

Il mattone fa ancora rete

Crisi economica e risparmi familiari ridotti hanno creato non poche difficoltà al settore immobiliare. Ma le agenzie in franchising resistono rinnovandosi e diversificando. A tutto beneficio di affiliati e aspiranti tali

di Agostino Riitano

Un dato su tutti: l'Italia è uno dei paesi con la più alta concentrazione di proprietari di casa, quasi l'80 per cento della popolazione secondo i numeri dell'istituto di ricerca Eurostat. Ma la crisi si è fatta sentire. Le compravendite totali hanno subito un calo del 31,2 per cento secondo l'Ance, l'associazione che raggruppa gli edili. Inoltre, una nota dell'Agenzia del Territorio che ha letto i dati Istat riferiti al primo trimestre del 2012, ultimi a oggi disponibili, scrive: "Dopo la lieve ripresa del volume di compravendite di immobili registrata negli ultimi mesi del 2011, nel I trimestre 2012 il mercato immobiliare italiano disattende i segnali positivi e torna a mostrare elevati tassi di flessione". In particolare, il settore residenziale ha fatto segnare rispetto allo stesso periodo del 2011 una diminuzione di quasi il 20 per cento (-19,6%). Stesso ribasso per gli immobili commerciali mentre calano, ma molto meno, le compravendite di immobili a uso produttivo. È dal 2006, tranne qualche parentesi limitata nel tempo, che il settore non conosce periodi positivi. L'analisi delle compravendite delle agenzie del Gruppo Tecnocasa ha evidenziato che nel secondo semestre del 2011 il 78 per cento degli acquirenti ha compra-

>>

AZ FRANCHISING
Ottobre 2012 49





Punti vendita diretti: n.d.
Punti vendita affiliati: n.d.
Investimento iniziale medio: da 10.000 euro + allestimento ufficio
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: da 40 mq
Fee di ingresso: sì
Royalty: sì
È necessaria esperienza nel settore: no



Punti vendita diretti: n.d.
Punti vendita affiliati: 31
Investimento iniziale medio: 9.400/13.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: 100.000 - 250.000 euro (a regime)
Superficie media del pv: minimo 40 mq
Fee di ingresso: sì
Royalty: sì
È necessaria esperienza nel settore: no



Punti vendita diretti: 3
Punti vendita affiliati: 1.500 immobiliari (divisi tra i pacchetti BASIC, ADVANCED, PROFESSIONAL) + 43 all'estero (pacchetto ADVANCED)
Investimento iniziale medio: 45.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: tra 100.000 e 300.000 euro
Superficie media del pv: 50 mq
Fee di ingresso: no
Royalty: 11 canoni periodici
È necessaria esperienza nel settore: richiesta iscrizione al ruolo agenti immobiliari

Che cosa **serve**

Investimento:
basso

Superficie
agenzie:
medio/bassa

Esperienza:
no

Fatturato:
fino a 250mila euro

<<

to l'abitazione principale, il 16,8 per cento per uso investimento, mentre il 5,2 per cento si è indirizzato verso la casa vacanza. **È cambiata inoltre l'età media degli acquirenti:** la domanda da parte della popolazione nella fascia 35-44 anni è scesa notevolmente (da 40,2% a 31,8%), in aumento gli acquirenti tra 45 e 54 anni (dal 15,1% al 18,7%) e 55-64 anni (dal 10,9% al 13,9%), con una maggiore disponibilità economica. Mentre **il prezzo degli immobili è calato di quasi il 20 per cento** rispetto ai valori pre crisi del 2007 secondo gli studi della banca dati creditizia Crif.

SEGNII DI RIPRESA?

