

L'Azienda riconosce **SEMPRE** l'impegno, la costanza, il rispetto dei principi aziendali e l'attenzione al cliente.

sig. Davide Maffeis di Studio Casa Urgnano, sig. Paolo Pagliari di Studio Casa Soresina e la sig.ra Cinzia Cipelletti, sig. Luigi Malanchini di Studio Casa Bergamo

Ecco l'intervista ai primi collaboratori meritevoli 2023 che operano in 3 mercati completamente differenti. Hanno saputo ottenere grandi risultati nel 1° semestre dell'anno e l'azienda ha dato merito al loro impegno.

a cura di Maffeis Davide collaboratore di Studio Casa Urgnano

Lavorare in un mercato di 10.000 abitanti

Il mercato in un paese come Urgnano, di 10.000 abitanti, è composto principalmente da 3 fasce di immobili; la prima comprende tutti quegli appartamenti in condomini/cortili il cui prezzo non supera i 75.000 €.

Sono tipologie richieste da clientela prevalentemente extracomunitaria. La caratteristica di questa prima fascia di immobili è la velocità di vendita e, nel 90% dei casi l'acquisto avviene senza mutuo.

La seconda fascia di compravendite è rappresentata da appartamenti in villa e case indipendenti principalmente richiesti dalle famiglie. È un mercato diverso rispetto a quanto detto prima in quanto il prezzo si alza decisamente.

Considerando che l'accesso al credito sta diventando sempre più complicato, spesso i tempi di vendita si allungano.

Infine, abbiamo la terza fascia di immobili, composta da bilocali e monolocali che sono destinati o a single/giovani coppie o, nella maggior parte dei casi, ad investitori che comprano per mettere a reddito.

Per servire queste tre fasce l'ufficio Studio Casa Urgnano ha sviluppato svariati servizi tra cui:

- * ad ogni venditore che firma l'incarico in esclusiva, effettuiamo l'accesso agli atti presso il Comune per constatare ed attestare che il suo immobile sia conforme a livello urbanistico, edilizio e catastale;

- * agli acquirenti offriamo gratuitamente un colloquio con i nostri broker per quantificare il loro potere d'acquisto ed oltre a questo per ogni immobile "abitabile" garantiamo un servizio fotografico professionale con video di qualità per pubblicizzarlo al meglio;

- * un servizio che abbiamo sviluppato da circa 3 anni con grande successo è quello per i clienti della terza fascia, ovvero chi acquista per mettere a reddito. Spesso e volentieri persone con



Nella foto: Maffeis DAVIDE Studio Casa Urgnano (Bg) con il geom. Malanchini LUIGI

una propria attività che hanno quindi poco tempo per seguire la gestione dell'immobile, in particolare, una volta pagata la prima provvigione per l'acquisto, la trattativa dell'affitto è completamente GRATUITA. La nostra attenzione negli anni a venire è supportare il proprietario nei vari subentri di inquilini ed seguire gli stessi, dopo la cessazione del contratto, nel trovare una nuova soluzione abitativa, sia essa d'acquisto o nuovamente d'affitto.

- * da pochi mesi stiamo gestendo anche piccole ristrutturazioni e sgomberi, un ottimo modo, per aiutare i venditori nell'ottimizzare la vendita e presentare ai potenziali clienti soluzioni completamente in ordine.

La nostra Agenzia Studio Casa Urgnano, oltre ad essere presente a livello pubblicitario sui principali portali Web, utilizza per gli utenti più giovani i canali SOCIAL, in primis INSTAGRAM e TIKTOK. Tramite ogni video riusciamo mediamente a raggiungere circa 8/10 mila persone, questo si converte in richieste ma soprattutto nell'inconscio degli utenti diventiamo l'agenzia di riferimento nella zona.

cura di Pagliari Paolo responsabile di Studio Casa Soresina

UNA GRADITA SORPRESA!

In un caldo mercoledì d'estate con enorme stupore io e la mia collaboratrice Cinzia Cipelletti riceviamo nel nostro ufficio la visita del geom. Luigi Malanchini, fondatore del gruppo Studio Casa.

La sorpresa è grande in quanto il Geometra ha voluto premiarci di persona per gli eccellenti risultati ottenuti nel primo semestre dell'anno.

Soresina è un piccolo centro di 9.000 abitanti con un mercato immobiliare non propriamente vivace e dove, da ormai dieci anni, non ci sono nuovi cantieri.

Come fare quindi a lavorare e fare produzione in un piccolo contesto?

Due sono gli elementi fondamentali che caratterizzano il nostro ufficio: 1) la referenza e 2) l'acquisizione mirata.



Nella foto: **Cipelletti CINZIA** Studio Casa Soresina (Cr)



Nella foto: **Pagliari PAOLO** Studio Casa Soresina (Cr)

La Referenza Attiva Totale (passa parola) è frutto di anni di lavoro sul territorio locale (28 anni il sottoscritto e 7anni la mia collega).

L'essersi comportati in modo professionale e trasparente ha sempre ripagato nel tempo.

Abbiamo clienti che nel corso della loro vita familiare hanno cambiato due...tre case, rivolgendosi sempre a noi, ed altri ancora che ci consigliano e raccomandano a parenti ed amici.

Un altro aspetto fondamentale è la ricerca mirata dell'immobile partendo dalla richiesta del cliente.

Fondamentale poi è la pubblicità non solo attraverso i canali web e telematici ma alla "vecchia maniera" con volantini in stile casalingo autoprodotti nel nostro ufficio in modo da esaltare ed evidenziare il nostro marchio.

Tutte queste componenti se gestite in sintonia generano contratti completi.

**La soddisfazione più grande?
Il sorriso e gli occhi felici dei clienti il giorno del rogito!!**

a cura di Malanchini Luigi responsabile di Studio Casa Bergamo

Come si lavora nel mercato di Bergamo, CAPITALE DELLA CULTURA 2023?

Premettendo che Bergamo è una città di medie dimensioni per rapporto territorio/abitanti, la differenza rispetto al lavoro nel paese di provincia più lampante è sicuramente l'abbondanza di concorrenza. Se nel classico paese standard di 10.000 abitanti vi possono essere 3-4 agenzie, a Bergamo ce ne sono una sessantina.

La parola chiave per lavorare in città, dunque, è differenziarsi ed emergere. **Essere unici e riconoscibili**, che sia una differenziazione che parte dal prodotto proposto nel faldone immobili per andare ad intercettare una singola nicchia di mercato o che sia una differenziazione a livello di marketing. Moltissime agenzie in Bergamo hanno deciso di seguire una determinata categoria di immobili per ridurre la concorrenza nel loro settore specifico ed avere più leva sul cliente quando si fa l'acquisizione del prodotto su cui si sono specializzati, che sia un immobile di lusso o commerciale o esclusivamente in locazione.

Sicuramente avere alle spalle il marchio storico come il nostro, Studio Casa, aiuta in fase di prima apertura a farsi spazio tra "il mare" di agenzie già presenti, ma questo non è tutto: lavorare bene ed onestamente, impegnandosi al massimo per dare il miglior servizio al cliente è fondamentale a far perdurare l'attività nel tempo... è carburante necessario ad alimentare il meccanismo della **R.A.T.**

La R.A.T. è la Referenza Attiva Totale, cioè fare in modo che i clienti che entrano in contatto con la nostra agenzia parlino bene di noi attraverso il "passaparola".

Oggi un cliente può rendere pubblica la sua esperienza mediante i social e le recensioni.

Le recensioni da alcuni anni vengono prese sempre più in considerazione dal cliente che deve affidare la vendita del proprio immobile, è lui che sceglie a quale agenzia affidarlo, diversamente dal cliente acquirente che, per la maggior parte delle volte, sceglie l'immobile sul portale e di conseguenza l'agenzia che lo tratta.

Il nostro ufficio offre un'ampia visibilità all'immobile acquisito attraverso una vasta gamma di canali che si differenziano da agenzia ad agenzia.

