

MedioFimaa propone il suo progetto con l' "Agenzia al centro". Ecco come funziona

Il mercato immobiliare è come un oceano

Molti operatori devono difendersi dai "grandi predatori" e da soli non possono farcela

di Mauro Danielli*

In mare, i pesci piccoli sono facili prede per i giganti che popolano gli oceani. Ma la natura ha dato loro l'istinto di sopravvivenza, che li spinge a coalizzarsi, a organizzarsi in modo tale da sembrare un grande pesce, in grado di mettere in fuga il predatore.

Il mercato immobiliare in questa fase appare esattamente come il mare: c'è poco cibo - le compravendite sono dimezzate dal 2007 a oggi - ma il numero di operatori è rimasto quasi invariato.

Allora, se non possiamo essere meno numerosi per spartirci il poco cibo, possiamo agire in modo "intelligente", diventando più efficienti ed efficaci.

► Integrazione di servizi

Possiamo individuare vari modelli di business adottati dalle agenzie immobiliari: da quello relazionale a quello fondato sui Mls, dalle web agency, che non ricorrono più a uffici su strada, agli specialisti, che hanno concentrato l'attività in segmenti quali le case vacanza e lusso, o nel servizio di property finding. E poi c'è un modello di "integrazione di servizi", un'agenzia nella quale il cliente non trova solo l'agente immobiliare, ma anche altri professionisti in grado di fornirgli consulenze, prodotti e servizi legati alla compravendita, come un mutuo per acquistare, un prestito per ristrutturare, una polizza assicurativa per tutelare il proprio investimento. Questo modello non è una novità nel mondo immobiliare, non pensiamo di aver scoperto l'acqua calda, ma è una modalità valida ed efficiente focalizzata sul servizio al cliente, che, con il nostro progetto "Agenzia immobiliare al centro", intendiamo sviluppare in modo strutturato e organizzato.

Qualcosa si muove nel comparto, ma è bene che i pesci piccoli si alleino in modo strategico per proteggersi



Mauro Danielli



Fin dalla costituzione della società, nel 2006, **MedioFimaa**, forte del supporto della **Fimaa**, la Federazione italiana alla quale sono associati oltre 11mila agenti immobiliari, esprime con convinzione l'importanza di riportare l'agenzia al centro di una catena che crea valore. Perché è qui dentro, in questo luogo, che il cliente entra, mosso dall'intenzione di comprare casa. Poi, in un secondo momento, si rivolge a tutti gli altri professionisti, fornitori di servizi collegati all'immobile. Allora è sensato e logico, in un'ottica orientata alla soddisfazione del cliente, pensare che tali servizi possano essere resi disponibili anche all'interno dell'agenzia.

Il modello di business pensato da **MedioFimaa** coniuga la specializzazione dei ruoli con l'integrazione di servizi e, dal punto di vista operativo, prevede la collaborazione tra gli agenti immobiliari e i professionisti **MedioFimaa**, **MedioConsumer** e **MedioInsurance**, per rendere più efficace il processo di compravendita, offrendo ai clienti alcuni servizi complementari.

► Distinti e specializzati

Crediamo fermamente nella specializzazione professionale, perché, per fornire una consulenza di alto livello, è necessario essere competenti in quella materia e nessun "generalista" può riuscirci. Ecco perché nel nostro progetto ogni figura resta distinta: l'agen-

te immobiliare continua a svolgere la propria attività di consulente per la compravendita, il **mediatore creditizio MedioFimaa** si occupa di consulenza nel comparto mutui, l'**agente in attività finanziaria MedioConsumer** tratta i prestiti personali e la cessione del quinto, il **broker assicurativo MedioInsurance** assiste il cliente nella ricerca delle polizze assicurative più adatte a lui, tra quelle offerte da numerose compagnie.

► Canale web

L'adesione al progetto, oltre a essere totalmente gratuita ed eseguibile online in pochi passaggi, prevede anche ritorni economici, nel rispetto delle disposizioni di legge. Inoltre, la collaborazione si gioca anche sul canale web, offrendo la possibilità, al cliente che naviga sui siti del gruppo **MedioFimaa**, di consultare l'elenco delle agenzie immobiliari convenzionate e di contattarle direttamente per fissare un appuntamento con uno o più consulenti. Con **MedioFimaa**, dunque, qualcosa si sta muovendo nel mare del mercato immobiliare. Vedremo se i pesci decideranno di muoversi singolarmente o se opteranno per un'alleanza strategica.

*presidente **MedioFimaa**

IL BALLO DEL MATTONE

News, analisi e aggiornamenti dal mercato: puoi trovare tutto nella sezione "Hedge&Realty" del sito www.bluerating.com

