



MAGAZINE
EDIZIONE TERZA



OGNI AZIENDA CHE SI
RISPETTI NON
ATTENDE DI ESSERE
CAMBIATA DAL
TEMPO, BENSÌ LO
ANTICIPA.



Un cordiale “Bentornati” a tutti i lettori

di questa terza edizione del nostro Magazine.

Siamo lieti di presentare un nuovo numero che segna una tappa significativa nel percorso intrapreso: sono trascorsi ormai due anni dall’inizio della nuova gestione, un periodo intenso, sfidante e al contempo ricco di soddisfazioni.

I risultati conseguiti rappresentano motivo di orgoglio e confermano la validità di un modello fondato sulla collaborazione, sulla propensione all’innovazione e su una strategia di crescita continua dei nostri Punti Vendita.

Abbiamo affrontato con determinazione le sfide del mercato, trasformandole in opportunità di sviluppo, e oggi possiamo rivolgerci al futuro con fiducia e visione.

Questa edizione del Magazine raccoglie testimonianze, progetti e traguardi che riflettono l’impegno quotidiano delle persone che contribuiscono, con professionalità e dedizione, a rendere il Brand Primacasa un progetto dinamico, solido e in costante evoluzione.

Non ci consideriamo individualità isolate, ma parte di un sistema coeso che condivide una visione comune e una missione chiara: generare valore per i nostri Clienti e per i nostri Affiliati.

Un sincero ringraziamento a tutti coloro che ci hanno accompagnato in questi due anni e che continuano a offrirci il loro sostegno, con fiducia, collaborazione e preziose testimonianze: è anche grazie a voi se oggi possiamo guardare avanti con determinazione.

Con stima e rinnovato entusiasmo,
vi auguriamo una buona lettura.

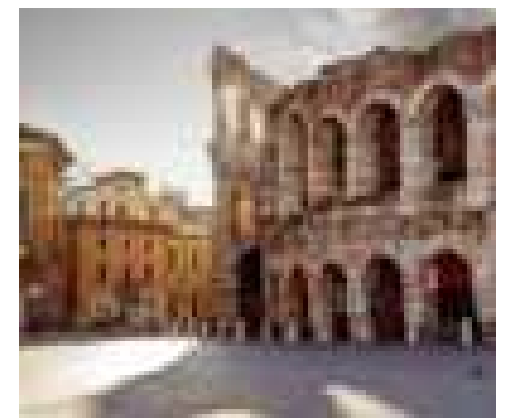
Paolo Mastella
CEO



Ecco la nostra terza edizione del **Primacasa Magazine**, magazine per la presentazione del Gruppo Primacasa, dei suoi servizi e dei suoi affiliati. Oltre a farci conoscere, il nostro principale scopo è di darvi lettura del nostro franchising e dei nostri servizi, attraverso immagini, articoli, interviste ed approfondimenti dei nostri affiliati e consulenti.

INDICE

04 CHI SIAMO? COME SIAMO DIVENTATI...



07 10 MOTIVI PER SCEGLIERE PRIMACASA

10 ottime ragioni per sceglierci



DIAMO I NUMERI

10



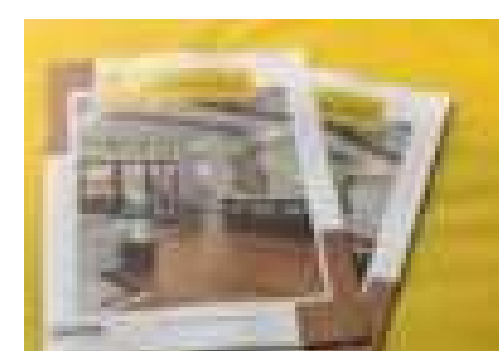
14 BUSINESS CON NOI
Affiliarsi ...



18 **SERVIZIO RECRUITING**
di Nicola Brunelli

23

PRIMACASA NEWS
MENSILE DI PUBBLICAZIONI IMMOBILIARI



IL FRANCHISING IN ITALIA

25

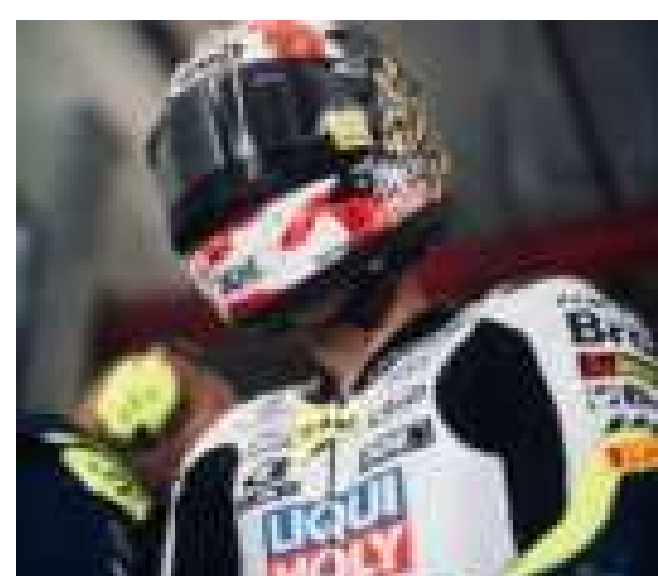
28

IL MONDO SOCIAL
di Eros Zanon



31

**IL MERCATO IMMOBILIARE
IN ITALIA**



SPORT E CULTURA
iniziative del Gruppo

35

INDICE

chi siamo?



Cercare casa è un momento molto importante: per questo **i nostri clienti sono al centro delle nostre attenzioni.** Dal 1990 Primacasa ascolta le loro esigenze e li assiste nella ricerca, con l'obiettivo di aiutarli a trovare l'immobile giusto da chiamare "casa". La filosofia di Primacasa è semplice: affidabilità, trasparenza e professionalità. Valori importanti per offrire un servizio pensato sulle necessità di chi cerca o vende casa.

Ogni agenzia del network Primacasa utilizza lo stesso metodo di lavoro, affinato in oltre 30 anni di esperienza e in costante e continuo aggiornamento, per offrire sempre competenza, servizi

al top e consulenti sempre pronti ad assistere ed accompagnare i clienti in ogni fase della compravendita e della locazione.

Dal 1990, con la nascita delle prime agenzie immobiliari Primacasa in Franchising, ad oggi, il mercato si è mutato ... e ancora lo farà, ma la nostra azienda rimane all'avanguardia.

“Non c’è
nessun posto
come la
propria
casa.”

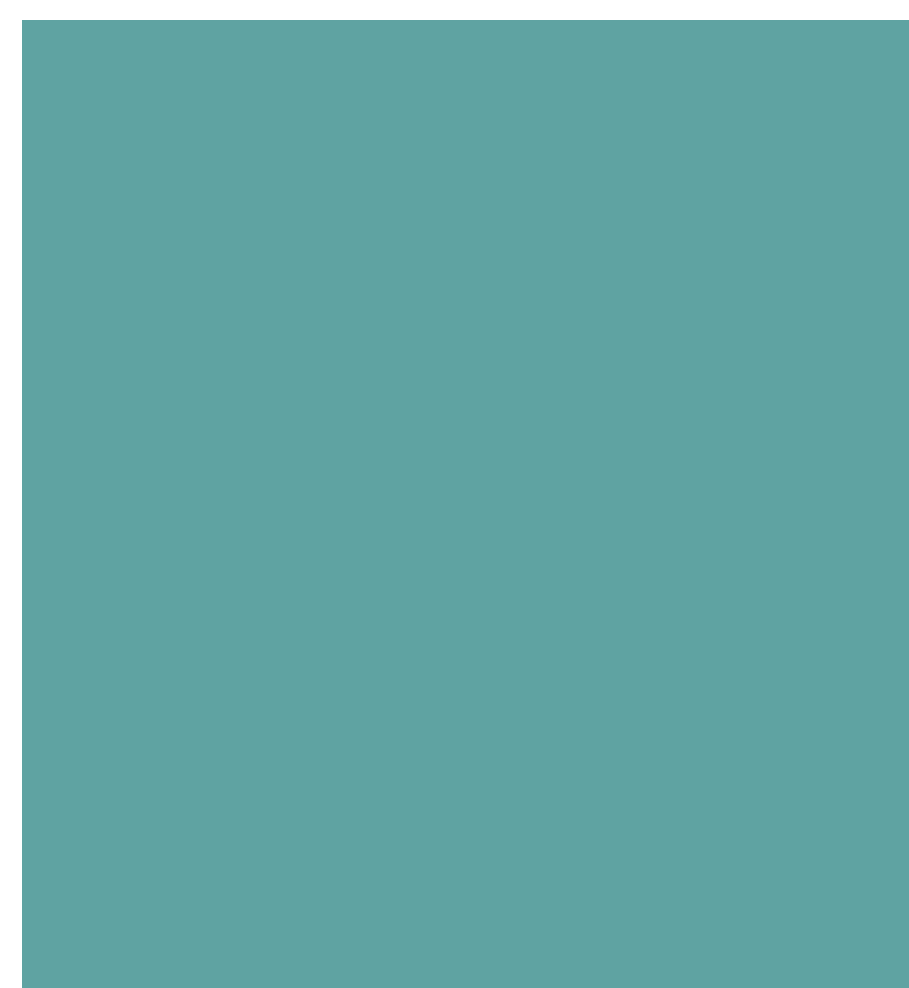
LYMAN FRANK BAUM



1989

*Aprire la prima
agenzia
Primacasa a
Verona*

#ESSEREPRIMACASA



VUOI ESSERE
UNO DI NOI?

per coltivare il tuo business

10 MOTIVI PER SCEGLIERE PRIMACASA

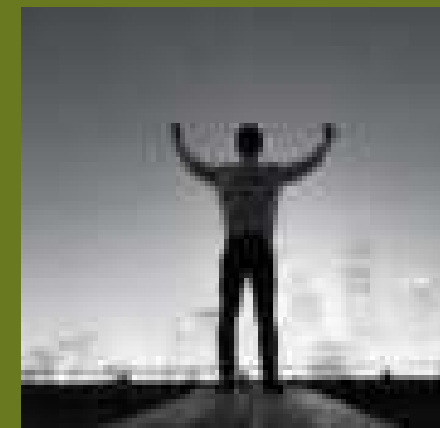
Vuoi veder spuntare nuovi germogli, ed aver un'azienda sempre verde, rigogliosa ed in salute ?

10 motivi per sceglierci

AUTONOMIA

1

Piena libertà operativa. Rimani leader della tua Agenzia, ma parte di un grande Gruppo.



IL FRANCHISING

2

La rete di punti vendita affiliati Primacasa è presente sul mercato dell'intermediazione immobiliare dal 1990. E' una tra le principali realtà per innovazione, affidabilità e trasparenza.



RECRUITING

3

Reclutare le opportune Risorse Umane è uno dei compiti fondamentali che il punto vendita si obbliga a fare. Di carattere estremamente delicato, questo compito può essere delegato direttamente a PRIMACASA



FORMAZIONE

4

Oltre 1700 ore di Formazione disponibili durante l'anno, per essere sempre aggiornati e al passo con il mercato. Corsi ed aggiornamenti pensati su misura dell'Affiliato.



CONSULENZA

5

Primacasa offre ai propri affiliati riunioni periodiche ed incontri one to one con i propri consulenti



10 motivi per sceglierci

FINANZIAMENTI

6

Tutte le nostre agenzie dispongono di consulenza creditizia e supporto per incrementare il proprio business con il servizio creditizio, con convenzioni nazionali e territoriali dedicate



**PRIMACASA
OFFICE E
MODULISTICA**

7

Il Gestionale Primacasa Office, una banca dati collegata al portale immobiliare Primacasa.it e non solo. Uno strumento indispensabile oltre alla modulistica editabile in autonomia dal proprio pc



**PRIMACASA
NEWS
VOLANTINI**

8

Distribuito su tutta la rete, è uno strumento di pubblicità e promozione molto importante per ogni Affiliato, oltre alla possibilità di creare in autonomia volantini personalizzati



WEB SITE

9

Primacasa.it è oramai uno dei maggiori siti per la ricerca, la vendita e la consulenza immobiliare con quasi 4.000.000 di click annui (stima 2025)



SOCIAL E WEB

10

Il servizio Social – pensato su misura – permette di essere maggiormente visibile in tutti i maggiori canali. inoltre servizi web, come sito personale, SEO, google Ads...





2024/25

DIAMO I NUMERI

I NOSTRI NUMERI



104

**VENDITE
ALL'ANNO**

numero di
compravendite
intermedie dai
nostri migliori
affiliati

INCARICHI DI VENDITA
in esclusiva all'anno, che i
nostri migliori performer
ritirano ciascuno

130

PENSA IN GRANDE

COPIE PRIMACASA NEWS

400.000

TIRATURA DI STAMPA 2024

750

CURRICULUM
RICEVUTI IN
DUE MESI

3200

IL NUMERO DI CV ELABORATI
NEL PRIMO SEMESTRE 2025
CON IL SERVIZIO
RECRUITING

OLTRE 3.000.000 CLICK ANNUI
WWW.PRIMACASA.IT

600.000 EURO
600.000 EURO
600.000 EURO
600.000 EURO
600.000 EURO

FATTURATO ANNUO
MIGLIOR AFFILIATO

province dove
siamo presenti

10





**DA OLTRE 35 ANNI CI OCCUPIAMO
DEL BENE PIÙ PREZIOSO:**

*persone oltre
le Case*



APRI LA TUA AGENZIA



Affiliandoti a Primacasa Franchising Immobiliare entrerai a far parte di un solido gruppo di professionisti e agenzie che hanno scelto di ottenere risultati personali ed economici concreti.

Affiliarsi è facile: un consulente che ti accompagnerà nel processo di apertura della tua agenzia Primacasa.

Riceverai assistenza e formazione continua

OLTRE
2200
IMMOBILI
GESTITI

BUSINESS CON NOI

AFFILIARSI

Da oltre 35 anni il Franchising Immobiliare di Primacasa è protagonista del mercato dell'intermediazione immobiliare grazie a una formula in franchising semplice ed efficace. Unirsi al network Primacasa significa collaborare in un contesto "a misura d'uomo" e scegliere una realtà solida, che supporta i propri affiliati in ogni momento con strumenti, metodi e servizi pensati per un percorso di successo e gratificazione professionale.





A MISURA D'UOMO

Il Gruppo si propone agli operatori del settore come realtà multi servizi che opera come rete di agenzie di intermediazione immobiliare in franchising e offre servizi SU MISURA di consulenza e assistenza specializzata attraverso l'attività **Promozioni Immobiliari.**

OLTRE
230
ADDETTI
PRESENTI IN
PRIMACASA



“

affidati a noi

**I VERI
PROFESSIONISTI
PER LA TUA
PRIMA CASA
(E NON SOLO)**

”

Servizio recruiting

recruiting



Primacasa si occupa della ricerca e la selezione di candidati consulenti, agenti e responsabili segreteria



#personeoltrecase



SERVIZIO *RECRUITING*

Primacasa desidera offrire ai propri affiliati un servizio unico ed innovativo... vediamo di cosa si tratta!

Il management Primacasa ha messo a disposizione dei propri affiliati uno staff di persone che lavora continuamente per la ricerca e selezione del personale.

FATTI NON PAROLE

Ogni agenzia affiliata riceverà periodicamente, secondo le proprie esigenze, i curricula di potenziali candidati interessati ad intraprendere la carriera di “Agente Immobiliare” Primacasa, da sempre, crede che uno staff numericamente adeguato permetta di poter organizzare il lavoro all’interno dell’agenzia in maniera propedeutica alla crescita degli operatori e di conseguenza della produttività di ogni singolo affiliato.

L’azienda ha deciso, a partire dal 2024, di effettuare un ingente investimento sui principali portali che si occupano di reclutamento e selezione del personale;

LA SCELTA ED I RISULTATI

Questa scelta si sta rivelando vincente dato che dopo SOLI 3 mesi dall’attivazione del servizio recruiting i risultati sono estremamente soddisfacenti:

- 610 Curricula ricevuti
- 272 Curricula selezionati per essere inviati agli affiliati
- 9 nuovi operatori inseriti all’interno degli uffici affiliati.





Curriculum Vitae

Con immediatezza si può vedere come lo staff RECRUITING sia performante nell'adottare strategie che stanno permettendo di rendere l'offerta di lavoro allettante (610 curricula ricevuti in 3 mesi!!!) e nel contempo sia altrettanto selettivo nel poter proporre agli affiliati curricula che hanno già superato una prima fase di pre-selezione. Siamo convinti che questa scelta stia permettendo di offrire un servizio agli affiliati che andrà a colmare l'annoso problema del reclutamento che da anni è presente, in generale, nel nostro settore. Lo staff mette inoltre a disposizione assistenza continua ed entro breve verrà attivato un servizio con cui il PRIMO colloquio con i candidati verrà gestito direttamente presso la sede PRIMACASA da una figura qualificata. Siamo certi che sarà un lavoro impegnativo e che andrà affinato nel tempo ma siamo altresì consapevoli che per la crescita di ogni singolo affiliato, obiettivo che il nuovo management desidera perseguire con tenacia, questo servizio sia INDISPENSABILE.

di Nicola Brunelli

SERVIZIO *RECRUITING*

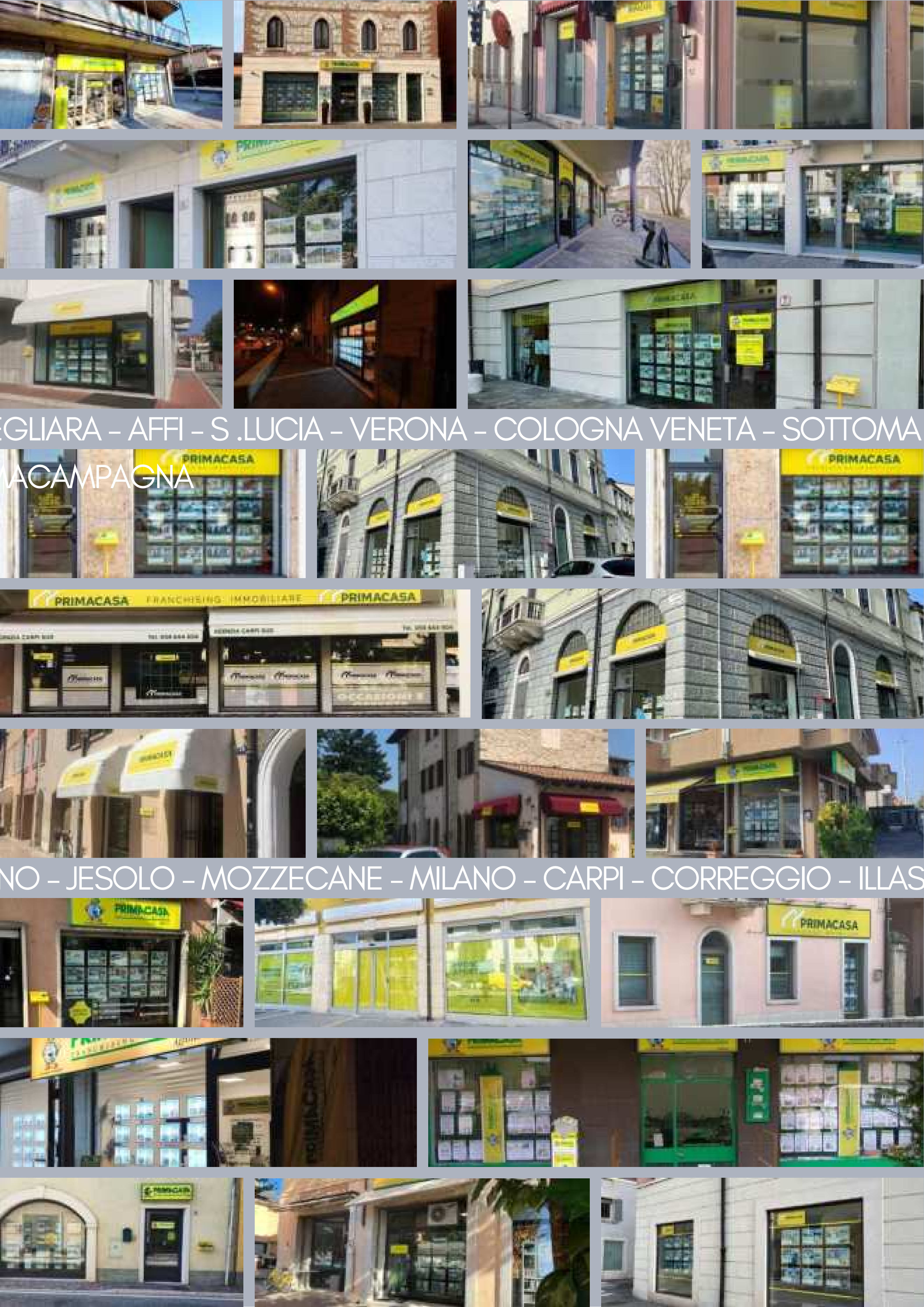




MARCON - CARPI NORD - SCORZÈ - NOVELLARA - VAGO - BORGO M...

ROMA -

DAVE - CERIA - NOVARA - NUVOLENTO - ASOLA - SOLIERA - ODERZO



GLIARA - AFFI - S. LUCIA - VERONA - COLOGNA VENETA - SOTTOMA

MACAMPAGNA

NO - JESOLO - MOZZECANE - MILANO - CARPI - CORREGGIO - ILLAS



WWW.PRIMACASA.IT

WEB SITE PRIMACASA.IT

Il sito istituzionale, in versione web e mobile, risulta intuitivo e veloce, e permette ad utenti ed affiliati di entrare "virtualmente" nell'agenzia Primacasa desiderata.

Si possono trovare le varie soluzioni disponibili, inserire i propri dati per una ricerca più veloce, ed avere informazioni e consulenze sul mercato immobiliare.

In continua crescita negli ultimi anni, le visualizzazioni e gli accessi sono sempre maggiori.

OLTRE

2.100.000

PAGINE VISUALIZZATE
(ANNO 2024)



#primacasanews

- **Prima edizione nel mese di aprile 1990**
- **Distribuito gratuitamente**
- **Grafica moderna e nuovo formato**
- **Anche in edizione web**
- **Mensile**
- **Disponibile nei Punti Vendita**
- **Facilità di consultazione**
- **10.000 copie mensili**



Un Gruppo fatto di persone

Sin dal primo giorno... una famiglia

#PERSONEOLTRELECASE

Il fenomeno Franchising Immobiliare in Italia

ANALISI APPROFONDATA

Refferal Marketing

REFERRAL: TERMINE DI USO COMUNE NEL MARKETING PER INDICARE LE SEGNALAZIONI O RACCOMANDAZIONI DI PERSONE CHE, CONOSCENDO L'AZIENDA PRODUTTRICE, SUGGERISCONO.



Il settore immobiliare in Italia ha sempre goduto di una forte domanda, sostenuta dalla cultura del possesso della casa e dall'investimento nel mattone come una forma stabile di investimento. Tuttavia, negli ultimi anni, un fenomeno che ha guadagnato sempre più rilevanza è l'ascesa dei franchising immobiliari nel paese. Questi modelli di business offrono una nuova prospettiva sia agli agenti immobiliari che agli imprenditori, offrendo un'opportunità di crescita e successo nel mercato immobiliare italiano.

Il Concetto di Franchising Immobiliare

Il franchising immobiliare è un modello di business in cui un'azienda (franchisor) concede ad altri (franchisee) il diritto di operare usando il suo nome commerciale e il suo modello operativo, in cambio di un canone di ingresso e royalty sulle vendite. In pratica, il franchisor fornisce al franchisee l'accesso a marchi, sistemi, supporto operativo e marketing, consentendo loro di avviare e gestire un'attività immobiliare con maggiore facilità rispetto a partire da zero.

Il Crescere dell'Industria di Franchising Immobiliari in Italia

Negli ultimi anni, l'industria dei franchising immobiliari ha registrato una crescita significativa in Italia. Questo trend è stato alimentato da diversi fattori:

Accesso a Risorse e Supporto: I franchise immobiliari offrono agli agenti immobiliari l'opportunità di accedere a risorse e supporto che altrimenti potrebbero non essere disponibili se lavorassero in modo indipendente. Ciò include formazione, strumenti tecnologici, marketing e supporto legale.



Marchi Consolidati: I franchise immobiliari offrono ai franchisee l'opportunità di lavorare con marchi consolidati e riconosciuti nel settore immobiliare. Questo non solo aumenta la credibilità dell'agente immobiliare sul mercato, ma può anche attirare una clientela più ampia.

Riduzione dei Rischi: Avviare un'attività immobiliare può essere costoso e rischioso. I franchise immobiliari offrono una solida struttura e un modello di business collaudato, riducendo così i rischi associati all'avvio di un'attività indipendente.

Economie di Scala: Facendo parte di una rete di franchising, gli agenti immobiliari possono beneficiare delle economie di scala, ad esempio attraverso l'acquisto collettivo di pubblicità o l'accesso a piattaforme tecnologiche avanzate a costi ridotti.

Espansione Nazionale e Internazionale: I franchising immobiliari offrono agli agenti immobiliari l'opportunità di espandere la propria attività su scala nazionale e, in alcuni casi, internazionale, beneficiando della rete già consolidata dal franchisor.

Principi Franchising Immobiliari in Italia

In Italia, esistono diversi franchising immobiliari, oltre a **Primacasa Franchising Immobiliare**, che hanno guadagnato popolarità e successo nel settore. Alcuni dei principali includono:

RE/MAX: Con una presenza globale, RE/MAX è uno dei franchise immobiliari più noti e diffusi in Italia. Offre agli agenti immobiliari un'ampia gamma di risorse e supporto, insieme a un forte marchio riconosciuto a livello internazionale.

Tecnocasa: Fondata nel 1979, Tecnocasa è diventata una delle reti di franchising immobiliari più grandi in Italia, con migliaia di agenzie in tutto il paese. Offre una vasta gamma di servizi immobiliari, tra cui vendita, locazione, consulenza finanziaria e assicurativa.

Gabetti Property Solutions: Con una storia che risale al 1953, Gabetti Property Solutions è una delle principali reti di franchising immobiliari in Italia, offrendo servizi completi per la compravendita, la locazione e la gestione immobiliare.

Conclusioni

Il settore dei franchising immobiliari in Italia continua a crescere e prosperare, offrendo agli agenti immobiliari e agli imprenditori un'opportunità unica di successo nel mercato immobiliare. Con l'accesso a risorse, marchi consolidati e supporto operativo, i franchise immobiliari stanno cambiando il volto dell'industria immobiliare italiana, offrendo una via per la crescita e la prosperità nell'economia moderna.



Mission

LAVORIAMO IN UN CONTESTO A MISURA D'UOMO, ORIENTATO ALLA COMPLETA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE E DEI NOSTRI COLLABORATORI. LA FORMAZIONE CONTINUA E LA CRESCITA DEI NOSTRI CONSULENTI SONO AL SERVIZIO DEL CLIENTE. IL NOSTRO È UN IMPEGNO COSTANTE, GIORNALIERO E CI RENDE FELICI.



LA MENTE È COME UN PARACADUTE... FUNZIONA SOLO SE SI APRE (A. EINSTEIN)



**FACEBOOK
E NON SOLO**

IL MONDO SOCIAL

@PRIMACASA

Una realtà "parallela" che è
necessario conoscere e
padroneggiare, oggi più che mai

Facebook, Instagram: oggi questi, domani chissà!

