via Internet con username e password. I dati di chi cerca un immobile sono condivisi, attraverso dei criteri preimpostati ogni affiliato copre il territorio delle 4-5 agenzie limitrofe. Le singole agenzie decidono se inserire i dati di chi offre, rendendoli così condivisi». E continua: «Attualmente i nominativi di chi compra sono 150mila e di chi vende 15mila, con un aggiornamento che avviene in tempo reale». C'è poi la Intranet vera e propria per le comunicazioni tra casa madre e affiliati.

«Le agenzie — dice Caldi — si collegano ogni giorno alla rete aziendale. Contiamo 500mila pagine viste mensili. Mettiamo in rete comunicazioni di servizio, informazioni su promozioni e campagne pubblicitarie, la rassegna stampa, aggiornamenti di legge e modulistica. D'altro canto, racco-

Gabetti investe ogni anno un milione di euro in Ict, Professionecasa 300mila

gliamo i dati di lavoro delle agenzie per poi rielaborarli». Di questi giorni è la novità di un software che lavorerà in locale sul personal computer delle agenzie a integrazione della Intranet. «Il software in questione fornisce — spiega Caldi — i dettagli della zona di esclusiva con vie, indirizzi e recapiti. Inserendo mano a mano le informazioni, l'agente si costruisce un tracciato completo. All'inizio è in prova gratuita, poi sarà chiesto un canone di servizio». A **Mediawebcasa** viene difatti chie-

sto anche di produrre utili. «Dal 2001 — riassume Caldi — abbiamo investito circa 300mila euro in software. Il 2004 si è chiuso con un fatturato di 1,6 milioni di euro e un utile ante imposte di 105mila euro, quest'anno fattureremo due milioni di euro».

Alle sue agenzie, perlopiù in franchising, il **Gruppo Toscano** mette a disposizione il software **Sicot**, un gestionale proprietario che le agenzie utilizzano in modalità client/server. Esse possono inoltre accedere alla Intranet attraverso l'area riservata del sito. «Le funzioni — spiegano dalla società immobiliare — vanno dalla possibilità di effettuare gli aggiornamenti del gestionale alla consultazione del catalogo merchandising e delle notizie sul gruppo, all'accesso alla modulistica. Le agenzie possono anche chiedere un preventivo a **Toscano Traslochi**, tutto via Web». Al momento, il gruppo sta lavorando per unificare i vari database e ha in programma la ristrutturazione

dei sistemi di sicurezza. «Allo stato — fanno sapere — provvediamo tramite antivirus e firewall e con sistemi anti intrusione. Lavoriamo all'accantonamento delle impostazioni di accesso da parte della rete di agenzie». La divisione **It**, affidata ad **Andrea Toscano**, ha già realizzato all'interno prodotti come un software che analizza le chiamate ricevute dal numero verde e tramuta i dati analogici della voce in informazioni digitali. Attualmente la divisione sta costruendo un nuovo software web-oriented che sarà basato su una banca dati unica.

«Le nostre agenzie affiliate — spiega il responsabile **It** di **Gabetti**, **Emilio Gasperini** — hanno in comodato d'uso gratuito un software che, una volta installato sul pc, consente di gestire totalmente l'agenzia. Non è in comunione con le altre agenzie, ma la piattaforma colloquia col sistema **Gabetti** attraverso delle sincronizzazioni. Quotidianamente le agenzie fanno almeno una replica, inviano i dati ai server centrali e ricevono gli aggiornamenti. Il database condiviso è accessibile su una Intra-

net sezione del sito». Ancora per poco, però, perché **Gabetti** ha investito una cifra pari a circa 60mila euro per dare vita a un portale autonomo della comunicazione, che risulti sganciato dal sito Internet. Così come ha fatto per la formazione, con il portale **Learnx** attivo dalla primavera 2004. «Gestiamo — precisa **Gasperini** — non solo l'e-learning, che al momento incide sulle attività di formazione per il 15%, ma anche il calendario e le iscrizioni ai corsi in aula». Infine, si chiuderà a fine ottobre il progetto pilota su 50 agenzie per dare a ogni punto vendita un piccolo sito personale, su dominio **Gabetti** e coordinato dal marketing interno. Anche questo è gratuito mentre l'investimento in software, Internet e telecomunicazioni è di circa un milione di euro ogni anno. Infine punta su Internet anche **Fondocasa**, rete immobiliare che dal 1996 opera in franchising con oltre 140 uffici tra Italia e Costa Azzurra. Sono difatti online i siti www.fondocasa.it e www.mavrefin.it, controllata specializzata nei mutui.

Giovanna Guercilena