

INTERVISTA

# SERVIZI IMMOBILIARI: PERCHÉ ESSERE INTERNAZIONALI

*Andrea Faini*

*illustra i capisaldi*

*dell'attività di World Capital*

*a cura di Pietro Zara*



*Evoluzione delle competenze e professionalizzazione. Questo il binomio a cui il settore italiano della consulenza immobiliare ha dovuto rendere conto per sopravvivere agli anni di crisi e adattarsi agli standard internazionali del real estate.*

**S**e, infatti, per il comparto immobiliare vogliamo individuare un risvolto positivo derivante dalla caduta nel baratro, esso è proprio l'incremento di professionalità e l'apertura a un mondo, quello del mercato internazionale, che adotta regole e competenze diverse da quelle, per così dire, "homemade". Per meglio capire questo importante passaggio, abbiamo intervistato Andrea Faini, CEO di World Capital, una società che sull'internazionalizzazione ha basato la propria crescita.

**World Capital è una realtà che afferma di puntare molto sull'innovazione nel mondo della consulenza immobiliare. Ma, prima di proiettarci nel futuro, facciamo un passo indietro: quando nasce World Capital e come si sono evoluti nel tempo i suoi servizi?**

World Capital nasce nel 2006 sotto la guida e la collaborazione di esperti manager del settore real estate, specializzandosi nel comparto logistico e impegnandosi a soddisfare le più alte aspettative di clientela business. Presto accresce la propria attività, includendo i segmenti commerciale, terziario, residenziale e alberghiero, e insieme sviluppa servizi immobiliari specifici per rispondere in modo adeguato a utilizzatori, proprietari e investitori. Nel 2010, avvia un programma di sviluppo all'estero, insediando uffici diretti in Cina, Russia e India e stringendo service partner in Europa e America, attività finalizzata a promuovere gli investimenti esteri in Italia. Oggi sia-



**ANDREA FAINI**



**WORLD CAPITAL**



mo una realtà particolarmente strutturata, con soluzioni immobiliari globali sia per i servizi che per le categorie di immobili, partner e interlocutori di ogni tipologia di clientela. Possediamo al nostro interno un dipartimento specifico per ogni comparto commerciale, ciascuno con alte competenze e approfondita conoscenza del mercato, e uno internazionale per il residenziale; consulenti in grado di riservare un'assistenza completa e su misura durante l'intero processo, dalla ricerca di mercato alla promozione dell'immobile, dalla commercializzazione alla negoziazione, qualificati da tempismo, esperienza ed efficienza, professionalità e know-how. Accanto annoveriamo, altresì, un ufficio ricerche interne, impegnato in un'attività quotidiana di analisi di mercato, uno dedito alla comunicazione e all'attività marketing e una sezione editoria.

**World Capital si presenta come una società che fornisce "soluzioni immobiliari a 360 gradi". Cos'è che eleva la semplice consulenza trasformandola in attività "a tutto tondo"?**

Penso che "a tutto tondo" sia la definizione più appropriata a delineare la nostra attività. Un'attività che abbraccia l'intero comparto immobiliare sia per quanto concerne i servizi offerti che le categorie di immobili trattate. Forniamo assistenza a privati, imprese, fondi e istituzioni, siano questi investitori, utilizzatori o proprietari, assistenza specifica e di alto profilo a seconda del tipo di business. Come realtà



ALCUNE IMMAGINI DELLA SEDE DI WORLD CAPITAL IN VIA RESTELLI A MILANO





globale, garantiamo servizi immobiliari a 360 gradi operando nelle aree di agency, consulting, investment e property, ma altresì di rating, space planning, corporate solution, asset e facility management. Accanto, gestiamo soluzioni immobiliari in ogni settore, dal logistico/industriale al retail, all'office, dall'hotel al residenziale.

**La “professionalità” è un altro dei capisaldi a cui la società fa dichiaratamente riferimento. Molti affermano che, tra i “doni” che la crisi ha lasciato al mondo dell'immobiliare, vi sia proprio un incremento della professionalità. Come è evoluta la vostra attività per superare questi anni difficili?**

Formazione, innovazione, ricerca e specializzazione. Direi in questo si possa racchiudere il nostro investimento negli anni, un investimento orientato a una qualificazione sempre maggiore, a una crescita professionale continua, a un vivere la crisi come opportunità.

Siamo regolarmente impegnati nella formazione e nel costante approfondimento delle dinamiche di mercato, così come nell'istruzione dei nostri consulenti al miglior approccio al cliente e alla più professionale gestione della commercializzazione e della trattativa. Ci siamo innovati, sviluppando una maggiore identità digitale, rinnovando il sito web e sbarcando sui social, ma anche instaurando partnership con enti, istituzioni e associazioni d'interesse e aprendo la nostra attività a mercati emergenti, quali Cina, India e Russia, dove si sono avviati uffici diretti con



**FORMAZIONE,  
INNOVAZIONE,  
RICERCA E  
SPECIALIZZAZIONE.  
IN QUESTO SI  
RACCHIUDE  
IL NOSTRO  
INVESTIMENTO  
NEGLI ANNI**





personale multilingue. Abbiamo creato una divisione ricerca interna che da anni si occupa di analizzare quotidianamente l'immobiliare italiano e di elaborare report periodici su retail, office, logistico e hotel, al fine di fornire dati di primaria importanza ai nostri clienti e ai potenziali investitori. In ultimo, ci siamo sempre più specializzati nei servizi offerti e nelle tipologie di immobili proposti, divenendo globali ma anche settorizzati, fornitori di assistenza su misura e soluzioni immobiliari a 360 gradi; inoltre, abbiamo altresì ideato per il residenziale luxury un brand esclusivo, "Personal RE", impegnato a soddisfare la clientela estera.

**Il terzo cardine di World Capital è individuabile nell'internazionalità, come risulta evidente dal vostro operato all'estero e dal carattere eterogeneo del vostro team. Quali sono le competenze che dall'estero avete importato in Italia? Quali, invece, le capacità italiane che siete riusciti a esportare?**

Senso del sacrificio e una profonda dedizione al lavoro, affermerei nel primo caso. Il popolo cinese, in particolare, manifesta un impegno straordinario nelle attività e una singolare propensione al raggiungimento degli obiettivi. Direi dinamicità, flessibilità e innovazione, invece, le nostre capacità esportate all'estero. Una visione del lavoro meno rigida, un'apertura e un'adattabilità maggiore a cambiamenti e a novità e un desiderio costante di crescita.

LINK

iIQI

*A gennaio del 2014 World Capital ha avviato una collaborazione con la China Commercial Real Estate Association per assistere i brand interessati a entrare nel mercato cinese.*

