

REPORT GERARDO PATERNA

Aumentano le agenzie immobiliari in franchising: 400 nuove aperture

-di **Francesco Nariello** | 17 novembre 2017

Il franchising ingrana la marcia. La risalita delle compravendite - che, a ritmi più o meno elevati, ha segnato il 2017 - traina il settore e dà consistenza all'inversione di tendenza avviata nell'ultimo biennio. Le agenzie affiliate ai network del real estate presenti in Italia, infatti, risultano quasi 400 in più rispetto a quelle registrate lo scorso anno. Con un aumento di oltre l'8,5% negli ultimi dodici mesi, che rappresenta un deciso segnale di rinnovata fiducia da parte degli operatori dell'immobiliare.

A dare uno spaccato sull'andamento del settore è il report "Reti e aggregazioni immobiliari", realizzato da **Gerardo Paterna**: l'edizione 2017 dello studio, sarà presentata oggi a Milano (ore 18, Via Copernico - Sala Lunigiana). Secondo il rapporto, elaborato in base ai dati raccolti da Infoimprese e dai siti web dei network censiti, il numero di agenzie in franchising sul mercato nazionale è passato in un anno da 4.250 a 4.646 unità (396 in più), risalendo in modo significativo rispetto al picco più basso toccato nel 2014 (4.035).

La crescita delle reti (+8,5% su base annua) è avanzata ad un ritmo di quasi nove volte superiore a quello registrato dagli altri operatori del real estate (le agenzie indipendenti), che hanno raggiunto quota 39.142 unità rispetto alle 38.771 dello scorso anno (+0,95%), portando al 10,61% (rispetto al 9,87%) la quota di mercato del franchising sul totale delle agenzie italiane.

Il sistema del franchising immobiliare, osserva Paterna, «segue, con lieve differita, l'andamento delle compravendite. Con un mercato che dà segni di ripresa, quindi, l'affiliazione trova nuovo coraggio e risorse. L'aspetto critico tuttavia è dato dal fatto che i network dovrebbero funzionare meglio in momenti di mercato meno generosi, e non viceversa, segno che il modello tradizionale necessita di una profonda revisione». In posizione critica, in particolare, sarebbero le reti più piccole (tra 50 e 100 punti vendita), «sempre in un'area di indeterminatazza, con numeri risibili che mettono in discussione il modello di business».

Per quanto riguarda i singoli brand, il marchio di punta in Italia si conferma Tecnocasa/Tecnorete cui fa capo il 45,87% dei punti vendita "affiliati" sul territorio nazionale (quota in leggera diminuzione rispetto al 48,19% del 2016); a seguire si piazzano, tra gli altri, Gabetti (10,08%), Tempocasa (6,62%), Re/Max (6,45%) e, nel settore specifico delle locazioni, Solo Affitti (5,95%).

Sul fronte territoriale, invece, la regione in cui le agenzie in franchising sono più diffuse è la Campania, dove i network coprono una quota di mercato del 19%, seguita dalla Valle d'Aosta (16%); mentre il minimo si tocca in Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia (4%).

Il report evidenzia, invece, una battuta d'arresto per le forme di aggregazione alternative al franchising tradizionale, incentrate - in particolare - sulla collaborazione e sull'innovazione digitale, a partire dalle piattaforme Mls, i sistemi di multiple listing service basati sulla condivisione di annunci e incarichi. Qui, infatti, dopo anni di crescita relativa, il report registra un arretramento rispetto al 2016, rilevando 3.427 intermediari professionali (agenti immobiliari che hanno effettivamente utilizzato le piattaforme digitali per la condivisione) rispetto ai 3.505 della scorsa edizione, con un decremento del 2,2% su base annua.

«Un dato influenzato in negativo - osserva l'autore del rapporto - soprattutto dalle reti locali: queste, infatti, si sono consolidate laddove si sono create condizioni adatte, si pensi a città come Milano, mentre si sono indebolite dove, anche a causa delle dimensioni modeste, mancano una metodologia di lavoro condivisa e la forte coesione tra i professionisti coinvolti».

Le più propense alla collaborazione, in ogni caso, risultano le agenzie attive in Sicilia, dove Mls e aggregazioni alternative rappresentano il 14% del totale operatori immobiliari a livello regionale. Il sistema di gran lunga più diffuso, invece, è Mls Replat, che aggrega il 56,82% dei professionisti che puntano sulla condivisione.

© Riproduzione riservata