



# FONDOCASA

## *Visione e competenze*

### per prepararsi al Futuro

di Redazione

Il successo è un lavoro di squadra, dove il valore individuale può cambiare tutto

---

Il franchising immobiliare si trova ad un bivio. Le sfide legate all'inclusione giovanile, all'avanzare della tecnologia, al cambiamento delle esigenze dei clienti, obbligano ad una riflessione che spinga aziende e stakeholder a riscoprire valore e utilità dalla partecipazione al modello aggregativo. In questa intervista esclusiva con **Roberto Perego, Amministratore Delegato di Fondocasa Network**, non partiamo dai successi, ma dalle criticità proprie del comparto. Il dialogo che ne esce fa leva sul bisogno di visione, di competenze e di approccio per rimanere competitivi e prepararsi al futuro.

**Nel settore immobiliare molti agenti preferiscono operare in modo indipendente. Quali credi siano i valori e le motivazioni che possono spingere questi professionisti a unirsi ad un network?**

È vero, i numeri indicano che solo un quarto degli agenti immobiliari attualmente in attività usufruisce del "sistema franchising". Personalmente, ritengo che, ancora oggi, un network

organizzato metta a disposizione le soluzioni necessarie per consentire all'agente immobiliare di svolgere il proprio lavoro, liberandolo da molte incombenze. Questo significa avere più tempo da dedicare alle attività "core" del business: l'acquisizione e la vendita.

Oltre alla formazione, ai servizi dedicati e a un brand che lo rappresenta, l'agente immobiliare che aderisce ad un sistema in franchising sperimenta i benefici di essere all'interno di una struttura: più opportunità imprenditoriali e lavorative, maggiori spazi di crescita professionale, un incremento della visibilità diretta e indiretta, nuove prospettive per sé e per i propri collaboratori. Chi non coglie i vantaggi derivanti da questa appartenenza, aderisce con più difficoltà a una struttura organizzata.

**L'età media dei professionisti immobiliari sta crescendo e la distanza tra le generazioni, anche in termini di valori, non rende semplice attirare i giovani. Quali sono le barriere principali e come pensi che possano essere superate?**

L'età media di un agente immobiliare oggi è tra i 40 e i 50 anni. Circa 15 anni fa abbiamo attraversato un quinquennio di mercato "abbastanza fermo", durante il quale abbiamo perso un'intera generazione. Oggi, purtroppo, esistono alcune motivazioni oggettive che creano

il gap generazionale.

Non dimentichiamo che quella dell'agente immobiliare è un'attività imprenditoriale. Non tutti i giovani sono motivati a fare impresa e a mettersi in discussione. Questo è un lavoro che occupa tempo, richiede impegno, costanza e determinazione.

Inoltre, in molte agenzie immobiliari l'innovazione e la tecnologia stanno "entrando" solo ora e lentamente. Le nuove generazioni, invece, crescono in un contesto tecnologico e digitale che corre molto velocemente. Mi piace dire che, in questo momento, agenti immobiliari e giovani aspiranti sembrano parlare due lingue diverse: domanda e offerta fanno fatica ad incontrarsi.

Detto questo, resto fiducioso e penso che sia solo questione di tempo. I maggiori brand sono molto sensibili verso questi temi e, in Fondocasa, ad esempio, stiamo mettendo in campo percorsi formativi, tecnici, pratici e anche psicologici, che vanno nella direzione di abbattere il più possibile le barriere generazionali, con l'intento di aumentare le competenze e garantire crescita professionale.

**La competizione di mercato mette sotto i riflettori la profittabilità del lavoro dell'agente immobiliare. Questa è una sfida per ogni network. Quali sono le chiavi per aumentare**

### **opportunità, reddito e quindi crescita dell'agenzia?**

In primis dobbiamo essere in grado di fornire agli attuali e futuri agenti immobiliari innovazione, formazione, servizi, prodotti che creino valore aggiunto. L'evoluzione da agente a consulente è a mio avviso la sfida della nostra professione, in un mercato che sta cambiando e che corre veloce, chiedendo grande competenza. Per noi la parola chiave senza tempo.

### **L'adozione di nuove tecnologie incontra spesso resistenza da parte degli addetti ai lavori. Quali sono, per la tua esperienza, le cause e come coniugare tecnologia e relazioni umane?**

L'età media relativamente alta, come detto, non depone a favore. La scarsa propensione della categoria a non investire in tecnologia e la poca dimestichezza con il computer, frutto spesso di un retaggio mentale, di certo non aiutano. Coniugare tecnologia e relazioni è fondamentale per il lavoro di oggi e occorre farlo, da ieri. Chi ha più esperienza deve mettersi nuovamente in discussione e imparare ad usare gli strumenti tecnologici. Il mercato non si adegua a noi, siamo noi che dobbiamo adeguarci al mercato.

### **Le competenze sono fondamentali per migliorare la sicurezza e la reputazione. In che modo si può creare una cultura dell'apprendimento costante all'interno delle aziende?**

Nel nostro lavoro la formazione e l'aggiornamento sono fondamentali. Se hai esperienza e competenza puoi restare sul mercato per tanti anni e migliorare costantemente la tua impresa. Poi è essenziale essere una

persona credibile, spendibile e capace. In Fondocasa, abbiamo un claim chiarissimo che indica la direzione: Valori. Lavoro. Passione.

### **L'agenzia immobiliare cambia: vince un modello specializzato (residenziale, commerciale, lusso, locazione) o più generalista con una pluralità di servizi?**

Da "venditore" a "consulente", è cambiato decisamente il tipo di approccio al cliente. Le agenzie immobiliari oggi offrono maggior competenza e pluralità di servizi. Si lavora con clienti più maturi e attenti. Chi si rivolge a noi oggi non cerca solo di acquistare casa al miglior prezzo, vuole essere certo di acquistare un immobile in regola con le normative edilizie/urbanistiche, chiede informazioni sul mutuo più performante (e spesso preferisce proprio noi alla sua banca), chiede progetti di ristrutturazione e spesso anche di arredamento interno. A mio avviso vince l'agenzia immobiliare intesa come un vero e proprio "hub", dove più servizi e competenze si incontrano tutti i giorni. Il nostro modello di business prevede l'unione di tre diverse competenze: immobiliare, creditizio e assicurativo. Credo che la strada sia quella giusta.

### **Evoluzione del franchising immobiliare: quali cambiamenti ritieni saranno necessari per rispondere ai nuovi bisogni del mercato e degli agenti, e quali valori guideranno questa transizione verso un modello sostenibile?**

La capacità di anticipare i tempi, aggregando diverse competenze al servizio del cliente, è per me, in generale, il punto di riferimento. Il cliente chiede un servizio globale e chi si occupa di franchising ha il dovere di



*Roberto Perego - Amministratore Delegato  
Fondocasa Network*

rispondere a questa richiesta.

Faccio un esempio: il radicamento locale oggi è ancora vincente, la presenza sul territorio paga anche ai giorni nostri, ma questo non vuol dire che siamo esenti, come categoria, dal pensare anche a sistemi innovativi, 'online'. Il futuro è già tra noi: se oggi acquistiamo cibo, vestiti e vacanze stando comodamente seduti nel nostro soggiorno, perché non pensare che in un futuro, neppure tanto lontano, si possa acquistare la casa dei propri sogni con un semplice clic?

La tecnologia è un grande valore aggiunto, penso all'AI applicata alla telefonia, all'automotive, alla medicina e a molti altri contesti.

È tempo che il nostro settore inizi a pensare concretamente al cambiamento che entrerà anche nelle nostre agenzie.