sinteg

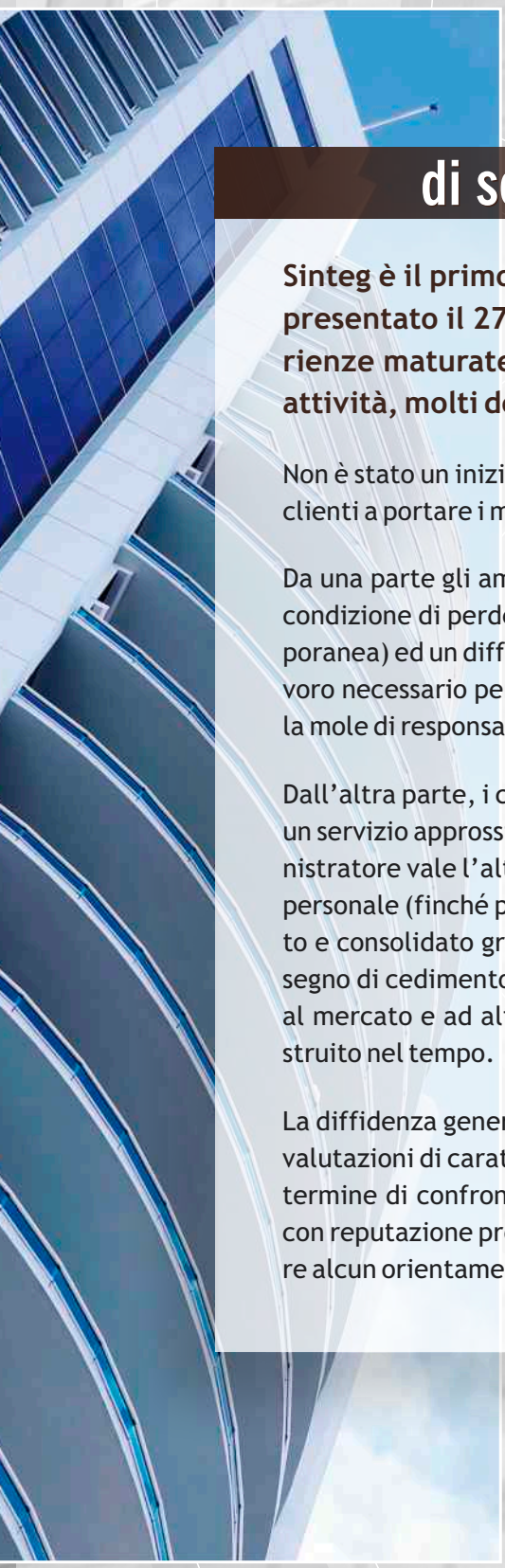
SERVIZI IMMOBILIARI INTEGRATI



Il network
di professionisti
nella gestione di immobili

AMMINISTRATORI


Non è la più forte
delle specie che sopravvive,
né la più intelligente,
ma quella più reattiva ai cambiamenti.
Charles Darwin
15
regioni operative
100
studi affiliati in 3 anni
350
aziende partners qualificate
oltre 3.000
complessi immobiliari gestiti
oltre 180.000
unità immobliari amministrate
oltre 50 mln
di euro gestiti annualmente
oltre 4.5 mld
di euro di patrimonio immobiliare gestito
1.6 mln
di utenti all'anno sul sito
www.sinteg.org



Il primo network italiano di servizi immobiliari integrati

Sinteg è il primo network di servizi immobiliari integrati d'Italia ed è stato presentato il 27 maggio 2005 a Prato. Sinteg è il prodotto di fatti ed esperienze maturate dai membri fondatori del gruppo in oltre quindici anni di attività, molti dei quali condotti in maniera tradizionale.

Non è stato un inizio da manuale, ma è stata la propria insoddisfazione e quella dei propri clienti a portare i membri di Sinteg a condividere questo progetto.

