

BluGROUP

SERVIZI IMMOBILIARI

L'agenzia con più servizi per vendere casa



Più che un'agenzia, un co-working, un team di operatori del settore immobiliare, specialisti di ambiti diversi che agiscono in piena autonomia, ma integrati, ciascuno con le proprie relazioni, ma condividendo la segreteria e aprendosi alla massima collaborazione fra loro e con altri addetti del settore, con un unico obiettivo in comune: soddisfare al meglio e nel minor tempo possibile il cliente. Questa è Blu Group, la struttura di servizi per vendite, acquisti e affittanze alla quale ha dato vita Vincenzo Tecce, coordinatore di un team di dodici giovani il cui ap-

proccio innovativo al mercato della casa ha subito portato importanti risultati. Non nasce certo dal nulla, Blu Group, ma dall'esperienza e dalla conoscenza del mercato immobiliare locale con ampie relazioni anche oltre, maturate in quindici anni di lavoro dalla Immobiliare Blu dello stesso Vincenzo Tecce. Agenzia di riferimento delle maggiori imprese di costruzione della città, Immobiliare Blu, prima di evolversi nel nuovo format Blu Group, ha acquisito una posizione di primo piano nel settore, specializzandosi soprattutto nella vendita su carta a livello di cantiere e

completando intere lottizzazioni per i costruttori, ultima delle quali i nuovissimi comparti sulla via Due Ponti. L'affidabilità e il prestigio conquistati sul campo l'hanno fatta preferire come agenzia da una realtà imprenditoriale in forte espansione come la Garc spa.

Su questa storia aziendale si è innestata Blu Group che ha trasferito quell'esperienza nell'oggi e nel domani, introducendo valori di flessibilità e innovazione, ma mantenendo invariata la dote acquisita nel tempo di porre sempre al centro della propria attenzione le esigenze del cliente.

Una comunicazione e un marketing innovativi



Comunicare al meglio l'immobile per agevolare la compravendita

Compravendita e affittanze per residenziale, commerciale, industriale e turistico, nell'usato come per i cantieri del nuovo, anche con lo strumento dell'asta giudiziaria o, nei casi particolari in cui questo venga richiesto, con l'opzione del saldo e stralcio del debito: per accorciare i tempi di attesa e velocizzare le transazioni, i servizi immobiliari di Blu Group contano in primo luogo su una potenza di fuoco nella comunicazione che è unica per varietà e dimensioni a Carpi: «Permettere a un proprietario di vendere nel minor tempo e al miglior prezzo – spiega il grafico e video maker Michael Moccia, 26 anni, responsabile del marketing – significa dotare l'agente di tutte le tecniche di comunicazione e di approccio per conferire la massima visibilità all'immobile e moltiplicarne le possibilità di venderlo e acquistarlo».



Michael Moccia

Velocità e continuo rinnovo del portafoglio clienti

È fra le innovazioni principali introdotte nel mercato immobiliare da Blu Group, capace di produrre subito importanti risultati. «Da noi – spiegano Elena Rabitti, 24 anni, Matteo Santachiara, 26, e Cristian Poli, 44, agenti immobiliari – un immobile con una congrua valutazione di mercato non attende mediamente mai più di tre o quattro mesi per essere venduto. In un mercato notevolmente vivacizzato da una certa stabilità dei prezzi e dal ritorno delle banche alla concessione di mutui vissuti ormai come interessante alternativa all'affitto, la facilità con la quale riusciamo a vendere, assecondando le aspettative del cliente ci obbliga a riformare continuamente il nostro portafoglio di immobili».



Elena Rabitti, Matteo Santachiara e Cristian Poli



Foto, video e home staging

È il versante, questo, nel quale si nota in modo particolare l'impronta innovativa di Blu Group, l'apporto di teste e idee giovani. È lo stesso Moccia a spiegare come il servizio fotografico sull'immobile in vendita e proposto per l'acquisto (appartamento, casa, villetta, palazzo o villa che sia) comporti anche la sua sistemazione, incluso il ricorso all'home staging, ovvero a un allestimento che ne suggerisca la miglior forma di utilizzo: «Il servizio fotografico con l'home staging per noi è il primo passo – aggiunge ancora Moccia –. Esso prelude sia alla predisposizione di volantini che reclamizzano l'immobile e che vengono distribuiti nei luoghi di ritrovo e di aggregazione sia a video promozionali capaci di farlo vivere e di mostrarne l'utilizzo, che poi diffondiamo su tutti i social, da facebook, dove la nostra pagina conta su più di duemila follower a Instagram, Pinterst, You Tube e LinkedIn».





Un'assistenza competente su vari fronti di servizio

E poi ci sono servizi tecnici. Fra tutti quelli che può fornire Blu Group, spicca il servizio di consulenza in materia di questioni legate alla convivenza in condominio, affidato a un amministratore condominiale. L'assistenza può estendersi anche alla materia finanziaria con la consulenza di agente specializzato nell'accesso al credito per mutui. Le aste giudiziarie esigono a propria volta professionisti preparati ed esperti come Aldo Godino, 33 anni, il cui compito principale, spiega lui stesso, «...è accompagnare il cliente che acquista in un mercato sconosciuto, che offre ottime opportunità, ma che senza un'assistenza adeguata come quella che forniamo noi sarebbe piuttosto complicato e rischioso». Sempre fra i servizi Blu Group mette a disposizione un professionista come Andrea Ballato, 28 anni, per il saldo stralcio del debito. E la gamma dei servizi si completa, in Blu Group, con quelli più attinenti al comparto edilizio e la messa a disposizione di geometri, architetti e ingegneri per ogni problema di progettazione, a tutti i livelli di complessità.



