

CURIOSITA' DAL MONDO TECNOCASA

Intervista al Dott. Oreste Pasquali, Pres. Tecnocasa Holding SpA

Tecnocasa è una realtà che si è estesa a 10 mercati internazionali (Italia, Spagna, Francia, Ungheria, Romania, Polonia, Messico, Tunisia, Marocco e Thailandia) ed è leader indiscusso coi propri numeri in Italia con circa 2.000 agenzie affiliate.

In trent'anni di lavoro alacre, il **Presidente e Fondatore Dott. Oreste Pasquali** è riuscito a creare una rete con regole precise e chiare fondata su valori etici e volta alla centralità del cliente.

Grazie alla lungimiranza del Dott. Pasquali anche la figura del mediatore è cambiata nel tempo. Oggi il mediatore non mette più solo in contatto le parti, ma è sempre più orientato alla consulenza immobiliare, sia nei confronti del venditore che dell'acquirente, per il quale deve individuare la soluzione immobiliare più adatta e mediata fra i desideri e le effettive possibilità desunte da ciò che egli stesso dichiara. Rispetto al passato i clienti richiedono anche dalle reti organizzate in franchising standard qualitativi sempre più elevati. Per il nostro Gruppo la consulenza deve essere professionale e specializzata. Nel Gruppo Tecnocasa l'affiliato si trova in un sistema che provvede a tutte le necessità relative all'aggiornamento normativo, alla consulenza, alla visibilità, alla facilitazione del reperimento delle informazioni; in questo modo il professionista può focalizzarsi esclusivamente sulla relazione con il cliente finale, per rispondere a tutte le sue esigenze in tema casa, anche grazie alla collaborazione con le agenzie Kiron ed Epicas che forniscono una consulenza sui prodotti del credito e assicurativi.

Come è nato il marchio Tecnocasa?

La realizzazione del marchio Tecnocasa è stata semplice, veloce e "casalinga". Mi ci sono cimentato da solo, senza l'aiuto dei grafici. Ho scelto il verde perché mi ispirava un senso di tranquillità. La parola Tecnocasa nacque un giorno in cui, mentre riflettevo sul nome da scegliere, mi venne in mente Regazzoni, il pilota di formula 2 che correva allora sulla Tecno. Fu immediato l'abbinamento con il mondo casa. Nacque così il termine "Tecnocasa" che avrebbe distinto la nostra rete. Il nome mi piaceva perché, nella mia testa, significava supportare il mio lavoro con la tecnologia che avrebbe dovuto aiutarmi ad organizzare le informazioni relative ai clienti. Il prefisso Tecno, inoltre, mi ricordava il concetto di preparazione tecnica, componente fondamentale per condurre la professione. Da allora sono passati trent'anni ed il mio marchio è cresciuto con la mia azienda.

La formula del franchising funziona ancora?

Nel 1986 il Gruppo ha adottato la formula del franchising. Ho rinunciato a gestire direttamente le 60 agenzie immobiliari allora esistenti per consentire alla rete Tecnocasa di qualificare gli operatori grazie a modalità operative più organizzate. Questa scelta ha generato un clima di grande chiarezza e trasparenza nel rapporto tra il franchisor Tecnocasa e i franchisees, creando le condizioni ottimali per impostare sinergie ed economie di scala vantaggiose sia per gli affiliati, sia per i clienti-utenti finali.

La formula è sempre attualissima: il metodo si è evoluto nel tempo recependo le nuove regole del legislatore e le esigenze di un cliente sempre più attento, informato e selettivo. Tuttavia, alcuni principi non sono cambiati: la vicinanza al cliente, la trasparenza nel servizio, la capacità di professionisti, sempre più preparati dalla Formazione interna, di stringere forti relazioni con lui. In tal senso molto ha contribuito l'evoluzione tecnologica. Ingegnerizzando i sistemi e i processi, oggi i nostri affiliati sono in grado di dare risposte veloci al cliente. In pratica i professionisti Tecnocasa e Tecnorete sviluppano il loro lavoro con la cura di sempre, ma con gli strumenti di oggi.

