



A tutti gli organi d'informazione
con preghiera di cortese pubblicazione

COMUNICATO STAMPA

2010 . A1 RE Franchising Network la "Rivoluzione" del franchising immobiliare

Nel corso di una affollata conferenza il Rag. Alfredo LIMONGELLI , Amministratore della A1 Financial & Real Estate Franchising Network (Italia) S.R.L. , con accanto il Dott. Antonino MARULLO , Amministratore della A1 Insurance Brokers Franchising Network S.R.L. , società attiva nel settore del brokeraggio assicurativo, e la Dott.ssa Irma Elena FUENTES , Amministratore di ArbitraX- Istituto Immobiliare & Generale di Milano e delle Province Lombarde S.R.L. , società specializzata nella gestione ed amministrazione di procedure arbitrali, con la quale A1 RE Franchising Network ha concluso , recentemente, un protocollo di cooperazione , ha presentato ad un attento pubblico di operatori del settore immobiliare , agenti immobiliari ed amministratori immobiliari, rappresentanti del mondo del credito, delle professioni liberali e della stampa, il Sistema A1 RE Franchising Network, la nuova Rete d'affiliazione commerciale attiva nella mediazione immobiliare , nella mediazione creditizia e nell'amministrazione e gestione di beni immobiliari di terzi.

Sotto un accattivante marchio , rappresentante una farfalla stilizzata ad ali spiegate , espressione di libertà, il nuovo Network si presenta con moltissime novità rispetto alle offerte sino a questo momento presenti sul mercato del franchising immobiliare e della mediazione creditizia.

In , primo luogo, A1 RE Franchising Network oltre agli Agenti immobiliari e ai mediatori creditizi, si apre , anche agli Amministratori immobiliari .

L' adesione dei Mediatori creditizi ed Amministratori immobiliari è gratuita non essendo previste , per queste due categorie professionali , fees d'ingresso , né royalties fisse o variabili , né contributi pubblicitari obbligatori.

A1 FINANCIAL & REAL ESTATE FRANCHISING NETWORK (ITALIA) S.R.L.

Sede sociale : Via XX Settembre n. 33/3 , 16121 Genova (GE)

Capitale sociale di euro 30.000,00 (trentamila) i.v.

Tel. 800 589 750 (da Rete fissa) 199 446 229 (da Rete mobile)

Sito internet www.alnet.it E-mail info@alnet.it

Registro delle Imprese della Camera di Commercio di Genova , Codice fiscale e Partita IVA n. 01869440998

Ruolo Agenti d'Affari in mediazione C.C.I.A.A di Genova al n. 3310

Albo delle Società esercenti l' attività di mediazione creditizia n. 122.822

Registro degli Intermediari Assicurativi e Riassicurativi (RUI) , Sezione E , n. 326.267

Il Network punta , apertamente, a sfruttare le sinergie che , in un mercato competitivo, i distinti operatori , agenti immobiliari , mediatori creditizi ed amministratori immobiliari , con una stretta e coordinata collaborazione possono, facilmente, sviluppare con risultati di soddisfazione .

Affiliarsi ad A1 REAL ESTATE Franchising Network è stato reso quanto più semplice possibile , solo è necessario.

- essere iscritti , dopo la soppressione del ruolo , al REA come Agenti d'Affari in mediazione e/o all'Albo UIF dei mediatori creditizi o esercitare, in via professionale, l'attività di Amministratore di immobili e condomini
- possedere un conto corrente bancario
- possedere un computer con una connessione ad internet.

In qualsiasi momento ogni affiliato ha la facoltà di recedere , immediatamente, senza preavviso , senza giustificazione e senza alcun onere o penale , dal contratto d'affiliazione , la cui durata , a maggior tutela dei diritti degli affiliati è prevista di 5 anni per le linee virtual e corner , 10 anni e 15 anni per le altre Linee d'affiliazione.

Il Network si candida come un operatore immobiliare a 360° , con 14 distinte linee d'affiliazione commerciale e molteplici tipologie di affiliazione che rendono possibile aprire Agenzie al piano strada , Agenzie in uffici tradizionali o , novità assoluta per il mercato italiano, direttamente, Agenzie a domicilio .

Agli affiliati A1 RE Franchising Network offre ogni tipo di supporto , anche , la segretaria personale che risponde al telefono su numero verde ed organizza l'agenda degli appuntamenti , direttamente , online, a partire da 2 soli euro più IVA al giorno, senza vincoli temporali legati alla durata di ciascuna delle conversazioni con i clienti o costi legati al traffico .

Se da una parte A1 RE Franchising Network introduce in Italia l'Agente immobiliare ed il mediatore creditizio a domicilio con "ufficio virtuale" 100% online nel portale www.a1net.it , dall'altra offre a imprenditori intraprendenti la possibilità di dare vita a Mega Agenzie , veri propri business center con decine di Agenti immobiliari e Mediatori creditizi attivi al loro interno in forma del tutto autonoma ed indipendente , in forza di un parallelo contratto d'appalto di servizi, che li lega all' Agente ospitante .