Come ha risposto, in questo scenario, il franchising? Bene, a leggere alcuni dati. **I network stanno intercettando prima e meglio i gusti dei clienti e le tendenze del mercato** rispetto alle agenzie non in franchising (Fonte: Il Sole 24 Ore). Sono soprattutto le reti più piccole, forse costrette dai morsi della crisi, a studiare nuove strade. An-

>>



Il punto di forza delle catene dell'immobiliare è la diversificazione



Punti vendita totali: 800
Investimento iniziale medio: n.d.
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: minimo 60 mq
Fee di ingresso: da 9.000 euro (tre formule di affiliazione)
Royalty: da 900 euro (tre formule di affiliazione)



Punti vendita diretti: 2
Punti vendita affiliati: 15 (prossima apertura)
Investimento iniziale medio: 15.000/25.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: 180.000/250.000
Superficie media del pv: 35/40 mq
Fee di ingresso: no
Royalty: si
Esperienza nel settore: no



Punti vendita totali: n.d.
Investimento iniziale medio: n.d.
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: 50/75 mq
Fee di ingresso: da 5.000 euro (due formule di affiliazione)
Royalty: da 750 euro mensili (due formule di affiliazione)

<<

che i franchisor più grandi e strutturati stanno modificando il loro business. O eliminando l'esclusiva di zona, permettendo un migliore scambio di informazioni fra affiliati ma anche una maggiore competizione fra di loro, o proponendo più pacchetti di affiliazione con diverse fasce di investimento, di pagamento di fee e di royalty in base alla localizzazione dell'agenzia. Anche questo ha permesso una tenuta del giro di affari delle reti che, anzi, hanno segnato un leggero miglioramento.

Secondo i dati Assofranchising, infatti, la categoria immobiliare/mediazione creditizia è al quinto posto del comparto dell'affiliazione commerciale per volume di fatturato, con un valore di circa un miliardo e quattrocento milioni di euro, in aumento, rispetto al 2010, del 6,5 per cento. Il dato positivo si può spiegare anche con un fenomeno di diversificazione di cui il settore è stato protagonista. Alcune catene hanno dato il via a brand di intermediazione creditizia, proprio perché i due aspetti - cercare casa e trovare finanziamenti - sono spesso collegati fra di loro.

E non solo. Nel tempo, il campo dell'immobiliare si è popolato di servizi offerti sempre più specializzati, come quello dell'amministrazione di condomini o di compravendita di immobili esclusivamente commerciali, oppure si è orientato verso segmenti considerati più redditizi, come quello della locazione.

>> prosegue a pag. 57



La parola

Dario Castiglia, presidente RE/MAX Italia, Larry Oberly, vice president RE/MAX, LLC.

Ha appena concluso un accordo di master franchising per lo sviluppo in Cina, Hong Kong e Macao facendo salire a oltre 85 il numero di paesi nel mondo in cui è presente. La rete immobiliare americana RE/MAX consolida così la sua presenza nei cinque continenti come raccontano Dario Castiglia, presidente RE/MAX Italia, e Larry Oberly, vice president RE/MAX, LLC.



Come si presenta attualmente il mercato immobiliare mondiale e italiano? "Veniamo da anni di crisi, con una flessione di domanda e dei prezzi degli immobili. Tuttavia, proprio negli Stati Uniti - da dove tutto è partito - si iniziano a intravedere segnali di ripresa. Segnali positivi che crediamo di rintracciare anche in Europa e in Italia, dove abbiamo sofferto di una certa stretta al credito da parte delle banche, che a sua volta ha influito sulla concessione dei mutui". **In che modo ha risposto il network, soprattutto in Italia?** "In

Italia ci sono circa 40mila agenzie, di cui 6mila affiliate. Le reti più piccole sono quelle che hanno maggiormente sofferto il momento, ridimensionandosi. Per quanto ci riguarda, il numero delle unità è rimasto stabile, circa 200 con 1.300 consulenti immobiliari. Per rispondere alla crisi abbiamo potenziato la divisione sviluppo: crediamo che seminare ora ci permetta di essere in prima fila quando, fra qualche anno, il mercato tornerà performante". **Progetti per il futuro?** "In Italia vogliamo raggiungere le 500 agenzie affiliate nei prossimi cinque anni. A livello mondiale confidiamo nell'accordo con la Cina per crescere in un mercato da 1,3 miliardi di cittadini". **In che modo l'ingresso in Cina può essere un vantaggio anche per l'affiliato italiano?** "I nostri agenti in Italia potranno ricevere dai colleghi asiatici le segnalazioni dei clienti con esigenze immobiliari specifiche. Il nostro sito è visitato da una grande percentuale di cinesi, a dimostrazione del grande interesse suscitato dal territorio italiano". **Che caratteristiche deve avere il vostro affiliato?** "Deve sposare la nostra filosofia, avere passione per il lavoro senza avere necessariamente esperienza nel settore". **In quali zone dell'Italia intendete espandervi?** "Nella città di Roma, in Lombardia, in Emilia Romagna, in Toscana e in Veneto soprattutto".



Punti vendita diretti: 1
Punti vendita affiliati: 11
Investimento iniziale medio: n.d.
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: 40/50 mq
Fee di ingresso: sì
Royalty: 400 euro fissi mensili



Punti vendita diretti: 0
Punti vendita affiliati: 70
Investimento iniziale medio: 15.000/20.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: 250.000 euro
Superficie media del pv: 40
Fee di ingresso: 5.000
Royalty: da 500 a 900 euro



Punti vendita totali: n.d.
Investimento iniziale medio: n.d.
Fatturato medio annuo per pv: 120.000/200.000 euro
Superficie media del pv: 30/70 mq, almeno una vetrina
Fee di ingresso: 9.900 euro + Iva
Royalty: primi 3 mesi zero
È necessaria esperienza nel settore: no



Punti vendita diretti: 1
Punti vendita affiliati: 10
Investimento iniziale medio: 5.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: 80/100.000 a regime
Superficie media del pv: 50/60 mq
Fee di ingresso e/o royalty: 5.000 euro + canoni fissi 1.500 euro/anno
È necessaria esperienza nel settore: no

ai player

Antonio Pasca, presidente Tecnocasa Franchising Spa.

In che situazione si trova, attualmente, il mercato immobiliare italiano? "Secondo il nostro Ufficio Studi, la casa resta tra i desideri degli italiani, anche in un periodo difficile come quello attuale. Il peggioramento del quadro economico e l'inasprimento della selettività del sistema bancario hanno frenato la ripresa del mercato immobiliare anche per questo semestre, durante il quale il ridimensionamento dei prezzi e delle transazioni è stato il più elevato dal 2007. Dal punto di vista previsionale non è facile intuire dove andrà il mercato e quanto durerà ancora questa correzione dei valori". **Quali sono i vostri progetti di espansione internazionale?** "Il Gruppo è oggi presente in nove paesi con 370 agenzie affiliate. Stiamo inoltre preparando la prossima apertura in Marocco - partendo da Casablanca - ed effettuando analisi per l'ingresso in India". **Che caratteristiche ha il vostro affiliato ideale?** "È possibile entrare nel nostro network attraverso un training presso agenzie già affiliate. Sin dal 1986, anno di lancio del franchising, Tecnocasa ha infatti puntato esclusivamente sulla crescita interna dei collaboratori che, anche senza una specifica esperienza nel settore, possono realizzare il proprio progetto imprenditoriale. Nel 2001 è nata Tecnorete che si affianca

a Tecnocasa soprattutto nelle aree in cui la copertura territoriale di quest'ultima è almeno al 60 per cento. Il Gruppo Tecnocasa punta a figure junior, preferibilmente tra 18 e 35 anni. Attualmente i requisiti professionali per diventare agente immobiliare sono il possesso del diploma di scuola media superiore o la laurea, e l'attestato di superamento dell'esame che l'interessato sostiene presso la Camera di commercio dopo un corso preparatorio riconosciuto dalla Regione. Inoltre, la risorsa selezionata prosegue con un iter di avviamento alla professione di agente immobiliare che durerà circa due anni per poi avere la possibilità di diventare affiliato". **Perché oggi si dovrebbe aprire un'agenzia affiliata e non una diretta?** "La realtà e i numeri del Gruppo Tecnocasa consentono ai neo affiliati di fruire delle economie di scala necessarie a creare valore a vantaggio del cliente finale. In più, tra i punti di forza di Tecnocasa c'è l'esclusiva di zona e la presenza sul territorio di tanti affiliati operanti in zone circoscritte consente un interscambio ordinato di informazioni relative alla domanda di immobili".



