

## Professionisti Il franchising chiude 735 agenzie affiliate

MICHELA FINIZIO PAG. 26



# Mondo Immobiliare

AGENTI IMMOBILIARI

# Il franchising perde 735 agenzie affiliate

Nell'ultimo anno le reti hanno registrato un calo del 16% mentre crescono le nuove «aggregazioni»

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 lavori 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 chiosa 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 **imm** 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 edito-

## Campania al top

### INCIDENZA DEL FRANCHISING

Percentuale di agenzie per Regione in franchising e indipendenti

REGIONI	AGENZIE IN FRANCHISING IN%	AGENZIE INDIPENDENTI IN%
Valle d'Aosta	16,04	83,96
Piemonte	15,91	84,09
Liguria	7,11	92,89
Lombardia	17,57	82,43
Veneto	8,34	91,66
Trentino	2,32	97,68
Friuli	5,02	94,98
Toscana	4,74	95,26
Emilia	8,57	91,43
Marche	3,74	96,26
Umbria	13,61	86,39
Abruzzo	10,60	89,40
Lazio	15,35	84,65
Molise	12,50	87,50
Campania	22,56	77,44
Basilicata	11,76	88,24
Puglia	15,09	84,91
Calabria	16,94	83,06
Sicilia	12,47	87,53
Sardegna	13,20	86,80

FONTE: Reti e aggregazioni immobiliari, Gerardopaterna.com

ri e quindi di vari portali specializzati, tra i quali Attico.it e Prendicasa.it. Non è sfuggito il software e gestionale Mls 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

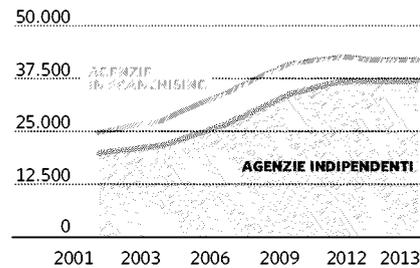
### WWW.CASA24PLUS.IT/MONDO-IMMOBILIARE

Le voci dal Congresso Fiaip di Genova: gli agenti immobiliari chiedono nuove regole

## I network

### AGENZIE IMMOBILIARI

Andamento delle agenzie nel periodo 2001-2013



### PUNTI VENDITA PER BRAND

Franchising e aggregazioni alternative, in %

<b>Tecnocasa/Tecnorete</b> .....	<b>39,10</b>
Frimm .....	18,00
Gabetti .....	9,14
Professione Casa .....	5,32
Solo Affitti .....	4,80
Tempocasa .....	4,00
Toscana .....	3,52
RE/Max .....	3,11
Grimaldi .....	2,85
La casa Agency .....	1,78
Primacasa .....	1,74
Fondocasa .....	1,60
Retecasa .....	1,58
L'immobiliare .....	1,00
Stimacasa .....	0,82
Coldwell Banker .....	0,60
Bonifazi .....	0,50
Mediocasa .....	0,46
Italiana Immobiliare .....	0,30

FONTE: Reti e aggregazioni immobiliari, Gerardopaterna.com