

FRANCHISING

Mediatori divisi sui vincoli di zona

I network propongono modelli operativi opposti: l'esclusiva sul territorio o la collaborazione

Michela Finizio

■ I vincoli di zona imposti dai network di franchising immobiliare sono anacronistici oppure valorizzano l'attività dell'agente e il suo legame con il territorio? Gli operatori si dividono, scegliendo modelli operativi opposti: da un lato i sostenitori dell'esclusiva di zona, dall'altro chi spinge per un franchising "collaborativo", che inseguisce le logiche di condivisione, tipiche delle piattaforme libere di *multiple listing service*.

I SOSTENITORI DELL'ESCLUSIVA

L'affiliato può svolgere l'attività di mediazione unicamente nella zona contrattuale concessa in esclusiva e si impegna, nel caso di richieste extra zona, a indirizzare i clienti all'agenzia competente. In assenza di un affiliato presente sull'area, bisognerà chiedere al network l'autorizzazione per la gestione dell'immobile. È questa la policy interna di **Gabetti Franchising Agency**. L'esclusiva del

teniamo vincente - spiega Luigi Sada, ad di Tecnocasa - concentrarsi su un bacino più ristretto. In questo modo non c'è dispersione di energie e i costi da sostenere per promuovere gli immobili e per gli spostamenti sono inferiori. L'attività è finalizzata e focalizzata. Il mediatore stringe un rapporto più stretto con gli abitanti della zona e la conoscenza del mercato locale gli consente di effettuare valutazioni più corrette». Il vincolo, nel dettaglio, riguarda l'acquisizione di potenziali acquirenti, mentre nel caso dell'incarico a vendere un certo immobile, gli affiliati possono accordarsi liberamente sulle provvigioni.

I NETWORK COLLABORATIVI

Di tutt'altro avviso i concorrenti. «I

Gabetti consente di operare su un bacino di 30mila abitanti; Tecnocasa insiste in media su 5mila abitazioni

nostri affiliati non hanno alcun vincolo sulla loro operatività - dice Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato **Re/Max Italia** -. Certamente non andiamo ad aprire un'agenzia di fronte all'altra, per evitare equivoci nella clientela.

global.remax.com gli oltre 100mila consulenti iscritti collaborano, tutti insieme, alla vendita dell'immobile. «I vincoli di zona impediscono all'agente di seguire il proprio cliente - aggiunge Castiglia -. Come se un commercialista potesse operare solo in un determinato quartiere: per noi è assurdo».

L'esempio più utilizzato dai detrattori dei vincoli di zona è quello del "cliente di fiducia": se l'agente immobiliare in franchising viene contattato da un vecchio cliente, a cui ha venduto un'abitazione in passato, con cui ha stretto un rapporto di fiducia, per cercare un'immobile fuori città dove intende trasferirsi con la famiglia, l'agente Tecnocasa - ad esempio - non può seguire il cliente, ma deve consigliare al potenziale nuovo acquirente di affidarsi a un collega nella relativa zona di competenza, che può essere uno sconosciuto per il cliente. «La fiducia - conclude il presidente di **Re/Max** - è alla base del nostro lavoro. Lavoriamo sulle persone non sugli immobili e le persone si muovono».

Allo stesso modo opera **Frimm**, holding di franchising immobiliare, che si appoggia alla piattaforma libera di **Mls Replat** per la condivisione degli incarichi e la collaborazione nella compravendita tra gli affiliati. «Frimm non ha dei veri e propri vin-

BREVI DAI PROFESSIONISTI

CAMPUS La Ducale Spa costruisce la scuola ecosostenibile

Il campus scolastico di Paullo (Mi) sarà realizzato da La Ducale Spa, società di sviluppo immobiliare del Gruppo Tecnocasa, che li ha realizzati anche il nuovo complesso a basso impatto ambientale **Habitaria**. Previsti due lotti, il primo composto dalle medie inferiori, con 18 aule per 450 alunni, la palestra, l'infermeria, la mensa e la palestra-auditorium. Il secondo, realizzato dal Comune di Paullo, con le scuole elementari (15 aule per un totale di 375 alunni). L'attuale parcheggio sarà mantenuto.

A LONDRA John Taylor apre un'agenzia a Mayfair

Tornando alle origini, John Taylor si sposterà nel fiorentissimo mercato di Londra nella primavera del 2012 con la sua nuova agenzia nel cuore di **Mayfair**. Il comando verrà affidato a **David Adams**, ex direttore della divisione residenziale a **Humberts Chesterton**.

ISCRIZIONI APERTE Master in gestione dei patrimoni immobiliari

LE NOMINE



1



Simone Pisani
ASSOCIATO
Dla Piper
Milano

Proviene dallo studio **Belvedere** e lavorerà nel gruppo di *town planning* (diritto urbanistico), collaborando con la senior associate **Vanessa Boato**. A Roma, invece, entra a far parte dello studio **Fabio Elefante**, come responsabile del contenzioso amministrativo: 37 anni, è professore ordinario di diritto pubblico a La Sapienza di Roma

2



Maurizio Cirelli
COORDINATORE
REAL ESTATE
Cirelli in
Scarselli & Ass.

È stato nominato coordinatore scientifico del team di Real Estate dello **Studio Legale Scarselli & Associati** che ha un portafoglio di clienti per un valore immobiliare di oltre un miliardo di euro

3



Andrea Sasso
CONSIGLIO
DIRETTIVO
Assosolare