Quest'anno il Gruppo festeggia i suoi primi 30 anni. Come sono stati gli inizi?

I progetti nascono tutti da un sogno, da un'idea. 30 anni fa, naturalmente, non potevo sapere cosa sarebbe successo, quale forma avrebbe preso l'organizzazione di un gruppo di giovani che hanno camminato con

me. Con i miei primi collaboratori ho semplicemente cercato di creare un modello di professionalità, una mentalità orientata al cliente che sono diventati poi un metodo di lavoro organizzato.

Per creare un grande Gruppo e mantenere il suo valore nel tempo non ci sono formule magiche ma tanto tanto impegno ed una mission chiara: promuovere valori etici e una leadership morale nella gestione degli affari.

E' così che la politica della creazione del valore unita alla focalizzazione sulla competitività del business hanno permesso al Gruppo Tecnocasa di diventare il maggior gruppo immobiliare a livello nazionale ed europeo.

Alla base una solida intelaiatura societaria in cui ogni funzione aziendale è complementare all'altra e porta effettivi e concreti vantaggi non solo a tutti i rami di business, ma anche ad ogni singolo operatore che, nell'ambito del sistema, sviluppa la propria attività.

Il perseguire sin dall'inizio e con costanza la filosofia di una politica di impresa che possa creare valore si è rivelata vincente anche quando il Gruppo ha dovuto riorganizzare il comparto finanziario adeguando la società di mediazione creditizia Kiron Partner SpA alla nuova normativa, ovvero il DL 141 entrato in vigore nel gennaio 2013. Oggi Kiron Partner SpA svolge la propria attività attraverso oltre 580 collaboratori, Consulenti del Credito e Assicurativi, attivi nelle 164 agenzie Kiron ed Epicas dislocate sull'intero territorio nazionale.

Il mercato sta uscendo da una lunga crisi: come vede l'investimento nel mattone oggi in Italia?

Il nostro Ufficio Studi conferma che il mercato immobiliare sta ripartendo. I dati sulle compravendite del 2015 sono positivi ed i prezzi si stanno avviando verso la stabilità. Infatti per il 2016 ci aspettiamo una contrazione di questi ultimi compresa tra -2% e 0%, mentre le compravendite potrebbero attestarsi intorno a 460-470 mila. E' ritornata la fiducia nel mattone e la voglia di acquistare, grazie al livello raggiunto dai prezzi e alla maggiore propensione delle banche ad erogare. Si sta tornando ad acquistare sia la prima casa sia la seconda casa. Le agevolazioni fiscali sulle ristrutturazioni stanno dando sicuramente una mano, soprattutto al mercato delle abitazioni usate. Per cui ben vengano tutti quegli interventi volti ad incentivare il comparto immobiliare.

Come vede il futuro?

Direi basato sui valori di sempre e sull'organizzazione del domani continuando a rimanere concentrati sui nostri punti di forza e sui giovani, trasmettendo i valori dell'azienda e la possibilità di crescere professionalmente.

Nonostante il mercato immobiliare abbia riflesso le problematiche finanziarie, economiche, politiche di questi ultimi anni il Gruppo Tecnocasa intende continuare ad essere un'occasione di crescita e di rilancio economico per ciascuno dei suoi appartenenti. La formula di franchising collaudata nel tempo, quando utilizzata appieno e attraverso gli strumenti innovativi messi a disposizione dal franchisor, è un driver fondamentale per riproiettare l'economia delle agenzie affiliate Tecnocasa e Tecnorete verso un futuro di solidità e di conseguenza rivitalizzare il settore.

Il nostro franchising, infatti, non può che guardare al futuro con fiducia come ambito di crescita e sviluppo. L'intento del Gruppo Tecnocasa è quello infatti di continuare la capillarizzazione di tutte le reti mantenendo la nostra posizione nel settore.