

I piani di Pollero (Fondocasa)

Siamo pronti al raddoppio

di Marcella Persola

Con un target di 300 punti vendita entro la fine del 2013 e raggiungere un erogato nel segmento mutui di oltre il 70% proveniente dalla rete Fondocasa, il gruppo ligure immobiliare ha annunciato il proprio piano di sviluppo triennale. **ADVISOR** ha raggiunto **Alessandro Pollero**, presidente del gruppo **Fondocasa Spa** per capire nel dettaglio tutti gli obiettivi.

Ci può indicare le linee guida del nuovo piano di sviluppo triennale?

Riteniamo che questi due anni di cambiamento nel mercato immobiliare e creditizio abbiano consapevolizzato il settore ed è per questo che abbiamo presentato al mercato con una rivisitazione completa di servizi offerti, che hanno l'intento di rispondere ai nuovi bisogni che emergono da parte della clientela. Il nostro piano segue due direttive una interna e una rivolta ad operatori free o facenti di altri gruppi. A livello numerico l'obiettivo è quello di raggiungere i 300 punti vendita entro la fine del 2013, considerando gli attuali 150, oltre che passare a un erogato, per quanto riguarda il credito, che provenga per il 70% dalla rete Fondocasa. Oggi a livello di erogazione del credito siamo a pieno budget con 110 milioni, con un incremento del 32% registrato nel primo semestre. Il target è di raggiungere i 160 milioni di erogato per il 2011. Come dicevo il primo semestre si è chiuso positivamente. Non abbiamo perso posizioni sul mercato e siamo cresciuti del 5%.

Ci sono delle aree geografiche che avete intenzione di privilegiare per questa crescita?

Siamo interessati a tutte le aree geografiche, seppure ci sono alcune zone, qua-

li Lombardia, Liguria, Piemonte che sono le regioni dove adesso siamo maggiormente presenti.

Il nostro obiettivo è quello di inserire ogni cinque agenzie Fondocasa, un consulente del credito. Questo vuol dire che attiveremo una campagna di reclutamento che ha l'obiettivo di inserire oltre 30 nuove figure professionali entro la fine del 2010, e a supportare economicamente le agenzie Fondocasa intenzionate a fare un percorso di crescita con noi.

Entro il 2013 l'obiettivo è passare da quota 150 a 300 punti vendita.

Prima ha sottolineato che la direttiva sarà doppia, una crescita per linee interne ed esterne, vuol dire che vi state guardando attorno?

Credo che la crescita per partogenesi sia quella più sana, seppure la più lenta. Abbiamo già esperienza nelle acquisizioni di alcune reti perché nel passato siamo stati attivi nel settore.

Anche recentemente si è fatto il vostro nome per l'acquisizione della rete Pirelli Re Agency, lo conferma?

Su Pirelli Re Agency non mi esprimo. Quello che posso dire è che noi siamo interessati a realtà di piccole dimensioni con le quali abbiamo una condivisione di intenti. Inoltre noi abbiamo sempre preferito la qualità alla quantità. Posso però dirle che tra i consulenti quelli che aderi-



Alessandro Pollero
presidente Fondocasa Spa

scono alla nostra formula provengono per lo più da altri network, rispetto agli indipendenti.

In questo non pensa che vi abbia avvantaggiato la soluzione del contratto di prova?

Sicuramente. Il contratto di prova è stato ben apprezzato, in quanto ribalta le condizioni. Questa soluzione commerciale permette, difatti, all'agente immobiliare che non fa parte del gruppo di provare i nostri servizi, senza investire alcuna ro-

yalty e liberarsi senza alcun vincolo contrattuale al termine dei dodici mesi. Devo dire che già da questi primi mesi la soluzione ha trovato molto interesse. Noi ci siamo posti come obiettivo un numero di adesioni pari a 120 nell'arco dei prossimi 18 mesi.

Il vostro piano prevede anche una completa rivisitazione dei servizi, cosa vuol dire?

Sì, stiamo ampliando il nostro catalogo servizi. I nostri consulenti potranno vendere e proporre polizze "multiutilities", oltre che servizi per il fotovoltaico. Inoltre un'altra novità riguarda il fatto che andremo a collocare crediti in sofferenza, compiendo *advisoring* sul prodotto. Si tratta di una novità per noi molto interessante sulla quale puntiamo molto. **A**