Di più , per alcune specializzazioni , A1 RE Franchising Network offre agli Agenti immobiliari già in attività di limitare la propria adesione ad una linea Corner , in grado di consentire all'affiliato di arricchire di nuovi servizi , non precedentemente erogati, l'offerta dell'Agenzia , senza nulla dover riconoscere per i contratti di compravendita , solitamente , intermediati.

Le Linee Corner A1 RE Franchising Network sono 3 e consentano alla tradizionale Agenzia immobiliare di affacciarsi sul mercato internazionale in acquisto e vendita con A1 RE International, sul mercato dei mutui ipotecari, dei prestiti e delle cessioni del V con la Linea A1 Credit Help , la cui adesione è prevista gratuita e sul mercato della vendita delle nude proprietà immobiliari , in particolare, nella forma del Viager , un tipo di vendita, tipica del mercato immobiliare francese dove occupa una nicchia di circa 1,3% di tutte le transazioni immobiliari , un fenomeno, peraltro, in forte crescita e dalle grandi opportunità.

Le differenze che caratterizzano A1 RE Franchising Network sono ancora tantissime , tutto rinvenibili , consultando il sito www.a1net.it , che si presenta ricchissimo d'informazioni .

C'è un aspetto , però, in particolare, sul quale , è d'obbligo soffermarsi e più di ogni altro caratterizza A1 RE Franchising Network ed è il modello di franchising "partecipativo" o, se si preferisce, "cooperativo", che caratterizza il nuovo Network e che dà vita ad una adesione che si presenta per il singolo Affiliato, complessivamente, molto più conveniente .

una autentica "Rivoluzione" nel campo del franchising immobiliare e della mediazione creditizia.

In A1 REAL ESTATE Franchising Network è, in primo luogo, il Partner a farsi testimonial e promotore della Rete stessa con altri Agenti immobiliari e Mediatori creditizi affinché anche costoro si associno alla nuova Rete e contribuiscano ad allargare il volume, complessivamente, intermediato dal Network.

Ciascun "Partner", nel momento in cui aderisce al Sistema A1 RE Franchising Network, assume, fatta salva la facoltà di optare per una soluzione Ordinary Partner, un ruolo assimilabile, per molti aspetti, a quello di un "Master franchise".

Come noto, nel franchising il "Master franchise" è un mezzo di sviluppo del business secondo la quale un Franchisor accorda ad un'altra impresa, dietro il pagamento di un compenso, generalmente, consistente, il diritto, in una determinata area territoriale, di promuovere il franchising, di selezionare i potenziali affiliati, di formarli, di stipulare i contratti d'affiliazione con i Franchisees e controllare l'intera Rete nell'Area assegnata.

A1 REAL ESTATE Franchising Network ha, invece, realizzato un modello organizzativo dove tutti i "Partners", Agenti immobiliari, mediatori creditizi ed Amministratori immobiliari , senza alcun esborso di denaro, accanto all'attività che gli è propria possono svolgere, anche, un nuovo ruolo assimilabile a quello di "Master franchisee" della Rete.

L'impegno richiesto al Master Partner A1 REAL ESTATE è, però, molto più contenuto, rispetto a quello, comunemente, richiesto ad un Master Franchisee, così che il Partner non sia costretto a distogliere energie preziose dall' impegno professionale.

L'impegno del Master Partner si risolve, sostanzialmente, in una attività di promozione della Rete di franchising sul territorio, soprattutto, fra amici, colleghi e conoscenti e nel proporre all'Affiliante il nominativo di nuovi Affiliati, in quanto, le altre attività, generalmente, delegate ai Master Franchisees, quali, la formazione degli Affiliati, la stipula dei contratti d'affiliazione ed il controllo della Rete sul territorio, in A1 RE Franchising Network, per le ragioni sopra esposte, continuano ad essere erogate, direttamente, dall'Affiliante in forma centralizzata.

Il profitto del Partner che ha scelto di essere "Master", promuovendo l'affiliazione di nuovi colleghi ed amici alla Rete, consiste nel riconoscimento di un corrispettivo di "cointeressenza", in base al quale viene retrocesso all'Affiliato da un minimo del 25% ad un massimo del 30% di tutti i ricavi realizzati dall'Affiliante, a titolo di royalties fisse e variabili e, quando questo previsto, di diritto d'entrata o fee d'ingresso .

Naturalmente, per la particolare organizzazione di A1 RE Franchising Network, che non prevede il pagamento di fees e royalties in capo a mediatori creditizi ed Amministratori immobiliari, i Partners maturano la "cointeressenza" , in connessione, alle sole adesioni di nuovi Agenti immobiliari .