Punti vendita totali: 34
Investimento iniziale medio: n.d.
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: 25/60 mq
Fee di ingresso: 380 euro più Iva alla stipula del contratto + canoni fissi 1.500 euro/anno
Royalty: 150 euro più Iva (mensili)



Punti vendita totali: 500
Investimento iniziale medio: 20.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: 200.000 euro
Superficie media del pv: 50/75 mq
Fee di ingresso: 3.000 euro
Royalty: 550 euro per i primi 24 mesi, 750 euro per i successivi 24 mesi, 950 euro per gli ultimi 12 mesi



Punti vendita affiliati: 5 + 3 in apertura (2012)
Investimento iniziale medio: 5.000 euro + Iva (allestimento, dipendente dalla grandezza del locale)
Fatturato medio annuo per pv: 70.000/110.000 euro in fase di start up
Superficie media del pv: minimo 30 mq suddiviso in due o più locali e con una o più vetrine su strada
Fee di ingresso: 1.000 euro + Iva
Royalty: 550 euro + Iva (agevolazioni iniziali)



Punti vendita diretti: n.d.
Punti vendita affiliati: n.d.
Investimento iniziale medio: da 8.500 euro in su
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: da 30 mq in su
Fee di ingresso: no
Royalty: sì
È necessaria esperienza nel settore: no



Forse non tutti sanno che...

Gli italiani sognano ancora di comprare casa all'estero: secondo i dati del sito internet specializzato Immobiliare.it, nel corso del primo semestre 2012 le ricerche di immobili in altri Stati sono cresciute del 9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. Complessivamente, il mercato degli italiani che investono nel mattone straniero vale circa 4,2 miliardi di euro, per un numero di compravendite che ha superato quota 25mila in un anno. L'importo medio delle transazioni è pari a circa 175mila euro. Le aree che hanno raccolto maggiore interesse sono la Costa Azzurra (12%), gli Stati Uniti (9%), le zone turistico-balneari della Spagna (7%) e città come Berlino e Londra (entrambe con il 6% del totale).

<<

INFORMAZIONI PER SCEGLIERE AL MEGLIO

Secondo la Divisione Ricerche & Sviluppo di AZ Franchising, sono circa 40 i brand del settore immobiliare attivi nel franchising o che attualmente portano avanti piani di espansione della rete. Tra coloro che hanno risposto direttamente alle nostre domande e quelli di cui abbiamo reperito informazioni sui siti web aziendali, abbiamo stilato un quadro rapido di 20 proposte. L'investimento richiesto per partire è generalmente basso e rientra in una forbice fra 5mila e 25mila euro. Questo è dovuto soprattutto alle dimensioni contenute dell'agenzia. Di media, siamo attorno a superfici di 30 metri quadri. Difficilmente si superano i 70 metri quadri. Fra le spese non sono conteggiati eventuali lavori di ristrutturazione del locale. Solitamente non è richiesta un'esperienza specifica nel settore, solo in alcuni casi è gradita, ma comunque mai necessaria all'avvio dell'attività. Generalmente sono previsti una fee di ingresso e un canone mensile sul fatturato, calcolato per punto vendita e previsto fino a un massimo di 250mila euro, anche se variabile in base al posizionamento dell'agenzia. AZ © RIPRODUZIONE VIETATA

RE/MAX®

Pv affiliati: 200 circa
Investimento iniziale medio: 10.000 euro
Fatturato medio annuo per pv: stima 345.000 euro
Superficie media del pv: 100 mq
Fee di ingresso: sì
Royalty: sì
È necessaria esperienza nel settore: no



Punti vendita diretti: 3
Punti vendita affiliati: 3
Investimento iniziale medio: 25mila euro
Fatturato medio annuo per pv: n.d.
Superficie media del pv: 30/40 mq
Fee di ingresso: 25.000 mila euro
Royalty: 5% del fatturato per pubblicità
È necessaria esperienza nel settore: no

SOLO AFFITTI®

Franchising Immobiliare

Punti vendita diretti: no
Punti vendita affiliati: 300
Investimento iniziale medio: 25.000 euro (compresa fee di ingresso)
Fatturato medio annuo per pv: 155.000 euro (Centro-Sud), 205.000 euro (Nord)
Superficie media del pv: 25/50 mq
Fee di ingresso: da 10.000 a 16.000 euro in base alla zona
Royalty: no
È necessaria esperienza nel settore: no

