

## Franchising immobiliare, c'è una ricetta giusta?

Alle volte ci si imbatte in facili "guide" che sembrano voler ridurre in pillole alla portata di tutti attività e scelte che richiedono invece ponderazione e soprattutto professionalità maturata nel corso di un'applicazione costante al proprio business. Vale anche per il franchising immobiliare

Il portale **Aprire in Franchising.it** riporta un elenco di **franchisor immobiliari** che suscita una certa curiosità, anzi lascia un po' interdetto chi si pone a osservare il fenomeno dall'esterno, cioè da non addetto ai lavori.

L'intento di chi ha stilato l'elenco è di far capire quanto è ampio il settore, e quali sono quindi le precauzioni da prendere prima di rincorrere il **proprio business in un mondo non proprio facilissimo**, visti soprattutto i tempi di crisi che stiamo vivendo. O almeno questo si potrebbe forse chiedere a una "Guida".

Così come da elenco proposto, i **franchisor risultano 104**, alcuni dai nomi e marchi famosi, altri semisconosciuti, altri del tutto ignoti.

Così, accanto a Gabetti, **Remax**, Frimm, Tecnocasa, Pirelli RE, Toscano ecc., marchi che tutti hanno sentito nominare, troviamo anche "AFFITTA-RE@", "Senza provvigione", "Affittapresto", "Da privato a privato", "Etica Sì Sistema Immobiliare", e compagnia cantando.

E veniamo ai consigli.

«Districarsi nella giungla dei franchising immobiliari – premette Luca Cortesi che firma il contributo – non è facile. I marchi sono tantissimi e ognuno offre formule di affiliazioni diverse, ma cosa bisogna avere e fare prima di aprire una propria agenzia immobiliare in franchising? In questo articolo cercheremo di guidarvi in questo settore fornendovi dei consigli pratici da seguire».

La premessa è buona.

Vediamo come si concretizza.

Dopo aver elencato i **requisiti** che deve avere il titolare per aprire un'Agenzia immobiliare (ma vale per tutte le Agenzie immobiliari, non soltanto per quelle in franchising), il consiglio per la scelta del proprio franchisor di riferimento è di **«contattarne il più possibile»**.

Uhm, non ci sembra il criterio migliore per scegliere il partner più adeguato per il proprio business.

Anche perché, una volta scelto il franchisor, in molti casi non è così facile **cambiarlo in tempi brevi**, e soprattutto in maniera indolore.

Quanto agli altri consigli può tornare piuttosto utile la raccomandazione di **leggere bene il contratto prima di firmarlo**, con particolare riferimento alle clausole inserite.

«Aprire l'agenzia – suggerisce la Guida – affiliandoti ad un franchising ti darà molta spinta iniziale e aiuterà a lanciarti sul mercato in maniera concorrenziale ed efficace, ma occhio ai costi fissi che ti vengono richiesti (royalties e fee entrance)».

---

In ogni caso, e questa è la nostra valutazione, un Agente immobiliare professionale sarà bene in grado di soppesare vantaggi e svantaggi nella scelta del franchisor giusto.

D'altra parte anche qui occorre guardarsi bene dalle improvvisazioni, altroché!