Da una parte gli amministratori avvertono una allarmante precarietà (sono infatti nella condizione di perdere in poco tempo il frutto di sacrifici in caso di disagi o inabilità temporanea) ed un difficilmente sostenibile logorio determinato dal consistente volume di lavoro necessario per generare un introito che, visti gli esigui compensi unitari, giustifichi la mole di responsabilità ed incombenze.

Dall'altra parte, i clienti, nonostante gli sforzi dell'amministratore, percepiscono spesso un servizio approssimativo ed inadeguato, tanto da essere portati a pensare che un amministratore vale l'altro e che l'unico differenziale è il prezzo e, tutt'al più, la disponibilità personale (finché può essere prestata). Purtroppo però, quando il rapporto viene costruito e consolidato grazie ad una intensa interazione personale e confidenziale, al minimo segno di cedimento o di disattenzione i clienti si sentono trascurati e tornano a guardare al mercato e ad altri professionisti, dimenticando presto il rapporto faticosamente costruito nel tempo.

La diffidenza generata da questo stato di cose porta quindi i clienti ad operare valutazioni di carattere meramente razionale e quindi sul prezzo, unico vero termine di confronto su un marcato di soggetti simili, con servizi simili, con reputazione pressoché identica e senza un marchio che possa fornire alcun orientamento al cliente.



sinteg
SERVIZI IMMOBILIARI INTEGRATI

Ricorre pertanto il circolo vizioso che vede i clienti lamentare scarsa qualità, quindi disposti a pagare poco il servizio, e gli amministratori remunerati non adeguatamente, quindi non in condizioni di dare un buon servizio, e così via ...

A completare questo quadro desolante contribuisce la carenza normativa che, incredibilmente, vede ancora vigenti *Regi Decreti del 1942*. Naturalmente non aiuta il fatto che, tutt'ora, in Italia chiunque può amministrare condomini, sebbene protestato, fallito, pregiudicato o analfabeta.

Sebbene le associazioni di categoria si siano da sempre distinte nel fornire formazione ed aggiornamento ai propri associati queste sono principalmente rivolte al supporto della figura del professionista, all'accrescimento del "sapere" e quasi mai allo sviluppo dei servizi, delle strutture e delle risorse umane dedicate alla gestione, cioè il "sapere come" (know-how).

In questo contesto **Sinteg è nato quindi come laboratorio di idee per il rinnovamento di questo mercato, individuando soluzioni alternative a quelle che hanno determinato la stagnazione di questo scenario.** La strategia societaria ha puntato, sin dall'inizio, all'erogazione di servizi esclusivi e moderni e ad una interpretazione completamente nuova del ruolo e delle prerogative dell'amministratore.

In seguito allo sviluppo del mercato determinato dall'apertura alle società di capitali, decretata dalla cassazione con un inequivocabile pronunciamento dell'ottobre 2006, e causa anche la contrazione del sistema economico che ha determinato un nuovo interesse di nuovi soggetti verso la gestione immobiliare, l'appartenenza ad un gruppo è divenuta una necessità.

I nuovi grandi attori del settore vengono infatti ad essere così gli interlocutori qualificati che sino a ieri mancavano alle grandi aziende per lo sviluppo di iniziative commerciali su vasta scala, importando sul mercato i reciproci vantaggi determinati da accordi com-



merciali e da gruppi d'acquisto, mettendo fuori mercato coloro che per caratteristiche e dimensioni non possono trattare a tali livelli non potendo quindi conseguire determinati benefici.

Le evidenze di alcune indagini a campione rilevano inoltre una certa incoerenza degli amministratori di fronte alle ipotesi, tutt'altro che surreali, che prospettano l'ingresso sul mercato di grandi gruppi in franchising, possibilmente multinazionali. Gli amministratori tradizionali ritengono infatti assolutamente improbabile che dette realtà si possano sviluppare e che tanto meno possano costituire una preoccupante concorrenza. Questa inconsapevole tranquillità è data dal fatto che, a loro avviso, i clienti non accetterebbero un interlocutore che data natura e dimensioni non potrebbe fornire un servizio altrettanto diretto, mirato e personale.