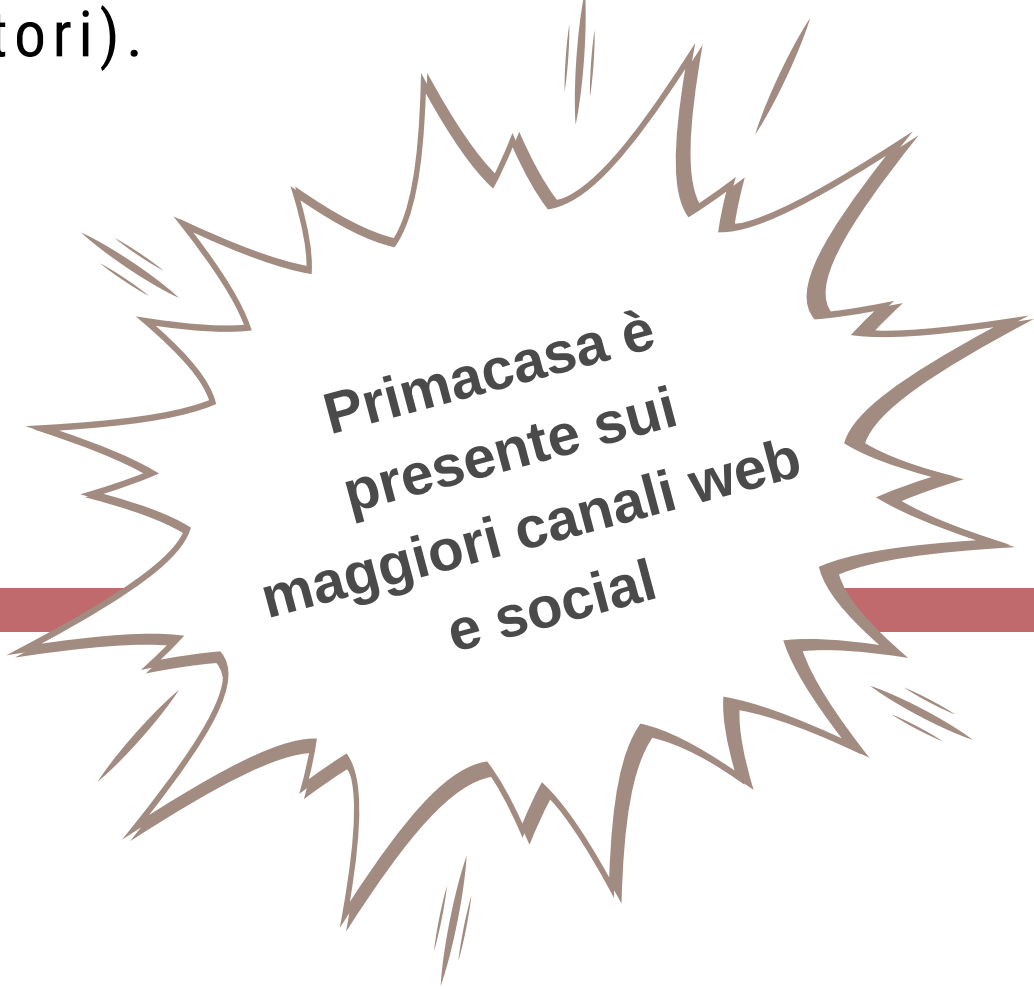
Essere presenti sui Social non significa soltanto inserire un link sulla propria pagina social o pubblicizzare foto di immobili.

La realtà è molto più complessa in quanto entrano in gioco gli algoritmi dei vari Social network stessi.

Facebook, Instagram quelli più conosciuti ed usati, ma altri "new social" come Tik Toc e ClubHouse, sono diventati il canale di comunicazione più usato in Italia e nel Mondo. Questi possono infatti raccogliere informazioni sui gusti delle persone e sulle loro abitudini allo scopo di trasmetterli alle aziende che producono vari prodotti e che effettuano delle indagini di mercato sulle preferenze dei clienti. Degli studi hanno dimostrato che con solo dieci "mi piace" su Facebook al giorno è possibile delineare le abitudini e le preferenze di una persona che utilizza frequentemente la rete sociale.

Ciò ci permette di ottimizzare la diffusione dei nostri post ad un pubblico "sensibile" ad una particolare proposta immobiliare, o ad una precisa richiesta.

Per questo PRIMACASA mette a disposizione i propri consulenti per il servizio Social – composto da livelli diversi nei contenuti e quindi nei risultati - che ha lo scopo di offrire servizi professionali ed economici, in grado di ottenere performanti risultati sulla diffusione del marchio dell'agenzia in zona, sulla promozione dei propri prodotti immobiliari e sulla raccolta di nuovi clienti immobiliari (potenziali acquirenti e venditori).



Primacasa è
presente sui
maggiori canali web
e social

Più un uomo sa, più vuole imparare. Meno sa, più è convinto di sapere tutto"

R. Ingersoll



CORSI DI FORMAZIONE

Pensati per essere pratici, i nostri corsi sono da anni una dei fiori all'occhiello della nostra azienda; fatti e studiati da formatori ed agenti immobiliari, con esperienza pluriennale, sono in grado di formare dalla A alla Z il neo inserito

oltre 1700 ore di formazione
nel 2024



IL MERCATO IMMOBILIARE IN ITALIA E IN VENETO: BILANCIO E PROSPETTIVE

L'ultimo anno ha confermato che il mercato immobiliare italiano sta vivendo una fase di cauta ma solida ripresa. Dopo il rallentamento del 2023, il 2024 ha registrato una nuova crescita delle compravendite, trainata in particolare dal ritorno della domanda di prime case e da un rinnovato interesse per immobili efficienti dal punto di vista energetico.

Secondo i dati ufficiali, in Italia si sono concluse oltre **700 mila transazioni residenziali**, con un incremento rispetto all'anno precedente. Anche i prezzi hanno mostrato un andamento positivo, con un aumento medio di circa il 4%, soprattutto nelle abitazioni nuove o ristrutturate, mentre l'usato non riqualificato continua a risentire della necessità di importanti lavori.

Il Veneto al centro della ripartenza

Il Veneto si conferma una delle regioni più dinamiche.

- A livello medio, il prezzo richiesto per un'abitazione si attesta attorno ai 2.100 €/m², in crescita di oltre il 6% rispetto allo scorso anno.



- Anche i canoni di locazione sono in rialzo, con un +6% circa, sostenuti dalla forte domanda nelle città universitarie come Padova e Venezia e nelle località turistiche della costa.

Entrando nel dettaglio, Venezia e Verona guidano la classifica dei valori, con medie superiori ai 2.700 €/m², mentre realtà come Treviso e Padova mostrano un mercato vivace e ben equilibrato tra domanda e offerta.

Il segmento più richiesto? Gli appartamenti in classe A4 o riqualificati, con terrazzi abitabili, giardini privati e posto auto. Non a caso, i cantieri di nuova costruzione lungo la costa veneziana (Jesolo, Cavallino, Caorle) registrano grande interesse, spesso già in fase di progettazione.



Cosa cercano i clienti oggi

Il profilo dell'acquirente medio è cambiato:

- Famiglie giovani alla ricerca della prima casa, che prediligono il mutuo a tasso fisso e puntano alla stabilità.
- Investitori e piccoli risparmiatori, attratti dal mercato delle locazioni a breve e medio termine, in continua crescita.
- Attenzione al green: l'efficienza energetica è ormai una priorità, non solo per i costi di gestione ma anche per il valore futuro dell'immobile.

Balconi, terrazze, spazi flessibili e stanze aggiuntive da usare come studio o smart working sono diventati elementi imprescindibili.

Uno sguardo al futuro

Le prospettive per i prossimi mesi sono improntate all'ottimismo:

- Le compravendite sono attese in ulteriore crescita, anche grazie alla discesa dei tassi e agli incentivi statali per i giovani.
- I prezzi dovrebbero mantenere un trend positivo ma moderato, con incrementi stimati intorno all'1-2% annuo, più marcati nelle aree costiere e nelle città universitarie.
- Il mercato delle locazioni resterà vivace, sostenuto sia dal turismo sia dalla domanda studentesca.

Conclusioni

Il Veneto si conferma quindi un laboratorio privilegiato per osservare i cambiamenti del mercato immobiliare: una regione dove la tradizione si incontra con l'innovazione, tra il fascino delle città d'arte e la vivacità delle località turistiche.

Per chi opera nel settore, la sfida sarà quella di intercettare i nuovi gusti e le nuove esigenze dei clienti, puntando su qualità, efficienza energetica e servizi.

Un mercato che premia chi sa proporre soluzioni moderne, sicure e sostenibili, capaci di rispondere a un pubblico sempre più attento e consapevole.

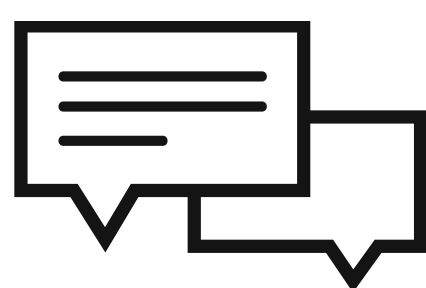




SEMPRE IN MOVIMENTO

UN ESEMPIO DI ALCUNE INIZIATIVE DI MARKETING DEL GRUPPO, CHE TI PERMETTERÀ DI VEDERE PRIMACASA IN GIRO PER LA TUA CITTÀ.

SEMPRE
**VICINI ALLO
SPORT,
VICINI ALLA
GENTE**



**CRESCERE E
VINCERE
INSIEME**





ogni anno promuoviamo il marchio Primacasa a livello nazionale ed internazionale

la pubblicità svolge un ruolo vitale nel successo dei franchising, aiutandoli a costruire l'immagine del marchio, generare consapevolezza e traffico, supportare i franchising locali, adattarsi alle tendenze del mercato e mantenere coerenza e coordinazione nell'approccio pubblicitario. Investire in una strategia pubblicitaria efficace può fare la differenza tra il successo e il fallimento di un franchising, garantendo una crescita sostenibile e duratura nel mercato competitivo di oggi.

Sport e cultura





Primagroup S.r.l.
Via Ermolao Barbaro, 14
37139 Verona - Italy
sede operativa: viale del Lavoro, 33
Centro Direzionale E33
37036 S. Martino Buon Albergo (VR)
Tel. 045.875.09.72
servizioclienti@primacasa.it
www.primacasa.it

CONTATTACI PER UN APPUNTAMENTO



Centro Direzionale E33
Viale del lavoro, 33
San Martino Buon Albergo (VR) 37036



Tel. 045.875.09.72
Tel. 045.875.11.93



servizioclienti@primacasa.it



www.primacasa.it

