

MEDIATORI

Più dinamiche le piccole reti di agenzie

In arrivo con l'autunno formule light e offerte dei network minori per conquistare affiliati Più ingessati i «big»

Cristina Giua

■ Il franchising immobiliare cambia pelle, con i network medio-piccoli che si stanno dimostrando più innovativi e pronti al cambiamento tramite con formule light e flessibili rispetto alle grandi reti.

Ancora presto invece – bisognerà aspettare l'autunno – per conoscere le novità in arrivo per un colosso come **Tecnocasa**, il cui piano di sviluppo è in via di definizione. Strategia all'insegna del consolidamento anche per **Tree Real estate**, la holding a cui fanno capo i tre network Gabetti, Professionecasa, Grimaldi. «Stiamo lavorando per rafforzare il network e non perdere affiliati – spiega realisticamente Bruno Vettore, amministratore delegato di Tree Re – con Gabetti che resta posizionata sul target medio alto di clientela, Professionecasa si conferma la rete giovane, focalizzata sul web». Per gli affiliati Grimaldi, invece, un cambio di marcia: «È l'unica delle tre reti dove dall'inizio di quest'anno abbiamo tolto l'esclusiva di zona – aggiunge Vettore – perché contiamo su agenti esperti e formati, con un capacità operativa che va oltre il singolo quartiere».

Formazione (corsi, ad esempio, sull'uso dei social network) e una nuova rivista («On Pages» dedicata al mondo della casa a 360° e 6mila copie di tiratura distribuite dal 10 settembre nelle agenzie) nel futuro prossimo della rete La casa agency, il network di **Prelios** che sta affrontando, come il gruppo Gabetti Property Solutions, un

Grimaldi toglie l'esclusiva di zona, Fimm e Fondocasa differenziano i contratti

complesso riassetto societario. «Da qui a fine anno – racconta Piero Capponi, responsabile sviluppo

e marketing di La casa agency – apriremo 40 punti vendita con, per ciascuna agenzia, una campagna pubblicitaria locale e un evento di inaugurazione ad hoc: circa il 70% delle agenzie è ex Pirelli Re, ma contiamo anche su aperture completamente nuove».

Il rinnovamento è già partito per **Fimm** che dall'inizio di quest'anno ha articolato l'offerta di affiliazione in tre pacchetti: basic, advanced e professional (con l'opzione «Centro servizi», attivata a metà 2012, per agenti freelance che si appoggiano al centro servizi, contenendo così i costi di gestione). Scommette sul franchising leggero anche **Fondocasa**: «Lacci e laccioli non sono la soluzione in questo momento di mercato», ne è convinto Alessandro Pollero, presidente del gruppo, che da settembre presenta tre formule di affiliazione modulate in premium (franchising classico), smart (royalty contenute e libertà di scelta sui servizi) e partner associato (agenti indipendenti inseriti nel gruppo, trattengono il 50% delle provvigioni e, a fronte di un costo di service ridotto, abbattano le spese fisse). Il gruppo ligure, inoltre, lancia Anche affitti (il nome del progetto è provvisorio, ma potrebbe arrivare sul mercato quest'autunno): si tratterà di una nuova rete di agenzie – o un corner con addetto dedicato nelle agenzie già aperte – che si occuperà solo di locazioni.

Fedele al suo core business **Solo Affitti**, che per lo sviluppo della rete scommette sui suoi affiliati migliori a cui proporre Crescere insieme, iniziativa che permette di aprire una seconda agenzia affiliata a condizioni vantaggiose (fee di ingresso e royalty più basse, contributo spese per pubblicità e lancio sul mercato). «Stiamo attivando anche un progetto per trasformare le agenzie tradizionali specializzate in compravendite in agenzie specializzate in locazioni», racconta Isabella Tulipano di Solo Affitti, che non nasconde le numerose richieste di "cambio" già ricevute.

Stagione di recruiting in grande stile per **Re/Max** in cerca di 315 nuovi consulenti da inserire nelle

agenzie già operative e 30 broker per l'apertura di altrettante nuove agenzie, organizzate con la caratteristica formula di studio associato. Campagna acquisti anche per **Engel & Völkers**, network tedesco specializzato in immobili di pregio, che per attirare nuovi affiliati parte con le prime due date di un roadshow che toccherà Roma il 27 settembre e Milano il 4 ottobre. In Italia punta ad aprire altre 20 agenzie, da aggiungere alle 12 già su piazza: «Il nostro affiliato ideale si avvicina più a un imprenditore che a un agente», spiega Marco Rognini, responsabile sviluppo di Engel & Völkers.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

Le agenzie e quelle in apertura sul territorio italiano nei prossimi anni (fine 2012 e 2013) affiliate ai principali marchi di franchising immobiliare

N. AGENZIE	PROSSIME APERTURE
TECNOCASA - TECNORETE	
2.729 Italia + 327 estero	50-60 Italia + 8 estero, entro 2012
FRIMM	
1.550 Italia + 50 estero	160 entro 2013
TREE RE	
1.500 (Gabetti 750 Professionecasa 500 Grimaldi 250)	=
SOLO AFFITTI	
289	22 entro 2012
RE/MAX ITALIA	
200	30 entro 2012
LA CASA (PRELIOS)	
70	40 entro 2012
FONDOCASA	
122	12 entro 2013
ENGEL&VÖLKERS ITALIA	
12	20 entro 2013

FONTE: elaborazione Casa24 Plus su dati franchisor