



Prestiti per Pensionati e Dipendenti Statali

Fino a 60.000 Euro

"PRIMO" ESITO TELEFONICO

Chi siamo Contatti



immobiliare.com

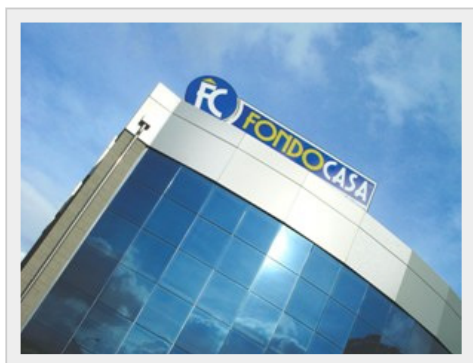
dove il Marketing Immobiliare è di casa

oltre 8.000 persone ci leggono quotidianamente, grazie!

- Tendenze casa
- Mercato immobiliare
- Immobili in movimento
- Promozione e Marketing
- Sfoglia altre categorie

Like Tweet 0

## Mercato immobiliare: il 2012 secondo Fondocasa



Il 2012 è appena iniziato, tra timori e speranze...abbiamo incontrato **Fondocasa**, insegna "originaria" della Riviera Ligure di Ponente ma che ha saputo negli anni espandersi in diverse regioni italiane. L'ufficio stampa ci ha rilasciato questa intervista che qui riportiamo...

### Quali sono le previsioni di Fondocasa per il mercato nel 2012?

*Fondocasa, con i suoi 25 anni di storia, ha già vissuto all'inizio degli anni '90 un periodo paragonabile a quello che stiamo vivendo quando le compravendite sembravano essersi bloccate e i tassi di interesse erano a livelli oggi impensabili. Il Gruppo ha superato brillantemente quel momento e ne è uscito rafforzato, grazie alla qualità dei professionisti che lo compongono.*

*Per il 2012 non si prevedono segnali particolarmente rassicuranti dal mercato. Molti operatori non strutturati, soprattutto quelli nati nel periodo "facile" degli scorsi anni, non saranno probabilmente in grado di strutturarsi adeguatamente, bisognerà diversificare le attività e tornare ai fondamentali del nostro lavoro.*

*Per il Gruppo Fondocasa sarà un anno di assestamento, consolidamento e di crescita ponderata ma la forza sarà proprio quella di essere professionisti con un'esperienza pluriennale, consapevoli che il mercato ha i suoi cicli e dopo questo momento ne seguirà uno sicuramente più gratificante.*

### Che iniziative marketing avete in programma per il 2012?

*Abbiamo inaugurato il 2012 con il nuovo Fondocasa FreePress, un periodico prestigioso e innovativo rispetto a quanto presente sul mercato.*

*In un Mondo sempre più digitalizzato e dematerializzato, dove le informazioni viaggiano in rete ad una velocità vorticosa, abbiamo voluto dare al nostro periodico un aspetto gradevole, sia alla vista che al tatto, piacevole da sfogliare con calma e che consenta, oltre a trovare offerte immobiliari, di approfondire le tematiche connesse con professionalità e autorevolezza, caratteristiche preziose e sempre più difficili da trovare nell'editoria gratuita, sia cartacea che telematica.*

*Inoltre, così come da diversi anni a questa parte, stiamo proseguendo l'attività di promozione sul web, sia tramite banner sui principali portali immobiliari e generalisti, ma soprattutto con campagne adwords al fine di comparire nelle prime pagine di Google ed aumentare i contatti e le possibilità di business per le nostre agenzie.*

### Sta cambiando secondo voi il franchising, si sta evolvendo in forme e strumenti diversi?

*La caratteristica principale del franchising immobiliare è quello di identificare in un marchio una modalità operativa e un'affidabilità professionale. Per le caratteristiche di autonomia degli affiliati, in questo momento particolare di mercato, questa uniformità sta venendo sempre meno.*

*Ormai, in linea puramente teorica, tutti i Franchisor si equivalgono ma non è più sufficiente proporre agli Affiliati i soliti servizi "standard". Si rende necessario trasferire, oltre al know how, un'assistenza concreta e costante, su temi importanti e attuali attraverso Consulenti*



Resta aggiornato sul marketing immobiliare

Inserisci la tua e-mail...



Annulla iscrizione

# ATT!CO.it

## 500.000

case e appartamenti con foto e video



## Categorie

- Aste immobiliari
- Comprare casa
- Eventi
- Franchising e agenti
- Immobili in movimento
- Investire in Immobili
- Mercato immobiliare
- MLS e Collaborazione
- Portali immobiliari
- Promozione e Marketing
- Senza categoria
- Software gestionali
- Tendenze casa
- Vendere casa

Find us on Facebook



immobiliare.com

Like

262 people like immobiliare.com.



Roberto



Salvatore



Massimo



Alessandro



La



Natalia



Affitto



Luca



Alessandro



Elisa

Facebook social plugin

competenti che affrontino tutti i temi "caldi" (legale, contrattuale, commerciale, strategico, motivazionale, ecc.) necessari ad accrescere la propria professionalità e le opportunità di business.

Le altre forme di aggregazione che stanno nascendo dall'esperienza americana, come il Multiple Listing Service (o MLS, come lo chiamano tutti spesso senza neanche saperne il significato), mirano alla semplice condivisione delle informazioni con l'obiettivo di aumentare le opportunità di business. La realtà è che, a differenza del sistema americano, la nostra cultura e la professionalità degli operatori è talmente diversa e diversificata che i presupposti per una positiva conclusione dell'affare con questa modalità spesso vengono meno. L'MLS potrebbe essere certamente un valido strumento di lavoro ma limitato ad un gruppo di operatori che condividano un know how, un codice deontologico e modalità operative ben delineate e rispettate. Se manca la "fiducia" nel collega viene a mancare il presupposto della collaborazione.

"Alleare", il programma gestionale di Fondocasa, prevede la possibilità di condividere tutte o in parte le informazioni attraverso una piattaforma MLS ma abbiamo constatato che la condivisione procede di pari passo alla conoscenza diretta a seguito dei momenti di aggregazione professionale, ludico-sportivi, occasioni di confronto, etc., elementi indispensabili per condividere un metodo e poter trovare il giusto feeling per una collaborazione costruttiva basata sulla stima reciproca.

### Obbligo di indice di prestazione energetica per tutti gli annunci: come la state vivendo? Parlatemi della vostra iniziativa promozionale sulla "certificazione energetica".

In questa occasione Fondocasa ha dimostrato come si può trasformare quanto percepito come un problema in un'opportunità. Grazie alla costante consulenza di validissimi professionisti ci è stata segnalata la necessità di adeguarsi alla direttiva europea in tempi relativamente brevi e abbiamo quindi delineato la strategia a nostro avviso migliore.

Così a settembre 2011 l'ufficio Comunicazione e Marketing ha ideato una campagna informativa e siglato una serie di convenzioni a livello nazionale e locale per consentire agli affiliati di anticipare i tempi e consentire di offrire ai propri Clienti l'opportunità trovare una soluzione per allinearsi alla normativa prima del 1 gennaio 2012, spesso offrendo gratuitamente la certificazione necessaria.

Ad oggi gli affiliati Fondocasa, a differenza degli altri operatori che hanno sottovalutato la normativa, hanno la situazione sotto controllo. Hanno sensibilizzato per tempo i Clienti e ora la maggior parte degli immobili in vendita è fornita di adeguato ACE, completo di Classe e Indice di Prestazione Energetica, con la possibilità quindi di poter pubblicizzare i propri immobili fornendo la trasparenza richiesta dalla normativa vigente, indipendentemente dalle sanzioni previste in alcune regioni italiane (ad es. Lombardia).

### Infine: parliamo della situazione creditizia e dei problemi legati alla cosiddetta "crisi"...

La situazione creditizia già dalla metà dello scorso anno non è sicuramente tra le più semplici. In questo momento gli Istituti di Credito, vista anche la mole di sofferenze che si trovano a gestire, preferiscono limitare i rischi negli impieghi favorendo invece la raccolta a condizioni particolarmente vantaggiose ed investire quindi in soluzioni più tutelanti e redditizie, che ad oggi potrebbero essere anche i Titoli di Stato.

Nonostante le difficoltà la rete di Consulenti del Credito We-Unit, (gruppo di mediazione del credito del Gruppo Fondocasa), ha erogato nel 2011 oltre 75 milioni di Euro grazie all'altissima professionalità degli operatori, alle convenzioni stipulate dalla Direzione con primari istituti di credito a livello nazionale e alla possibilità di offrire diversi e molteplici prodotti. Determinante è stata la collaborazione delle agenzie affiliate Fondocasa che hanno consentito, grazie al supporto fornito, un'analisi approfondita e veloce ottenendo risultati superiori alle aspettative.

#### Condividi:



[Consiglia](#) [Registrazione](#) per vedere cosa consigliano i tuoi amici.

[Miss Mondo e le terrazze di Beirut](#)

[Come si dice "bollettino immobiliare" in](#)

#### Scrivi un Commento

Il tuo indirizzo Email non verrà mai pubblicato e/o condiviso. I campi obbligatori sono contrassegnati con \*

[Sign in with Twitter](#)



## Parole più usate

Acquisto Affitto

Agente Immobiliare

Antonio Rainò Assegno

Azioni Caparra Categoria

Causa Collaborazione Collegli

Commercio Comprare

Compravendita Compromesso

Comunicazione Contratto

Costruttore Crisi Esclusiva Fiaip

Formazione Franchising

Immobiliare Incarico

Internet Locazione Mandato

Marketing Mediatore

Mediazione Mercato

Notaio Patentino Prezzo

Proposta Di Acquisto Proprietà

Proprietario Provvigione

Pubblicità Rogito Ruolo Uso

Venditore Web



**Prestiti per Pensionati  
e Dipendenti Statali**

**Fino a 60.000 Euro**

**"PRIMO" ESITO TELEFONICO**



## Archivio

- [gennaio 2012](#)
- [dicembre 2011](#)
- [novembre 2011](#)
- [ottobre 2011](#)
- [settembre 2011](#)
- [agosto 2011](#)
- [luglio 2011](#)
- [giugno 2011](#)
- [maggio 2011](#)
- [aprile 2011](#)
- [marzo 2011](#)
- [febbraio 2011](#)

**Vuoi allargare i tuoi orizzonti?**