

MONDO IMMOBILIARE | PROFESSIONISTI

FORMAZIONE

Piattaforma integrata online per i corsi Tree Re

Team di 25 trainer, esperti di Google e home staging per le tre catene del gruppo

Simone Lupo Bagnacani

Grande attenzione alle nuove tecnologie e agli strumenti tecnici di lavoro, sono queste le leve scelte da Tree Real Estate per affrontare il difficile momento di mercato. La holding controllata da Gabetti Property Solutions, a cui fanno capo le reti Gabetti Franchising Agency, Grimaldi Immobiliare e Professionecasa, progetta la formazione a livello centrale, diversificandola per le tre catene, con alcuni appuntamenti in comune. Si rivolge a circa 1.500 agenzie per 5 mila addetti. Vengono erogate in media 210 giornate di formazione all'anno, che si traducono in una presenza media di 5 giornate per ciascuno.

QUATTRO LIVELLI

L'offerta formativa è organizzata su quattro "gambe": «La prima – spiega la responsabile formazione del gruppo, Angela Patuelli – è quella di metodo operativo commerciale, il know how di ogni rispettivo marchio, in cui spieghiamo tutto quello che riguarda il gruppo e le nostre tecniche e fasi di vendita. C'è poi quella tecnica con la contrattualistica, la fiscalità, il catasto e le stime. Infine una parte comportamentale, che affidiamo spesso a esterni che conoscono a fondo le novità, e un'ultima sezione, che abbiamo introdotto quest'anno, dedicata alle tecnologie web, come social network e pubblicità online. Tra i relatori abbiamo anche esperti di Google. Affrontiamo anche le novità del setto-

re, ad esempio con i nuovi corsi di home staging». I corsi sono progettati a Milano, coordinando l'offerta con gli affiliati e le loro esigenze a livello locale.

LA PIATTAFORMA

Un team di 25 trainer interni viene affiancato da dieci consulenti esterni. «Negli ultimi anni abbiamo preferito puntare sulle competenze tecniche, operative e commerciali, piuttosto che su incontri motivazionali perché crediamo che, in un momento di mercato difficile, sia meglio fornire gli strumenti per vendere case. I corsi motivazionali sono in particolare quelli "di welcome", quando uno entra per aiutarlo a sentirsi parte di un grande gruppo».

L'intero piano formativo dell'azienda passa attraverso la piattaforma informatica 3T dove si pianificano i corsi, che si svolgono nelle 13 sedi territoriali. Online ci si iscrive e si possono anche seguire corsi.

IL PARERE DEGLI AFFILIATI

Secondo gli affiliati i corsi avanzati e tecnici sono molto validi,

mentre sono un po' carenti quelli base di ingresso. «Frequentiamo tutti i corsi di aggiornamento – spiega Riccardo Fiumone dell'agenzia Buenos Aires di Milano – e quelli formativi e tecnici sono molto utili».

Ci sono più problemi, invece, per l'inserimento di nuove figure. Avremmo bisogno di qualche giorno in più, altrimenti il nuovo agente deve essere formato quasi esclusivamente all'interno». Un altro appunto viene fatto alla frequenza dei corsi: «Su dieci in un anno ne frequentiamo circa la metà – racconta Verusca Fondacci, co-titolare delle agenzie di piazza Bologna e Università a Roma –. Preferiamo quelli psicologici e comportamentali per facilitare la vendita e rinnovare la nostra offerta. Vorremmo ce ne fossero di più perché a volte abbiamo già fissato degli appuntamenti con clienti e non riusciamo a frequentare, oppure perché uno dei due titolari deve rimanere in agenzia».

LA MISSION

Negli ultimi anni gli affiliati Gabetti non hanno fatto molte nuove assunzioni. «In questo modo è difficile creare gruppi e attivare le lezioni mirate all'ingresso nella professione – spiega Patuelli –. La formazione di base, comunque, dovrebbe essere fornita dai corsi preparatori per l'esame alla Camera di commercio. Per quanto riguarda la frequenza, abbiamo preferito puntare sulla totale gratuità dei corsi nei limiti di budget: ogni corso viene comunque ripetuto almeno due volte l'anno in ogni città».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SU INTERNET

Inchiesta sulla formazione per agenti
www.casa24plus.it/mondo-immobiliare

L'ALLEANZA CON GLI HOME STAGER

Corso di House Staging

Da quest'anno Gabetti ha introdotto per i suoi addetti il corso di «House Staging», la tecnica nata in Usa negli anni '80 per la valorizzazione dell'immobile e il miglioramento dei tempi di vendita e locazione. Il seminario, curato dall'associazione Staged Homes, dura una giornata intera: dall'allestimento delle stanze alla tecnica per fare meglio le fotografie.

