

PARTNERSHIP

Solo Affitti si allea
con le reti di vendita

◆ La nuova strategia commerciale di Solo Affitti procede sulla via dell'espansione grazie alla formula dei punti partner. Si tratta di corner a marchio Solo Affitti che nasceranno all'interno di alcune agenzie tradizionali con cui il gruppo sta siglando degli accordi commerciali.

Il team di Solo Affitti si sta muovendo, infatti, per realizzare partnership con reti di agenzie che possano proporre ai propri associati di aprire punti del brand a condizioni agevolate.

«Per il 2015 la nostra strategia vuole fare crescere la rete di agenzie dalle 300 attuali fino ad arrivare a fine anno a quota 360-370 - spiega a Casa24 Plus Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti -. L'obiettivo è ambizioso. Abbiamo pensato però di non continuare a crescere solo con la rete di agenzie monomarca ma, a fronte numerose richieste ricevute da agenti, abbiamo scelto di allargare la nostra presenza portando la specializzazione sul segmento degli affitti all'interno delle agenzie tradizionali».

Un settore che vanta numeri ben più corposi di quelli delle compravendite. Nel 2014 le compravendite sono state 417mila in Italia, mentre i contratti di locazione sono stati oltre 1,5 milioni (intesi come affitti residenziali non turistici), secondo quanto indica l'agenzia delle Entrate. Si tratta quindi di tutti i contratti che sono stati registrati, mentre una larga fetta rimane tuttora in nero nonostante l'introduzione della cedolare secca.

«Come Solo Affitti forniamo competenza e servizi specializzati, tra cui anche la formula dell'affitto sicuro, che è il nostro fiore all'occhiello - continua Spronelli -. Si tratta di una garanzia contro la morosità dell'inquilino, nel dettaglio una garanzia assicurativa per il proprietario se l'inquilino non dovesse pagare il canone e che arriva a coprire fino a 12 mensilità di locazione».

L'evoluzione della strategia non passa quindi dal franchising classico, ma punta a un modello di condivisione del brand.

Il primo accordo siglato da Solo Affitti per installare corner in agenzie esistenti di network consolidati sul territorio italiano è quello fatto con **Frimm**, partner per la parte di Mls Replat. Apriranno quindi a breve due corner per affitti nella città di Palermo.

Un secondo accordo è stato stipulato con il Gruppo Unica Re, con agenzie a Roma e Battipaglia. È una partnership che permette di lavorare sul piano di una collaborazione attiva e in questo caso come negli altri Solo Affitti consente l'opportunità di aprire punti partner a condizioni agevolate.

Infine il gruppo ha firmato un ac-

La strategia punta ad aprire corner presso agenzie di altri brand immobiliari italiani

cordo con L'immobiliare.com, il brand che è nato da una costola di Grimaldi e che è un network gestito oggi da Jacopo Grimaldi. Anche in questo caso le circa 30 agenzie del network possono aprire come punti partner a condizioni agevolate e le loro agenzie avere accesso ai servizi Solo Affitti.

Difficile sapere le fee pagate da chi sceglie di ospitare il brand Solo Affitti perché le convenzioni vengono stipulate di volta in volta con i diversi partner.

«Dipende dagli accordi commerciali - dice Silvia Spronelli -, anche in base al fatto che per quanto riguarda i punti partner il contratto dura solo tre anni anziché cinque come di solito nel franchising. La vera novità per noi è che la parte relativa alla royalties verrà calcolata in funzione al fatturato sviluppato in agenzia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA