

Raddoppio entro l'anno per i mediatori Mavrefin

DI MARCO MUFFATO

Vendere con la casa anche il mutuo giusto. È il nuovo approccio del gruppo Fondocasa (150 agenzie e 500 consulenti immobiliari tra Lombardia, Lazio, Piemonte, Toscana, Friuli Venezia Giulia, Veneto e Liguria) presieduto da Alessandro Pollero, che attraverso la controllata Mavrefin (51%), è entrata di recente anche nel settore dell'intermediazione mutui. «Siamo nati nel 2004», ha spiegato Nicola Berardi, amministratore delegato della società, «e nel 2005 abbiamo erogato 50 milioni di euro che vogliamo raddoppiare entro fine anno». Mavrefin è una rete di mediatori creditizi che segue una clientela per l'80% generata dalle agenzie Fondocasa. Per i mutui, la società punta su un'offerta multibrand attraverso le convenzioni esistenti con Unicredit, Banca popolare di Verona e Novara, Banca di Roma e Meliorbanca (a seguito di accordo con Sistema Mutui, distributore dei mutui Meliorbanca), mentre è monobrand su altre tipi di prodotto (polizze, credito al consumo, cessione del quinto) dove opera attraverso la propria società di brokeraggio Netram. Ai mediatori è richiesto un erogato minimo. L'erogato è destinato a raddoppiare grazie all'aumento dei mediatori creditizi (da 50 diventeranno 75 entro fine 2006) e all'ampliamento dei punti vendita che dai 18 attuali (metà in Lombardia) passeranno a trenta per la conclusione dell'anno. Le prossime aperture sono previste in provincia di Como, a Monza e Civitavecchia e a seguire a Treviso, Trieste, Vimerate (Mi), Alessandria, Genova e

Viareggio.

I mediatori creditizi titolari del punto vendita sono affiliati Mavrefin. Hanno sottoscritto un contratto di tre anni che prevede il pagamento di royalty mensili di 520 euro il primo anno, 620 il secondo e 750 il terzo. Al secondo rinnovo triennale la royalty è fissa e pari a 750 euro (il contratto degli agenti di Fondocasa è invece di 5 anni e prevede royalty che partono da 520 euro mensili per arrivare a 930 nell'ultimo anno di contratto). A questi vanno aggiunte le spese per l'apertura del punto Mavrefin. «I costi del punto vendita sia nel caso delle agenzie Fondocasa che di Mavrefin», ha spiegato Pollero, «sono sempre a carico dell'agente immobiliare e del mediatore creditizio affiliati. Per quanto attiene la ristrutturazione e l'acquisto di arredi possono avvalersi di finanziamenti delle banche convenzionate previsti ad hoc». A fronte dei costi certi il franchisee ottiene una serie di servizi.

«L'affiliato Mavrefin», ha spiegato infatti Berardi, «può contare oltre che sull'uso del marchio, su un team di consulenti d'area che lo supporta in caso di problemi o ritardi nelle delibere delle banche, su un software dedicato per la gestione interna delle pratiche di mutuo, su convenzioni bancarie con istituti di credito di primo piano. E inoltre il franchisee può fruire delle convenzioni sottoscritte dalla società con le aziende partner ottenendo auto, prodotti informatici, telefonia, di una formazione di tipo tecnico e relazionale (nel 2005 abbiamo

portato in aula i nostri mediatori per complessive 500 ore di formazione), e infine, forniamo assistenza nella ricerca del personale di segreteria e commerciale del punto vendita». (riproduzione riservata)



Nicola Berardi