L'incoerenza è data dal fatto che se davvero ritenessero questo principio effettivo non si preoccuperebbero in alcun modo della agguerrita concorrenza di improvvisati e dopolavoristi, che invece risultano essere la prima causa di fastidio e preoccupazione per il 70% degli amministratori iscritti in albi associativi, che ancora invocano anacronistiche misure protezionistiche quali l'istituzione di albi, ordini, ecc, e che contengono i prezzi sotto soglie tali da non produrre marginalità.

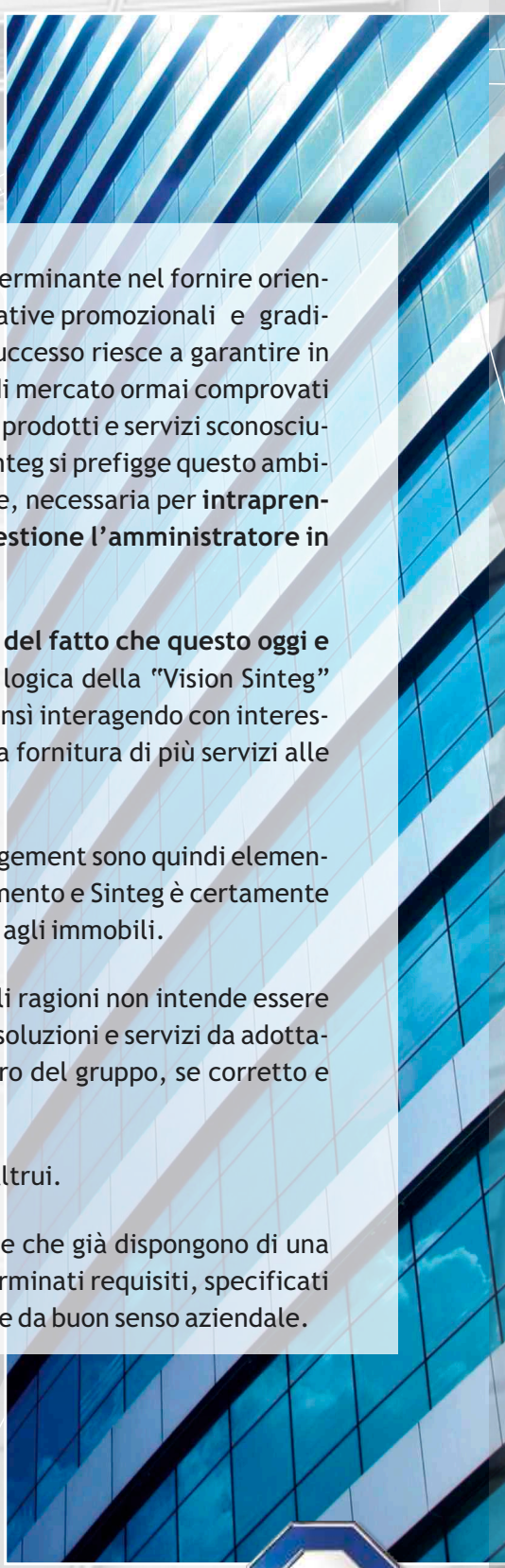
Del resto, se quanto sostenuto dai conservatori fosse vero, in questo come in altri ambiti, i supermercati non dovrebbero avere successo a scapito dei piccoli negozianti ed i venditori di panini non soccomberebbero di fronte alle catene di fast food multinazionali, che a differenza dei primi certo non si distinguono per la qualità del prodotto.

Nel nuovo mercato globale, grazie al ruolo sempre più determinante assunto dalle politiche e dagli strumenti di marketing, gli aspetti relativi alla fornitura e distribuzione dei prodotti/servizi si rivelano preminenti rispetto a quelli della produzione e della effettiva qualità.

Riteniamo che tutti gli ambiti del mercato Real Estate, compresa la gestione del condominio, non possano costituire accezione.

sinteg
SERVIZI IMMOBILIARI INTEGRATI

È finita l'era dei condomini.
Inizia quella dei clienti.