Aldo Godino



Dagli open house in cantiere ai corner café

Ma la fantasia in fatto di comunicazione ispirata all'esigenza di facilitare e velocizzare la compravendita o l'affitto da parte di privati o costruttori in Blu Group si spinge anche oltre. Con l'ideazione, per esempio, per la prima volta a Carpi degli open house del sabato mattina: un originale "porte aperte" per visitare il cantiere degli alloggi in costruzione, dove chiunque sia stato raggiunto dall'informazione via web o tramite i volantini può recarsi, senza appuntamento e anche più volte. O ancora con i corner café, incontri in ambienti informali dove l'operatore di Blu Group illustra al potenziale cliente problemi e soluzioni per la compravendita di un immobile.



L'approccio anglosassone trasferito a Carpi

Vincenzo Tecce, che di Blu Group è il collante, il coordinatore, l'ispiratore delle iniziative e il formatore, nonché il presidio del settore specifico della cantieristica, riassume: «Ho avuto modo di conoscere i metodi delle agenzie immobiliari in California. E un agente di là una volta mi ha detto: se hai un'esclusiva, ma non collabori con altri, che razza di servizio puoi mai rendere al tuo cliente? Ecco, Blu Group si ispira a questo principio: il focus primario è il cliente, e va bene lo scambio fra i nostri operatori come con agenzie esterne pur di accontentarlo e nel più breve tempo possibile. Dico sempre: noi siamo disponibili e collaboriamo con tutti, semmai non tutte le agenzie sono propense alla collaborazione. Io penso a Blu Group come a un franchising interno, dove le relazioni e le specializzazioni si incontrano e si integrano. Tu conosci un'impresa che si accinge a ristrutturare un immobile da dieci appartamenti in centro? E io ho già chi li compra. Il cliente ha un qualsiasi problema? Noi lo risolviamo grazie alle possibilità di servizio che riuniamo qui, lasciando a ciascun specialista la propria autonomia e libertà di movimento, ma garantendogli la struttura necessaria a operare al meglio, dalla gestione degli appuntamenti e delle telefonate al supporto della nostra comunicazione alle specifiche competenze tecniche, finanziarie e giuridiche che richiede operare oggi nel mercato immobiliare».



Nuovi agenti per ampliare il mercato

Con una simile articolazione e un motore di comunicazione come quello di cui si è dotata, è normale che Blu Group sia alla costante ricerca di nuovi specialisti, a partire dagli agenti immobiliari, anche agli esordi, ai quali è in grado di facilitare l'inserimento nella professione, mentre consegue contemporaneamente l'espansione del proprio mercato. La struttura di Blu Group imperniata sulla collaborazione offre opportunità a tutti, mentre garantisce al cliente che vende o acquista tempi rapidi e aspettative soddisfatte: «Il concetto verso i nuovi è: noi ti diamo gli strumenti – sottolinea ancora Tecce –, dalla segretaria che ti consente di dedicarti a un cliente senza perderne un altro, al marketing, ai servizi tecnici, alla formazione: sta a te poi saperli usare».



Vincenzo Tecce



I nostri servizi

- Home staging
- Cartellone immobile
- Valutazioni gratuite
- Indagine di mercato
- Volantino immobile
- Consulenza legale
- Preventivi per ristrutturare
- Assistenza post vendita
- Consulenza mutuo
- Video promozioni
- Shooting fotografico
- Scegli il tuo agente
- Open house
- Corner caffè

Venduto in 45 giorni



Venduto in 2 giorni

Venduto in 36 giorni



Venduto in 54 giorni

Venduto in 37 giorni



Venduto in 38 giorni

La reception, cuore della struttura

La reception, cuore della struttura – Chiamarla receptionist è davvero riduttivo. Perché in Blu Group Anna Gatti, 25 anni, è qualche cosa di molto di più. È lei, infatti, la figura di raccordo che rende possibile, insieme, la più larga autonomia dei singoli professionisti e la loro integrazione, la libertà d'azione di ciascuno e l'ordine necessario per sviluppare scambi di informazioni e incastri di opportunità: «Ricevo e smisto le chiamate ai colleghi che meglio possano corrispondere alle richieste in base alle zone territoriali – spiega –, ma effettuo anche quelle che mi vengono affidate, oltre a tenere l'agenda di ognuno dei nostri operatori.

Lo scopo del mio lavoro è l'essenza stessa di Blu Group, il senso della sua missione aziendale: non lasciare mai solo il cliente e mai inevasa una richiesta»



Anna Gatti alla reception di Blu Group



**E tu cosa aspetti? Vendi velocemente!
Risparmia tempo ed energie!**