Credo dipenda moltissimo dall'indole dello staff. Sarebbe facile dire che il canale più rispondente sono i social... ma per i social bisogna essere portati.



Non è sufficiente al giorno d'oggi la semplice presenza su FaceBook, Instagram, TikTok per ottenere visibilità, bisogna essere in grado di produrre contenuti godibili e fruibili su larga scala che renda riconoscibile il marchio e l'agente. Al contempo oltre alla pubblicità sui social alle spalle deve esserci una struttura ben organizzata e preparata per offrire un servizio completo al cliente.

La nostra agenzia infatti punta molto sulla referenza e spesso i clienti ritornano per più operazioni immobiliari nel tempo, o mandando altri clienti.

Cerchiamo di diversificare il più possibile la pubblicità, quindi oltre ad essere presenti sui 4 maggiori portali immobiliare.it, casa.it, idealista.it e wicacasa.it, abbiamo attivato delle pubblicità dirette sui principali canali di ricerca, in particolare su Google da cui riceviamo diversi contatti, magari non specifici come quelli dei portali, ma comunque contatti di persone che non trovando l'immobile nella classica ricerca on-line

e cercano il contatto con un'agenzia per avere assistenza consigli ed essere indirizzati.

Puntiamo molto sulla ricerca organica che affiancata a quella sponsorizzata ci permette di essere primi nelle pagine dei motori di ricerca in internet. Non abbiamo abbandonato i vecchi canali cartacei, i cartelli su strada, la presenza negli studi dei professionisti tramite i calendari o la rivista semestrale o anche solo avere il nostro marchio presente alle feste di quartiere, secondo me aiuta moltissimo ad integrarsi nel territorio e a dare un'immagine pulita ed interessata della nostra azienda alla comunità locale, ovvero al nostro target.

Oltre ad una massiccia presenza pubblicitaria la nostra agenzia Studio Casa Bergamo per indole, tende ad allargare il più possibile il servizio ad una vasta gamma di clienti o meglio una vasta gamma di servizi ad una vasta gamma di clienti.

Abbiamo optato per spingere ovunque uno slogan "aggressivo", ovvero la promessa di vendita garantita entro 60 giorni dal conferimento dell'incarico a patto che venga accettata la nostra valutazione e che quest'ultima diventi il prezzo di incarico. Ciò ha portato a buoni risultati a livello di acquisizione, portando anche noi ad intraprendere una modalità di lavoro più ordinata e professionale, abbandonando la tentazione di ottenere il "mandato facile" promettendo false speranze ai clienti. Così facendo abbiamo un faldone che non punta sulla quantità ma sulla qualità degli immobili.

Offriamo inoltre l'APE, il servizio fotografico professionale,

servizi di preparazione immobile per esempio pulizia e/o imbiancatura ai clienti che ci scelgono in esclusiva.

Un servizio utile per chi è fuori zona e non ha contatti con imprese di fiducia.

Fondamentale poi per generare contratti completi è la selezione accurata del cliente acquirente, un aspetto a volte molto sottovalutato. Avere molti clienti acquirenti fidelizzati, censiti nel nostro gestionale interno, ci aiuta a velocizzare il meccanismo dell'incrocio dei clienti acquirenti con i clienti venditori.

Nel mentre si aspetta l'offerta giusta diamo supporto al cliente con eventuale assistenza di prequalifica sull'importo di mutuo che possono ottenere.

Il gestionale interno ci aiuta ad individuare e selezionare i clienti pronti da portare a visitare le nuove acquisizioni (aspetto molto importante quando ci si gioca l'acquisizione con la concorrenza). In secondo luogo, ci permette di conoscere bene la situazione familiare, economica e caratteriale del cliente, permettendoci di cucire su misura l'eventuale trattativa di compravendita. Questo evita nel lungo periodo incomprensioni, disguidi, errori di valutazione personale.

In una sola parola, il cliente per noi, prima di essere tale, è una persona con un sogno da realizzare (sia di vendita che di acquisto).

Per aiutarlo in questo, mettiamo a disposizione: competenze, professionalità, servizi ma soprattutto umanità.

