



LA COMPETITIVITA' PASSA ANCHE DALLA SCELTA DELL'IMMOBILE

“Il Gruppo Tecnocasa - afferma **Emanuele Leggieri, Responsabile Sviluppo Rete Immobili per l'Impresa** - è da sempre attento nell'offrire un servizio efficiente e completo al cliente finale.

Per questo, occorrono **competenze qualificate**, specializzate e un modello organizzativo che preveda **professionisti dedicati solo al settore immobili per l'impresa, un settore che presenta dinamiche decisamente differenti rispetto a quello residenziale.**

I vantaggi di una consulenza specializzata e preparata a supporto dell'impresa che accompagni l'azienda dal punto di vista dell'esigenza immobiliare, dalla sua nascita e durante la sua crescita, consistono nel conoscere le esigenze specifiche del mercato di settore.

Il che vuol dire essere seguiti da professionisti in grado di ascoltare i clienti, capire quali soluzioni immobiliari meglio si adattano alle loro attività, proporre un'ampia offerta di immobili e affiancare l'imprenditore piccolo o grande che sia per rispondere alla sue necessità: cercare una nuova location, aver bisogno di spazi diversi, delocalizzare l'azienda.

Ritengo che tale servizio possa costituire per la nostra rete dedicata un elemento distintivo e di competitività, in quanto permette all'impresa di operare scelte ponderate, sia sul fronte economico sia su quello commerciale.

Ad oggi contiamo **circa 130 agenzie affiliate** a marchio **Tecnocasa e Tecnorete Immobili per l'Impresa**, distribuite sul territorio nazionale, per un totale di **oltre 460 operatori attivi** tra collaboratori, affiliati, coordinatrici e responsabili. Il dato segna una **crescita del 14% rispetto al 2022.**

Come politica generale di Gruppo prestiamo grande attenzione all'**inserimento dei giovani con rigorosi percorsi di crescita e formazione interna** e ai **piani di espansione delle nostre reti** affinché **lo sviluppo continui in maniera graduale, ben gestito e sostenibile.**

Le previsioni di sviluppo per il prossimo anno vedono l'apertura di **una ventina di nuovi punti vendita.**

Abbiamo voluto dare **nuovo impulso** a questo ramo di business attraverso un **modello di gestione più efficace**, la realizzazione di servizi avanzati a supporto delle nostre agenzie perché possano operare al meglio.

Ne sono un esempio il nuovo gestionale realizzato per i nostri affiliati e la creazione di un pacchetto pubblicitario specifico per il settore che comprende una rivista informativa per i nostri clienti e numerosi canali web studiati in ottica omnicanale.

In sostanza il Gruppo Tecnocasa ha posto un importante focus sulla creazione di una rete specializzata come valido punto di riferimento per il settore dell'impresa, una realtà unica nel suo genere, che attinge alla cultura storica come il Gruppo Tecnocasa, ai suoi valori, ad un metodo operativo vincente”.