

Indice

Prefazione di <i>Carlo Giordano</i>	pag. 9
Introduzione di <i>Diego Caponigro</i>	» 11
Premessa	» 13
1. La casa al centro delle conversazioni nell'Italia dei campanili	» 15
2. Il franchising immobiliare e i modelli alternativi: sfide e futuro delle reti in un mercato polverizzato ..	» 31
2.1. Facciamo un salto indietro nel tempo	» 35
2.2. Un mondo che cambia	» 42
2.3. Ancora sul presente.....	» 45
3. Le banche e l'intermediazione immobiliare: la ricerca di redditività e il confronto con gli operatori immobiliari tradizionali	» 59
4. Le società di consulenza del credito: ruolo e opportunità al bivio tra accesso e possesso dell'immobile	» 81
5. Startup innovative: come stanno cambiando l'approccio alla compravendita di casa	» 97
5.1. Benvenuto nel magnifico mondo delle startup!	» 98
5.2. I fattori chiave nell'immobiliare.....	» 100
5.3. L'abc del successo.....	» 103
5.4. Un panorama denso di progetti innovativi.....	» 105
6. Professionalità emergenti: il consulente di parte e l'home stager	» 131

7. Formazione e agenti immobiliari:	
una partita ancora aperta	» 151
8. Il marketing nell'intermediazione immobiliare:	
una questione di cultura.....	» 177
8.1. Orientamento al mercato	» 181
8.2. Perché ti serve una strategia generale	» 184
9. Valori passati e scenari futuri	
del mercato immobiliare	» 207
Sitografia	» 229
Bibliografia	» 231