COsa Zoom

Attualmente sono circa 40
i marchi del settore immobiliare
attivi nel franchising

(Fonte: Divisione Ricerche & Sviluppo di AZ Franchising)



Punti vendita diretti: 0

Punti vendita affiliati: oltre 3.300 (2.153 Tecnocasa, 93 Tecnocasa Immobili per l'Impresa, 483 Tecnorete)

Investimento iniziale medio: 30/35.000 euro

Fatturato medio annuo per pv: 150.000 euro

Superficie media del pv: circa 50 mq

Fee di ingresso: da 2.600 euro + Iva per le aree meno coperte fino a 13.000 euro + Iva per la altre aree

Royalty: da 1.200 a 1.600 euro al mese (20% viene investito dal franchisor in campagne pubblicitarie). Da 800 a 1.600 euro al mese per Tecnorete (20% viene investito dal franchisor in campagne pubblicitarie)

È necessaria esperienza nel settore: no



Punti vendita diretti: no

Punti vendita affiliati: 200

Fatturato medio annuo per pv:

120.000/200.000 euro

Superficie media del pv: 25/50 mq

Fee di ingresso: 1.000/5.000 euro

Royalty: da 500 euro

È necessaria esperienza nel settore:

gradita ma non necessaria



Punti vendita diretti: no

Investimento iniziale medio: 12.000 euro

Fatturato medio annuo per pv: /

Superficie media del pv: 25/50 mq

Fee di ingresso: sì

Royalty: sì (mensile)



- Affitta Presto** - www.affittapresto.com
ASTEPOINT - www.astepoint.eu
Aste Consulting - www.asteconsulting.com
BAR Immobiliare - www.barimmobiliare.it
Bonifazi - www.bonifazi.it
CIA Servizi immobiliari - www.ciaimmobiliare.it
Coldwell Banker - www.coldwellbanker.it
CONDominio EXPERT - www.condominioexpert.com
Edilproposte - www.edilproposte.biz
EGOCASA - www.egocasa.it
Engel&Völkers - www.engelvoelkers.com
Fondocasa - www.fondocasa.it
Frimm - www.frimm.com
Gabetti - www.gabetti.it
GLOBAL Immobiliare - www.globalconsumerfinancing.com
Grimaldi Immobiliare - www.grimaldifranchising.it
Gruppo PROGETTOCASA - www.gruppoprogettocasa.it
Gruppo Del Monte Franchising
www.gruppodelmonteimmobiliare.it
Interno 10 - www.interno10.net
ItalCASE - www.italcase.it
Italia Affitti - www.italiaaffitti.it
Italiana Immobiliare - www.italianaimmobiliare.it
Italcondomini - www.italcondomini.it
ITALIANCASE IMMOBILIARE - www.italiancase.it
La Casa Agency - www.lacasaagency.com
LM franchising - www.condominioelocazioni.it
MEDIACANTIERI - www.mediacantieri.it
Mediocasa - www.mediocasa.it
Meridionale Fondiaria - www.meridionalefondiaria.it
Mitros - www.mitros.it
MONDOCASA Immobiliare - www.mondocasaimmobiliare.it
Obiettivocasa - www.obiettivocasa.com
Professionecasa - www.professionecasa.it
Quadrifoglio Immobiliare - www.quadrifoglioimmobiliare.com
RE/MAX - www.remax.it
Immobiliare Rubino - www.immobiliarerubino.it
Speed Casa - www.speedcasa.com
Solo Affitti - www.soloaffitti.it
Studio Casa - www.studiocasa.it
Tecnocasa - www.tecnocasa.it
Tempocasa - www.tempocasa.com
Gruppo Toscano - www.gruppotoscano.it
Unicasa - www.unicasaitalia.it
UNIRE Servizi immobiliare - www.unirecasa.com

Le informazioni relative al progetto franchising sono state comunicate dai franchisor o reperite, ove presenti, sui siti web istituzionali.