

[Stampa l'articolo](#) | [Chiudi](#)

23 ottobre 2013

Il franchising perde 735 agenzie immobiliari affiliate

di Michela Finizio

Agenzie immobiliari in difficoltà, sopravviveranno solo quelle capaci di rigenerarsi. Si è chiuso venerdì scorso a Genova il 13° congresso nazionale Fiaip, che ha rinnovato la presidenza di Paolo Righi nell'associazione nazionale dei professionisti della mediazione immobiliare, e il "mantra" tra gli addetti ai lavoro è stato uno solo: è arrivato il momento di riformare la professione.

Gli agenti immobiliari chiedono nuove regole per operare oggi sul mercato, inseguendo processi e relazioni molto più dinamici rispetto a quando nel 1989 è stata approvata la legge (numero 39) che tuttora disciplina la professione. Per capire quali sono i cambiamenti che hanno rivoluzionato le insegne e l'attività di mediazione negli ultimi anni basta guardare i numeri del franchising immobiliare, il tradizionale tessuto imprenditoriale in cui si sono sviluppate le agenzie nel nostro Paese: il recente report «Reti e Aggregazioni Immobiliari 2013» rivela che sono 735 i punti vendita perduti negli ultimi 12 mesi dal sistema affiliativo (pari al 15,94% delle agenzie in franchising, in tutto 4.610).

«I numeri espressi – afferma Gerardo Paterna, autore del report – confermano le difficoltà di tenuta del sistema, che vede uscire dal circuito anche quest'anno numerosi operatori. Il franchising manifesta, con poche eccezioni, incapacità di rinnovamento e di sviluppo. Manca il dialogo tra competitor e non si lavora concretamente ad alleanze per realizzare un sistema alternativo». Oggi il solo franchising rappresenta un fenomeno marginale rispetto alla filiera. Nel dettaglio la percentuale di agenzie affiliate a un'insegna, sul totale di quelle registrate a Infoimprese (in tutto 42.309), è pari all'11% circa. Le agenzie indipendenti, invece, sono 37.699 (in lievissima crescita dello 0,88% rispetto al 2012). A fare la differenza, poi, sono quelle che il report chiama "aggregazioni alternative" che insieme alle altre reti rappresentano il 13,38% del totale.

«Già dallo scorso anno – aggiunge Paterna – si è registrata la presenza di aggregazioni operative, nate dalla comunione di strumenti tecnologici e servizi tra gli agenti immobiliari». La stessa operazione chiusa tra Re/Max e La Casa Agency, senza entrare nel merito delle condizioni che l'hanno determinata, va nella direzione di aggregare ed espandere l'area di influenza, a beneficio di un maggior presidio territoriale e una condivisione più ampia di servizi e opportunità per gli agenti. Già dallo scorso anno, inoltre, si è registrata la presenza di aggregati operativi alternativi al franchising: per esempio Frimm ha rinunciato alle affiliazioni sposando un modello di distribuzione di servizi alle agenzie; oppure L'Immobiliare, che si propone come «l'alternativa» al franchising, basato sulla comunione di strumenti tecnologici e servizi complementari.

Gli stessi portali immobiliari stanno promuovendo aggregazioni trasversali basate sull'utilizzo di software comuni. Va in questa direzione, ad esempio, l'acquisizione da parte di Casa.it di ciò che resta di B&P editori e quindi di vari portali specializzati, tra i quali Attico.it e Prendicasa.it. Non è sfuggito il software e gestionale MIs Officecasa che conta 5mila utilizzatori. Si aprono così nuovi scenari, dove un aggregato simile rappresenta una buon laboratorio dove realizzare sinergie di competenza e prodotto, oltre a costituire un canale di vendita privilegiato per le agenzie immobiliari.

Infine anche le principali software house contano già su centinaia di operatori immobiliari che usano lo stesso strumento. E i social network professionali e il co-working, infine, stanno rivoluzionando il lavoro in rete e la condivisione di opportunità, riducendo costi economici e favorendo sinergie e selezione tra operatori compatibili tra loro. «La sfida per il franchisor si fa quindi ancora più ardua e l'esigenza di innovare il sistema aggregativo diventa imperativa», conclude Paterna

23 ottobre 2013