

## PROFESSIONISTI | MONDO IMMOBILIARE

## FRANCHISING

# Mediatori divisi sui vincoli di zona

I network propongono modelli operativi opposti: l'esclusiva sul territorio o la collaborazione

**Michela Finizio**

■ I vincoli di zona imposti dai network di franchising immobiliare sono anacronistici oppure valorizzano l'attività dell'agente e il suo legame con il territorio? Gli operatori si dividono, scegliendo modelli operativi opposti: da un lato i sostenitori dell'esclusiva di zona, dall'altro chi spinge per un franchising "collaborativo", che insegue le logiche di condivisione, tipiche delle piattaforme libere di *multiple listing service*.

## I SOSTENITORI DELL'ESCLUSIVA

L'affiliato può svolgere l'attività di mediazione unicamente nella zona contrattuale concessa in esclusiva e si impegna, nel caso di richieste extra zona, a indirizzare i clienti all'agenzia competente. In assenza di un affiliato presente sull'area, bisognerà chiedere al network l'autorizzazione per la gestione dell'immobile. È questa la policy interna di **Gabetti Franchising Agency**: l'esclusiva del network insiste mediamente su un bacino di 30mila abitanti.

Più ristretto, invece, il vincolo di zona di **Tecnocasa Franchising**: la possibilità di sfruttare il marchio in media insiste su 5mila abitazioni. L'esclusiva attiene l'intermediazione delle compravendite residenziali (anche di box e posti auto), la locazione di unità immobiliari e l'intermediazione di terreni edificabili a destinazione residenziale. Anche in questo caso non è consentito al franchisee operare in zone diverse. «Ri-

teniamo vincente – spiega Luigi Sada, ad di Tecnocasa – concentrarsi su un bacino più ristretto. In questo modo non c'è dispersione di energie e i costi da sostenere per promuovere gli immobili e per gli spostamenti sono inferiori. L'attività è finalizzata e focalizzata. Il mediatore stringe un rapporto più stretto con gli abitanti della zona e la conoscenza del mercato locale gli consente di effettuare valutazioni più corrette». Il vincolo, nel dettaglio, riguarda l'acquisizione di potenziali acquirenti, mentre nel caso dell'incarico a vendere un certo immobile, gli affiliati possono accordarsi liberamente sulle provvigioni.

## I NETWORK COLLABORATIVI

Di tutt'altro avviso i concorrenti. «**I Gabetti consente di operare su un bacino di 30mila abitanti; Tecnocasa insiste in media su 5mila abitazioni** nostri affiliati non hanno alcun vincolo sulla loro operatività – dice Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato **Re/Max Italia** –. Certamente non andiamo ad aprire un'agenzia di fronte all'altra, per evitare equivoci nella clientela. In media un'agenzia lavora su bacini di 20-25mila abitanti, ma nel lavoro quotidiano i nostri agenti sono liberi di sovrapporsi, nell'ambito di una concorrenza leale».

La possibilità di acquisire incarichi di vendita nella stessa zona, e pure nello stesso palazzo, rispetta la volontà di Re/Max di lasciar liberi i professionisti di accordarsi con i colleghi sulle provvigioni e facilitare l'incontro tra domanda e offerta. Il network sostiene l'utilizzo del database Mls del gruppo: inserendo l'annuncio sul portale [www.global.remax.com](http://www.global.remax.com) gli oltre 100mila consulenti iscritti collaborano, tutti insieme, alla vendita dell'immobile. «I vincoli di zona impedi-

scono all'agente di seguire il proprio cliente – aggiunge Castiglia –. Come se un commercialista potesse operare solo in un determinato quartiere: per noi è assurdo».

L'esempio più utilizzato dai detrattori dei vincoli di zona è quello del "cliente di fiducia": se l'agente immobiliare in franchising viene contattato da un vecchio cliente, a cui ha venduto un'abitazione in passato, con cui ha stretto un rapporto di fiducia, per cercare un'immobile fuori città dove intende trasferirsi con la famiglia, l'agente Tecnocasa – ad esempio – non può seguire il cliente, ma deve consigliare al potenziale nuovo acquirente di affidarsi a un collega nella relativa zona di competenza, che può essere uno sconosciuto per il cliente. «La fiducia – conclude il presidente di Re/Max – è alla base del nostro lavoro. Lavoriamo sulle persone non sugli immobili e le persone si muovono».

Allo stesso modo opera **Re/Max**, holding di franchising immobiliare, che si appoggia alla piattaforma libera di Mls **Re/Max** per la condivisione degli incarichi e la collaborazione nella compravendita tra gli affiliati. «Frimm non ha dei veri e propri vincoli di zona – afferma il presidente del network Roberto Barbato – perché l'azienda li ha sempre considerati anacronistici. Osserviamo quella che viene chiamata "zona di rispetto": non è possibile aprire un'agenzia nel raggio di 500 metri dalla sede di un'altra, per preservare l'importanza dell'insegna nella zona, dando la possibilità ad ogni agenzia di avere una propria identità e pubblicizzarla sfruttando la forza del marchio. Ma sull'operatività dei singoli mediatori non ci sono vincoli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA