

Network. La spesa per aprire un'agenzia in franchising

Contratti di 5 anni e un fee di ingresso fino a 20mila euro

Per aderire a Tecnocasa o a Solo Affitti l'investimento iniziale è di circa 25mila euro

Cristina Giua

Quanto costa aprire un'agenzia in franchising? Diversificate le due voci di spesa - entry fee e royalties - dei principali network immobiliari. L'entry fee è il "pedaggio" d'ingresso, fissato dai franchisor in base all'area d'insediamento dell'agenzia, alla copertura in una certa zona, al potenziale bacino di clienti.

Per royalty si intende un canone, di solito mensile, da versare al franchisor in cambio dei servizi

NEW ENTRY

Da segnalare il debutto in queste settimane della rete A1 Re franchising network, dotata di una politica articolata con anche sconti

per gli affiliati e modulato in base al fatturato o alle entrate lorde, come fanno rispettivamente il gruppo Toscano e Re/Max Italia. Oppure calcolato sul bacino minimo di contatti (da un minimo di 10mila o 30mila) in una zona definita concessa in esclusiva come fanno Gabetti, Professionecasa e Grimaldi. Nelle royalties rientrano gli strumenti di supporto alle agenzie, dalle piattaforme web per condividere gli immobili in portafoglio, all'aggiornamento professionale, alle sponsorizzazioni e campagne pubblicitarie, ai materiali come insegne e modulistica, il valore aggiunto di ogni marchio.

Cinque anni (rinnovabili) è la durata del contratto dei principali

network. Sempre a carico dell'affiliato le spese di gestione dell'agenzia (locazione, stipendi dei dipendenti, arredi, cancelleria). Ogni insegna ha poi al suo attivo punti di forza, nicchie di mercato e iniziative per distinguersi su una piazza resa più competitiva dai cali delle vendite residenziali delle ultime stagioni. Da segnalare, in tema di new entry, il debutto in queste settimane della rete A1 Re franchising network, aperta ad agenti immobiliari, mediatori creditizi, amministratori immobiliari e dotata di una politica molto diversificata in materia di sconti, fee d'ingresso e royalties (si veda costi di affiliazione in www.agnet.it).

Su incentivi e sinergie punta Tree group con un'iniziativa partita da gennaio che premia i marchi di intermediazione immobiliare (Gabetti, Professionecasa, Grimaldi), chiamati a fare da ponte tra acquirenti di immobili e i marchi Tree finance (Rexfin e Gabetti finance), specializzati nei mutui. Spiega Umberto Botti, presidente di Tree group: «Con un primo step di sei mutui segnalati ed erogati nel 2010, gli affiliati Gabetti, Professionecasa e Grimaldi risparmieranno nel 2011 i costi della piattaforma gestionale Treeplat, se invece porteranno a casa almeno otto mutui otterranno uno sconto del 50% sulle royalties del prossimo anno, a quota 12 mutui verranno azzerate le royalties fino a fine 2011».

Frimm invece affilia preferibilmente punti vendita esistenti. Essendo principalmente un franchising di servizi, Frimm ammette il co-branding senza imporre di

cambiare l'arredo dell'ufficio. Inoltre non viene richiesta fee d'ingresso e la royalty di agosto. Tra i servizi di punta: l'accesso alla piattaforma Mls (Multiple listing service) Replat con un database di circa 60mila immobili in portafoglio condiviso.

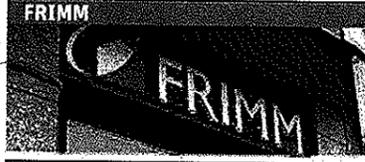
Per chi poi preferisce una formula di affiliazione su modello studio associato, in cui ciascun consulente/agente collabora in maniera autonoma con un'agenzia di riferimento, trattenendo fino all'85% del proprio reddito da provvigione, la scelta è Re/Max che ha adattato all'Italia il sistema della casa madre Usa.

Per aderire a Tecnocasa e Tecnorete è necessario investire 25-30mila euro. Per pubblicità il franchisor accantona fino al 20% delle royalties. Molto ampio e capillare il pacchetto servizi sul fronte dei canali di promozione (portale, newsletter e un periodico con oltre 160 diverse edizioni al mese, per una tiratura di oltre 10 milioni di copie totali).

Unico in Italia a dedicarsi solo alle locazioni è Solo Affitti. L'investimento iniziale è stimato sui 25mila euro che in fase di avviamento comprendono l'assistenza pre-apertura per la ricerca della locazione, del personale, l'allestimento dell'agenzia, la pianificazione del marketing locale. Il calcolo delle royalty - mensile tra un minimo di 520 euro a un massimo di mille euro - è indipendente dal fatturato, ma legato al numero di abitanti e ai canoni di locazione medi nell'area geografica di esclusiva.

Quanto costa l'«insegna»

Le spese di affiliazione dei principali network immobiliari

Marchi	Fee d'ingresso Dati in euro		Royalties Dati in euro, al mese	
	● min	● max	● min	● max
	—	—	480 1.440 <small>Per 11 rate all'anno</small>	
	7.500 15.000		750 1.750	
	5.000 7.500		750 1.000	
	5.000 10.000		516 1.032	
	5.000 20.000		Contributo fisso min. 300 + 9% su entrate lorde	
	3.120 15.600		1.200 1.600	
	3.120 15.600		800 1.600	
	12.000 20.000		1.000 <small>Con fatturato entro 132.000 (su eccedenza aliquota 10% + Iva al 20%)</small>	
	16.000 (città nord) 10.000 (città sud)		520 1.000	

Fonte: elaborazione Il Sole 24 Ore su dati dei diversi network immobiliari