

IL COVID NON FERMA IL FRANCHISING

Anche nel 2020 le reti di agenzie immobiliari hanno incrementato gli affiliati del 3,88% sull'anno scorso

● DI FRANCO SARO

Le reti di franchising immobiliari crescono ancora, nonostante tutto. Il numero degli operatori del settore quest'anno è aumentato del 3,88% rispetto al 2019 arrivando a quota 5.375 affiliati in Italia. Forse sono dati basati su un'inerzia positiva ereditata dagli anni precedenti. O, più probabilmente, riflettono un comparto che soffre meno di altri rispetto a un mercato che, pur essendo stato pesantemente colpito, mostra una innegabile vivacità, specie a Milano. «Nonostante il perdurare della pandemia e il lockdown di marzo-aprile» conferma **Roberto Busso**, amministratore delegato **Gruppo Gabetti** «le performance dei diversi settori mostrano una certa capacità di reazione. I primi nove mesi confermano il forte interesse da parte degli investitori per la città di Milano, soprattutto per quanto concerne il settore uffici, si vedano le recenti acquisizioni del Bodio Center per 220 milioni di euro, Gioia 22 e l'immobile Crédit Agricole di Via Armadori 4 per 140 milioni di euro. La dinamicità di Milano si manifesta nella moltitudine di sviluppi, quali Symbiosis, Mind (Ex Area Expo) e Park West Milano. È prevedibile, per questa asset class, il cambiamento delle modalità di progettazione, distribuzione e fruizione degli spazi interni, come conseguenza della forte crescita data allo smartworking. Tra tutti i settori, la logistica è il comparto che ha visto sicuramente vantaggi in questi mesi grazie all'accelerazione alimentata dall'e-commerce



causata dalla pandemia. Tra i trend in crescita la logistica "last mile", per rispondere e gestire al meglio i servizi dell'ultimo miglio. Tra i settori che hanno, invece, patito di più si segnalano il retail, che deve necessariamente scommettere sull'omnicanalità, e il settore alberghiero, il cui futuro potrà beneficiare della diffusione smart working, puntando sulla riconversione di spazi e la contaminazione tra business e leisure. Un'opportunità per il territorio meneghino sarà lo sviluppo del Villaggio Olimpico previsto all'interno dello Scalo di Porta Romana, in vista dei Giochi Olimpici Invernali "Cortina 2026". Infatti, il recupero dell'area e la sua rigenerazione potranno fungere da polo attrattivo per futuri investimenti nei diversi settori». La percentuale di affiliati in franchising rispetto al totale degli agenti immobiliari in Italia scende di poco e si ferma al 10,88% rispetto all'11,15% del 2019. Ma si tratta, però, di una media nazionale. In alcune regioni italiane, infatti, la percentuale sale di molto. Ad esempio nel Lazio sono il 15% e in Campania il 19%. E come è naturale

scende sotto il 10% in altre: Liguria, Trentino, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Marche, Toscana. E dalle aziende del settore arrivano solo segnali positivi. «Tempocasa» spiega **Daniele Palermo**, presidente del gruppo «chiuderà il 2020 con 465 punti vendita attivi in Italia, segnando una netta crescita della rete rispetto all'anno precedente. Per la fine di aprile 2021, in occasione del nostro congresso aziendale, raggiungeremo e supereremo quota 500. L'era post Covid aprirà le frontiere a nuovi strumenti digitali e farà percepire sempre di più, alle famiglie italiane, l'importanza della casa. Per quanto riguarda i trend del mercato, assisteremo a un leggero deflusso dai centri verso le province, con l'obiettivo di ridurre l'impatto sull'economia familiare. Per quanto riguarda gli operatori di settore, infine, ci sarà sempre più bisogno di reti in grado di farsi protagonisti di cambiamenti anche rivoluzionari in tempistiche sempre più brevi».