È in questo mercato di iper-offerta che i marchi forti assumono un ruolo determinante nel fornire orientamento al cliente. Questo è infatti sempre più soggetto a messaggi ed iniziative promozionali e gradisce sempre più' la certezza e l'affidabilità che un format commerciale di successo riesce a garantire in ogni suo punto di distribuzione identificato da una specifica insegna. Studi di mercato ormai comprovati dimostrano che Il cliente medio ricerca la sicurezza e non ama sperimentare prodotti e servizi sconosciuti ed il marchio soddisfa detta necessità limitando l'incertezza. Il marchio Sinteg si prefigge questo ambizioso obiettivo, mirando al contempo ad una ragionevole spersonalizzazione, necessaria per **intraprendere un percorso che porti i clienti a non ricercare sempre e per ogni questione l'amministratore in persona**.

Sinteg attua una politica di attenzione la cliente, con la consapevolezza del fatto che questo oggi e più esigente, informato e consapevole. L'amministratore operante nella logica della "Vision Sinteg" interpreta il proprio ruolo senza limitarsi alla gestione delle parti comuni bensì interagendo con interessi e bisogni privati ponendosi come unico interlocutore/intermediario per la fornitura di più servizi alle parti comuni ed alle persone.

Analisi di mercato, marketing, controllo di gestione, comunicazione e management sono quindi elementi essenziali per affrontare al meglio la competizione in questo delicato momento e Sinteg è certamente la prima realtà ad aver fatto ricorso a dette discipline nell'ambito dei servizi agli immobili.

Cooperazione e sinergia sono i principi fondanti del network, che per tali ragioni non intende essere invasivo, lasciando al membro del gruppo piena discrezione circa standard, soluzioni e servizi da adottare e richiedendo contributi minimi vista la consapevolezza che ogni membro del gruppo, se corretto e competente, è una nuova e maggiore opportunità per tutto il network.

Nel network non sono dovute royalty e nessuno guadagna sul lavoro altrui.

L'ingresso nel network è riservato a coloro che già esercitano e che già dispongono di una propria struttura, a condizione che siano in possesso di determinati requisiti, specificati in apposito documento, comunque dettati esclusivamente da buon senso aziendale.



I percorsi di formazione
nella logica della qualità sono curati da
TÜV SÜD Italia

L'appartenenza al network determina i seguenti vantaggi:

- **accesso a convenzioni** di straordinaria convenienza nell'acquisto di beni e servizi per l'amministratore e per gli immobili da questo gestiti;
- **accesso a programmi di formazione** specifica di massimo livello, per amministratori, collaboratori e fornitori, troppo onerosa e difficilmente reperibile per il singolo amministratore;
- **condivisione di servizi e strutture** quali sito web, call center pronto intervento e customer care;
- **disponibilità di strumenti e supporti**, cartacei e multimediali, per iniziative di marketing e comunicazione;
- **promozione di eventi ed iniziative pubblicitarie**, nazionali e locali;
- **incontri periodici** di confronto, coordinamento e pianificazione;
- **disponibilità di molteplici soluzioni** software e servizi realizzati in esclusiva;
- **supporti e consulenza** per controllo di gestione, analisi delle criticità, percorsi di qualità, rinnovamento e riorganizzazione delle strutture di gestione, selezione del personale;
- **tempestiva informazione ed aggiornamento normativo**.

È inoltre già operativo il progetto franchising volto a consentire un agevole accesso al mercato a coloro che, perfetti neofiti, intendono operare da subito con strumenti, supporti e metodologie d'avanguardia seppur con costi contenuti, evitando ingenti investimenti iniziali.



www.sinteg.org - info@sinteg.org

sinteg
SERVIZI IMMOBILIARI INTEGRATI

Sede Principale e Direzione
Via del Castagno, 98 - 59100 Prato

Amministrazione:
0574 34 644

Assistenza servizi web:
0574 37 851

Assistenza corsi ed eventi:
0574 24 874

Numero Verde
800 19 80 50
Customer Care