BREVI DAL REAL ESTATE

PREVISIONI In Nord Africa edilizia in crescita del 5% annuo

Un'indagine Unioncamere - Cresme traccia il quadro dell'edilizia in tutta l'area Nord-Africana: se l'evoluzione in senso democratico proseguirà senza scosse, il mercato delle costruzioni potrebbe registrare una crescita dell'ordine del 5% l'anno, con positive ricadute sulle imprese italiane che guardano a questi mercati. In Libia, in particolare, il 2012 potrebbe far recuperare il brusco arretramento degli ultimi due anni, con investimenti vicini ai 4 miliardi di euro, l'80% in più rispetto a quest'anno.

ANALISI DI MERCATO Mercato delle bonifiche a quota 284 milioni

Incertezza legislativa, congiuntura sfavorevole e vicende giudiziarie condizionano in negativo il mercato delle bonifiche in Italia, che vale complessivamente 284 milioni di euro. Se ne parlerà al 9° Focus Bonifiche, convegno organizzato da Edilizia&Territorio del Gruppo24Ore il prossimo 10 novembre alla fiera Ecomondo di Rimini (ore 9.30-16.30, sala relaim Expò, pad. C3).

L'EVENTO Tutto pronto a Bologna per Urbanpromo 2011

Urbanpromo si sposta a Bologna, dal 9 al 12 novembre (presso la Basilica di Santo Stefano e Palazzo Isolani), e si conferma l'evento di riferimento sul tema delle riqualificazioni e del marketing urbano. Il programma su www.urbanpromo.it

Le nomine

1



Massimo Ferrari
RESPONSABILE AFFARI GENERALI Gruppo Salini

Manager di lungo corso del settore finanziario, riporterà direttamente all'amministratore delegato. È stato direttore generale in Fineco, responsabile emittenti in Consob e ha ricoperto incarichi in Assogestioni. Attualmente è membro del Secondary Market Standing Committee dell'Esma e vice oresidente di Assosim. Insegna finanza internazionale alla Luiss di Roma.

2



Raimondo Cogotti
RESPONSABILE GLOBAL CORPORATE SERVICES Cbre Italia

Classe 1966, nato a Cagliari, ha un master in urbanistica a Lione e 19 anni di esperienza nel settore. Proviene da Jones Lang LaSalle (JLL) dove era responsabile dello sviluppo clienti corporate

3



Riccardo Taranto
CHIEF FINANCIAL OFFICER Prelis Spa

Laureato in Bocconi, classe 1958, proviene da Telecom Italia, dove ha ricoperto l'incarico di group compliance officer, group controller e chief accounting officer.

a cura di Maurizio Cannone
Segnalazioni a:
casa24plus@ilsolare24ore.com

VERONA

AFFITTASI/VENDESI

MAGAZZINI LOGISTICI
di varie superfici

VERONA

CENTRALISSIMO
C.SO PORTA NUOVA

AFFITTASI

NEGOZIO di circa 120 mq.
con due ampie vetrine fronte strada
(Ottimo come sportello bancario)

Via Enrico Fermi 11/a - 37135 VERONA
Tel. 045 8250020 - Fax 045 8210548
mail: info@campedelli.it

VERONA SUD

AFFITTASI Anche per brevi periodi (1/3 anni)
MAGAZZINI DI CIRCA 8000 mq.

€30
MQ/ANNO

Ottima visibilità dall'autostrada
A4 Milano-Venezia

Altezza interna 10 m circa - Numero 6 carriponte da 5/10 t
Gru a cavalletto esterna da 10 t con uffici/spogliatoi/abitazione
Ampio piazzale privato per la manovra dei bilici

A4
A 500m
dal casello di
Verona Sud

Via Enrico Fermi 11/a - 37135 VERONA
Tel. 045 8250020 - Fax 045 8210548
mail: info@campedelli.it