

# Non performing loans: nuova area di business per gli agenti immobiliari?

**P**er Andrea Mignanelli amministratore delegato di **Nexenti**, parte del gruppo **CIR** specializzata nel gestire crediti problematici (patrimonio attuale in gestione circa 2,5 miliardi di euro) i non performing loans potrebbero essere una nuova area di business per gli agenti immobiliari. Lo ha spiegato durante l'ultima convention del gruppo Fondocasa in cui è stata presentata la j-v Resolution (Real Estate Solution).

**Qual è la rationale che vi ha spinto a creare Resolution insieme al gruppo Fondocasa?**

Perché oggi i crediti incagliati con dietro immobili a garanzia richiedono duplici competenze immobiliari e creditizie sempre importanti. Nella nostra attività abbiamo visto che quando ci sono dietro ai crediti degli im-



Andrea Mignanelli | a.d. Nexenti e a.d. Resolution

mobili, magari problematici, come ad esempio immobili industriali o piccoli immobili in zone particolari, i nostri asset managers potrebbero avere dei problemi di gestione, perché si richiedono forti specializzazioni nel real estate. Resolution vuol quindi essere

una rete specializzata di agenti sul territorio con duplice competenza: immobiliare e creditizia. Gli uomini Resolution devono andare dal debitore e aiutarlo a sgravarsi del debito che ha, cercando di massimizzare l'incasso per il creditore, ovvero la banca o l'investitore che ha acquisito il credito.

**Qual è l'opportunità per gli agenti immobiliari quindi?**

Resolution genera opportunità immobiliari agli agenti immobiliari Fondocasa nei territori in cui operano. È vero che vendere immobili problematici non è facile, si richiede un modo di lavorare diverso, ma siamo convinti che Resolution possa essere un'altra opportunità di lavoro per gli agenti immobiliari che vogliono continuare a crescere. m.f.

**Back to basics e Consulenza a 360 gradi alle famiglie sono le linee dello sviluppo del gruppo Fondocasa per il 2011**

**A**ffittare o acquistare una casa è un momento importante per le famiglie. Il gruppo Fondocasa ha molto investito negli ultimi tempi per essere in grado di offrire servizi completi immobiliari, creditizi e assicurativi per tutti i consumatori che devono prendere una decisione immobiliare. Gli agenti immobiliari e i consulenti creditizi del gruppo Fondocasa hanno così sempre più strumenti per fare bene il proprio lavoro con la clientela.

*"Chi ha iniziato ad occuparsi di consulenza immobiliare e creditizia, ad esempio nei primi anni 2000, pensava che questi mestieri fossero facili. Poi dopo pochi anni, ovvero dal 2008, tutto il facile è diventato difficile",* così ha dichiarato Alessandro Pollero, presidente di Fondocasa, durante la loro ultima convention del 1 febbraio scorso.

Oggi diventa importante conoscere bene il lavoro alla base, "tornare ai fondamentali" e soprattutto saper usare tutti quegli strumenti che permettono di vincere sul mercato. Il capitale umano dei collaboratori è fondamentale per far crescere bene la attività del gruppo. *"Oggi ci sono molte sfide - continua Pollero - ma se saremo uniti potremmo uscire da questo momento più forti di prima".*