«Nonostante l'attuale contesto economico generale» gli fa eco **Dario Castiglia** ad di **Re/Max** «il settore immobiliare residenziale e quello della relativa mediazione creditizia continuano a segnare un andamento positivo. Uno scenario controcorrente dettato dalle nuove esigenze dell'abitare e dai tassi dei mutui ai minimi storici. Un'occasione quindi per chi vende e compra casa, ma soprattutto un'opportunità concreta di lavoro in un mercato che si conferma effervescente. Per

questo motivo abbiamo lanciato una campagna di recruitment per potenziare la nostra rete su tutto il territorio nazionale con l'inserimento di nuove agenzie, consulenti immobiliari e credit specialist per **24Max**, la società di mediazione creditizia del nostro Gruppo. In particolare, intendiamo ampliare il nostro network con 100 nuove aperture di agenzie Re/Max offrendo a chi ha spirito imprenditoriale l'opportunità di crearsi una vera e propria azienda. E ancora, 1.400 consulenti immobiliari, 50 consulenti del credito, 70 assistenti d'ufficio e 150 recruiting manager da inserire nelle circa 450 agenzie Re/Max già operative in Italia». Secondo il rapporto "Reti e aggregazioni immobiliari" redatto da **Gennaro Paterna**, il sistema di franchising immobiliare continua a seguire, con una lieve differita, l'andamento del mercato delle compravendite, ovvero gli investimenti nel settore arrivano quando il mercato presenta un trend positivo, mentre la rete può contenere i danni ed essere appetibile proprio nei frangenti difficili. Specie quando parliamo di grosse reti con centinaia di franchisee come in Italia dove quasi la metà delle agenzie in franchising hanno aderito a **Tecnocasa/Tecnorete** (42,68%). Mentre gli altri brand sono nell'ordine **Gabetti** (9,29% delle agenzie), **Tempocasa** (8,75%), **Re/max** (7,65%), **Frimm** (5%), **SoloAffitti** (4,82%).

Da un lato, nel settore nascono nuovi modelli aggregativi,

collaborazione trasversali che non tengono conto del brand di appartenenza e cercano di affrontare i nuovi scenari nei quali la digitalizzazione e le piattaforme di condivisione possono giocare un ruolo importante. Dall'altro, si affermano nicchie di specializzazione tra le insegne di franchising che puntano solo a una parte del mercato, come gli affitti e il lusso. «Stiamo assistendo a un'accelerazione di trend che prima dell'emergenza sanitaria erano già vivi», afferma **Gianluca Sinisi**, licenze partner di **Engel & Völkers Commercial Milano** e Lombardia. «Il settore più colpito è sicuramente quello del Retail, soprattutto per il non Food, dal momento che il settore del food & beverage ha trovato un'ancora di salvezza nel delivery e nelle dark kitchen (spazi siti in location non prime e che non hanno bisogno di visibilità, utilizzati esclusivamente per la preparazione di cibo consegnato tramite rider, ndr). Il mercato degli uffici si conferma tra i protagonisti per volumi di transazioni e per appetito suscitato negli investitori, che continuano a considerarlo una asset class sicura e stabile, nonostante la logistica, soprattutto nella veste urbana del last-mile, stia catalizzando gli sguardi degli investitori istituzionali». «Anche per quel che riguarda lo sviluppo della rete Engel & Völkers Residential il 2020 ha avuto risvolti sorprendentemente positivi», aggiunge **Alberto Cogliati**, direttore commerciale di Engel & Völkers, che continua: «Grazie alla centralità che la casa ha avuto durante la pandemia, molti professionisti hanno scelto di far fruttare le loro potenzialità e di intraprendere un nuovo percorso mettendosi in proprio e aprendo un'agenzia. D'interesse è anche la geografia di questo sviluppo in relazione alla rinnovata importanza dell'abitazione, che ha reso attrattive anche aree di seconde case o location fuori dai più noti flussi turistici».

La torta delle agenzie immobiliari

| | 2019 | 2020 | VARIAZIONE |
|----------------------------|--------|--------|------------|
| Totale agenzie immobiliari | 46.323 | 49.396 | 6,63% |
| Indipendenti | 41.149 | 44.021 | 6,98% |
| FRANCHISING | 5.174 | 5.375 | 3,88% |
| % franchising su totale | 11,16% | 10,88% | -0,28% |

FONTE: "RETI E AGGREGAZIONI IMMOBILIARI" REDATTO DA GENNARO PATERNA