

Gigio (Coldwell Banker): «Oggi i clienti sono molto informati e occorre offrire servizi all'altezza»

DARE CREDITO ALLA CONSULENZA

Perché coinvolgere un mediatore creditizio in fase preliminare

DI MARIO MARCHI

L'agente immobiliare come professionista dall'approccio evoluto e complesso, capace di andare oltre la semplice proposta dell'immobile, per diventare consulente in tutti gli aspetti delle decisioni d'acquisto, compreso quello finanziario. Coldwell Banker, network specializzato nella compravendita di immobili di prestigio, con 3.100 agenzie in 43 Paesi, 80 agenzie e circa 350 agenti in Italia, ha imboccato questa strada con decisione, stringendo una partnership con 24Finance Mediazione Spa, società di mediazione creditizia leader nel settore. La consulenza creditizia con contatto attraverso l'agente immobiliare, non è una novità assoluta, ma nella formula che vede insieme Coldwell Banker e 24Finance a fare la differenza - come ci spiega il ceo di 24Finance **Enrico Quadri** - è il contatto diretto, fin dal primo momento. «Il consulente del credito nel nostro caso non interviene solo a cose fatte, ma, insieme all'agente immobiliare, ed ognuno per le pro-



prie competenze, contribuisce a realizzare il progetto di acquisto completo, individuando il giusto budget di spesa con il piano finanziario più congeniale e fornendo, nel caso, una predelibera reddituale di mutuo attraverso le banche convenzionate. La ricerca dell'immobile risulterà più serena, consapevole e veloce anche in termini di trattativa». In genere l'acquirente - soprattutto di un immobile di pregio - ha già un rapporto importante con la sua banca. Da dove

nasce dunque la necessità di fornire una via alternativa? «L'acquirente di un immobile di pregio è spesso una persona esigente, che può e sa di poter scegliere, anche un prodotto di credito. Il nostro broker può accedere a un'offerta di prodotti bancari molto vasta e completa. La clientela più evoluta apprezza ancor di più il valore di un servizio qualificato e indipendente. In epoca di comparazioni e comparatori la clientela, indipendentemente dal proprio profilo,

sente il bisogno di scegliere e con il nostro consulente ha l'opportunità di farlo attingendo a tutto ciò che il mercato del credito può offrire con il supporto fisico di chi spiega, semplifica e analizza in modo indipendente e professionale». D'altronde ci si muove in un mercato molto evoluto sotto il profilo della richiesta e nel quale i servizi hanno bisogno di evolversi e modernizzarsi velocemente per restare al passo con i cambiamenti dei clienti. «Il nostro cliente tipo è molto informato e ha aspettative decisamente elevate», conferma **Roberto Gigio**, a.d. di Coldwell Banker. «Da un network internazionale si aspetta servizi di qualità e un approccio consulenziale che vada oltre il mero aspetto di intermediazione, ecco perché avere un professionista del credito nelle nostre agenzie risponde a un'esigenza specifica. I clienti oggi sanno di avere necessità abitative

differenti rispetto al passato e la dinamicità del mercato è dovuta proprio alla richiesta di spazi abitativi più consoni e adeguati ai nuovi bisogni». C'è da domandarsi quanto sia cambiato il concetto stesso di casa, da sempre in una sorta di equilibrio variabile tra investimento finanziario e «bene rifugio»... «In questo momento, dai feedback che riceviamo dai nostri affiliati, siamo chiamati a rispondere a entrambe le esigenze a seconda delle zone e del tipo di mercato», conclude Gigio. «Mentre nel residenziale classico la casa continua prevalentemente ad essere un bene rifugio, nel lusso cresce la domanda di soluzioni per investimento. I clienti stranieri cercano immobili sia da abitare che da mettere a reddito e prediligono zone con aeroporti internazionali nelle vicinanze e tutti i servizi che le località rinomate possono offrire». (riproduzione riservata)



Roberto Gigio
Coldwell Banker

Tecnologie e professionalità per cogliere le occasioni del mercato. Così il modello proptech di RockAgent cerca interpreti in tutta Italia

«Vogliamo poter contare su professionalità importanti in ogni città in cui siamo e saremo attivi per costruire da nord a sud un team di valore su tutto il territorio nazionale». Fondata nel 2018 da **Daniel Debash**, RockAgent è un'agenzia immobiliare PropTech, un termine che deriva dalla fusione di property e technology, un nuovo modello fortemente segnato dall'innovazione dei processi, dal marketing, dalle nuove tecnologie e dalla ricerca di professionisti di livello sul territorio nazionale.

La crescita di RockAgent è stata importante, con uno sviluppo costante anche in termini di presenza territoriale. «Siamo contenti, chiudiamo il 2021 con un +250%, una crescita frutto del lavoro dei nostri agenti e di tutto il team», conferma Debash. «Se consideriamo che dal 2019 la crescita è stata del 950% si comprende quale ritmo di sviluppo abbiamo sostenuto. Ora ci aspetta una fase di scale-up e stiamo cercando risorse, incontrando agenti in tutta Italia».

Il format di RockAgent è diverso da un franchising. «Lavoriamo su una rete diretta che vogliamo rendere uniforme da Milano a Catania. Il nostro valore aggiunto è aver creato un ecosistema nel quale il

lavoro sul team si unisce allo sviluppo di tecnologie e software all'avanguardia. Siamo partiti dall'idea di creare una realtà che avesse in sé tutto ciò che un cliente voleva. Certo, la pandemia ha spargliato le carte accelerando il processo, facendo sì che milioni di italiani sperimentassero strumenti tecnologici con i quali altrimenti non sarebbero venuti in contatto in tempi così brevi. Siamo passati da un'era in cui il massimo della promozione era il volantino a un tempo in cui, tramite smartphone, tablet o Pc, è possibile avere servizi di ogni tipo. Questo ha cambiato il mercato,



Daniel Debash
PropTech

le aspettative e le richieste della clientela». L'avventura di RockAgent è iniziata nella capitale. «Siamo partiti da Roma, poi abbiamo lanciato il servizio a Milano e in tante altre città. Puntiamo a coprire tutte le province d'Italia, ma lo vogliamo fare soltanto laddove individuiamo capitale umano all'altezza. Cerchiamo persone che sappiano lavorare e abbiano il desiderio di sposare la nostra visione. Milano è la città che traina il mercato immobiliare, non è un contesto facile, richiede investimenti e bisogna fare i conti con una concorrenza importan-

te, ma siamo riusciti a costruirci il nostro spazio. Roma è una città diversa, un contenitore di 4-5 città differenti con gap importanti in termini di quotazioni, mercato, servizi». Le previsioni anche per l'anno in corso sono confortanti. «Nel 2022 il trend continuerà a essere positivo. Il 2021 è stato un anno particolare, ci sono state oltre 700mila compravendite, ma se rallenteranno le nuove edificazioni ci sarà sempre più un patrimonio di case di antica costruzione che saranno riqualficate. D'altra parte, ciò che spinge il mercato è la sostituzione di case usate» spiega Debash.

Come tendenze «il piacere e la ricerca dello spazio esterno continueranno a essere fattori portanti, così come la ricerca dell'efficienza energetica finalizzata all'abbattimento dei costi della bolletta. Proseguirà anche la tendenza a spostarsi dal centro grazie allo smart working. Naturalmente ci sono vari elementi che incideranno: il costo del denaro, le politiche di riqualificazione, gli incentivi e le coperture statali per i mutui degli Under 35. Sono tutti fattori strategici che condizioneranno la tenuta del mercato e saranno decisivi per attutire gli effetti del conflitto in Ucraina». (riproduzione riservata)

Fabrizio de Feo