Tale compenso, dietro emissione di regolare fattura, viene, periodicamente, accreditato dall'Affiliante, direttamente, sul conto corrente bancario indicato dall'Affiliato.

Ciascun Partner "Master Franchisee", in qualsiasi momento, semplicemente, interrogando, on-line, il gestionale, di cui è stato dotato dall'Affiliante, è in grado di conoscere, in tempo reale, quanto maturato, sino a quel dato momento, a titolo di "cointeressenza".

Il premio di "cointeressenza" è calcolato, come detto, in percentuale, sulle royalties periodiche, fisse e variabili, nonché, sul diritto d'entrata, qualora questo sia previsto, pagati all'Affiliante, con riguardo, non limitato al nuovo affiliato "cooptato", ma anche, per "filiazione" "progressiva", a tutti gli altri Affiliati che, indirettamente, si affilieranno in futuro alla Rete, grazie alla successiva attività di promozione sviluppata dagli affiliati da questo "segnalati" e, così, via per un numero indefinito di volte, secondo un sistema matematico di riparto, progressivamente decrescente, che è uguale e fisso per tutti i Partners, in qualsiasi momento, entrino a far parte del Network.

A1 REAL ESTATE Franchising Network, infatti, "socializza" il successo fra tutti coloro che lo rendono possibile, impegnandosi, ogni giorno, senza risparmio perché la Rete diventi più forte.

Il successo della formula A1 REAL ESTATE Franchising Network porta con sé, in radice, il contemporaneo successo degli Affiliati che l' hanno reso possibile.

E'una differenza sostanziale, rispetto ad altre realtà, dove il successo del Franchisor non è, affatto, garanzia del contemporaneo successo del singolo franchisee.

"Cointeressenza" è il nuovo "valore partecipativo" che A1 REAL ESTATE Franchising Network propone ai propri Affiliati, cointeressati, appunto, ai risultati conseguiti dalla Rete in termine di sviluppo del Network e di volume d'affari intermediato.

In questa fase di avvio della Rete, A1 REAL ESTATE Franchising Network, nell'intento di premiare, gli Agenti immobiliari che per primi crederanno nella validità della nuova formula, ha previsto per i Partners che si affilieranno prima della data del 30 Giugno 2011, uno speciale titolo "Privilege Partner", che li differenzierà, per sempre, dagli altri Affiliati che verranno.

A tale condizione è associato, quale segno tangibile di gratitudine dell'Affiliante, il riconoscimento di forti sconti tanto sul diritto d'ingresso quanto sulle royalties fisse e variabili contrattualmente previste.

Sconti, che accompagneranno per sempre l'Affiliato e che sono previsti tanto più elevati quanto più è anticipato il tempo dell' ingresso del nuovo Partner nella "team" A1 RE.

GLI SCONTI PER I "PRIVILEGE PARTNERS"

Ai "Privilege partners" sono riconosciuti, in base alla data del loro effettivo ingresso nel Sistema "A1 REAL ESTATE Franchising Network", i seguenti benefici.

Adesione entro il 30 Giugno 2010

Per i "Partners" che concludono un contratto d'affiliazione con A1 RE S.R.L., con vigenza prima del termine del 30 Giugno 2010, detti "Super Senior".

- Esenzione totale dal diritto d'entrata per sempre

- 50% di sconto sulle royalties fisse per sempre
- 50% di sconto sulle royalties variabili per sempre

Adesione entro il 31 Dicembre 2010

Per i "Partners" che concludono un contratto d'affiliazione commerciale con A1 RE S.R.L., con vigenza prima del termine del 31 Dicembre 2010, detti "Senior":

- 50% di sconto sui diritti d'entrata per sempre
- 30% di sconto sulle royalties fisse per sempre
- 30% di sconto sulle royalties variabili per sempre

Adesione entro il 30 Giugno 2011

Per i "Partners" che concludono un contratto d'affiliazione commerciale con A1 RE S.R.L., con vigenza prima del termine del 30 Giugno 2011, detti "Junior":

- 25% di sconto sui diritti d'entrata per sempre
- 20% di sconto sulle royalties fisse per sempre
- 20% di sconto sulle royalties variabili per sempre

E' previsto che lo stesso piano di sconto, calcolato sull'ammontare delle royalties e dei diritti d' entrata, qualora previsti, spettanti al "Privilege Partners", in base al tempo del loro ingresso nella Rete, sia mantenuto ai loro parenti ed affini, entro il quarto grado, che in ogni tempo, si affilieranno ad A1 REAL ESTATE Franchising Network.

Milano 18 Maggio 2010

A1 Financial & Real Estate Franchising Network (Italia) S.R.L.

Ufficio Stampa
Yuranys Pacheco