

Il franchising vuole le grandi città

Destinazione grandi centri. È questa l'area dove principalmente si concentrerà l'attività di sviluppo dei network immobiliari. E neanche a dirlo era abbastanza prevedibile, considerando che il mercato del real estate sta ancora vivendo delle difficoltà. I numeri lo confermano. Nel corso del 2010 la maggior parte dei network operativi non ha registrato crescita significative, ma ha presentato una costante stabilità, con saldi positivi comunque tra chiusure e apertura. Seppure a livello di ciascun gruppo ci sono delle differenze, un elemento che accomuna gli operatori è l'area dove si sono indirizzati o verso le quali si rivolgeranno nel futuro. Lombardia, Piemonte, Veneto, Lazio, Campania e Sicilia e i rispettivi capoluoghi di provincia sono le aree che nel 2011 saranno nel mirino degli operatori attivi nel mondo immobiliare. Ma l'idea è anche di puntare verso l'estero. Mentre **Frimm** si è potenziata in Spagna, **Tecnocasa** si è diretta invece verso la Thailandia, ampliando i mercati esteri nei quali il gruppo presieduto da **Antonio Pasca** è operativo. Il numero di agenzie Tecnocasa è rimasto sostanzialmente invariato e stabile rispetto ai dati dello scorso anno. Per la società la leggera flessione subita è stata contenuta e potrebbe definirsi un calo fisiologico, influenzato anche dagli specifici mercati delle diverse zone italiane e dalla situazione economica del Paese stesso.

Per il gruppo presieduto da Pasca il numero di agenzie immobiliari non è influenzato direttamente dalla diminuzione del numero di compravendite. Infatti operatori seri, preparati e affidabili riescono a non

subire l'influenza dei cicli immobiliari. Per quanto riguarda il reclutamento il gruppo **Tecnocasa** ha sempre attuato una politica di affiliazione fondata sulla crescita interna dei collaboratori. Dalla società informano che per il 2011 si stima l'inserimento di nuove risorse per circa mille unità. Di queste circa 750-800 nel comparto immobiliare e circa 200-250 in quello creditizio.

Attualmente le agenzie appartenenti al Gruppo Tecnocasa, in Europa e nel mondo, sono 3.614 suddivise nei diversi brand del gruppo. Il 2010 ha rappresentato un anno di consolidamento per **Gabetti** che ha raggiunto tutti gli obiettivi e ha chiuso l'anno con 837 contratti. La rete franchising guidata da **Bruno Vettore** nel 2011 completerà il processo di trasformazione, già in atto, delle agenzie dirette in franchising, in modo da raggiungere le 170/180 agenzie. Per **Professionecasa** il 2010 ha rappresentato un anno di stabilità, con una chiusura in parità che non deve essere letta come una non crescita, ma come un ulteriore consolidamento. Per la rete in franchising guidata da **Fabio Guglielmi** il 2011 sarà un anno di crescita, e di ulteriore

rafforzamento del mercato. Per **Grimaldi Franchising** guidata da **Roberto Perego** il 2010 si è chiuso in crescita. E anche per il 2011 le previsioni sono rosee in quanto il mercato è in ripresa e gli agenti saranno coloro che ne beneficeranno. Ma c'è anche chi sta pensando che l'attuale formule di aggregazioni siano un po' superate. È il caso di **Frimm** che per il 2011 punta su delle formule contrattuali diverse e anche su segmenti come il trading e il frazionamento. L'obiettivo della rete guidata da **Roberto Barbato** è quello di diventare un fornitore di servizi non solo per gli affiliati. Ma queste formule "meno tradizionali" sono bocciate dagli altri operatori che ritengono che un brand conosciuto e un sistema di aggregazione consolidato, non si debbano modificare. Inoltre le royalties rappresentano un valore, in quanto sono la fonte di finanziamento del franchisor e permettono a quest'ultimo di offrire servizi all'avanguardia. Per **Gabetti**, ad esempio, l'impostazione tradizionale funziona ma va corroborata da tecnologia, marketing e formazione. E anche per **Grimaldi Franchising** la qualità è un fattore importante su cui puntare.

di Antonio Rizzo



I capoluoghi di Lombardia, Piemonte, Veneto, Lazio, Campania e Sicilia sono le mete più ambite

