



PROGETTO FRANCHISING



RIGAMONTI *Case.it*[™]

Le migliori soluzioni per le vostre esigenze immobiliari





RIGAMONTI *Case.it*TM

Le migliori soluzioni per le vostre esigenze immobiliari

Per assicurarti oggi un grande domani, devi scegliere un marchio affidabile ed eccellente che negli anni abbia avuto la capacità di consolidare la propria esperienza, creando una rete molto fissa di collaborazioni/partnership oltre ad un portfolio clienti di oltre 24.000 anagrafiche costantemente aggiornato.

Scegliendo il Franchising **Rigamonti Case** potrei ottenere subito i seguenti Plus aggiuntivi che ti garantiranno un punto di partenza solido e sicuro su cui iniziare il tuo business:

- ▶ marchio forte e riconoscibile;
- ▶ un metodo vincente;
- ▶ formazione professionale continua;
- ▶ servizi e tecnologie all'avanguardia;
- ▶ consulenza commerciale e legale;
- ▶ campagne pubblicitarie a livello nazionale sui media più importanti.

Far parte della **Rigamonti Case** vuol dire scegliere una identità forte, la cui immagine è da tempo associata ad affidabilità, serietà e qualità.

Chi sceglie di aprire un'agenzia in Franchising **Rigamonti Case** sposa uno stile inconfondibile che comunica eleganza, qualità e professionalità.

ELEGANZA • PROFESSIONALITÀ • ELEGANZA • SERIETÀ
SCEGLI L'ECCELLENZA

RIGAMONTI *Case.it*

Le migliori soluzioni per le vostre esigenze immobiliari

www.rigamonticase.it

10 BUONE RAGIONI

PER ENTRARE NELLA RETE FRANCHISING RIGAMONTI CASE

1

DA PIÙ DI 20 ANNI SUL MERCATO

2

INCREMENTI IL TUO SUCCESSO

3

BENEFICI DELLA NOTORIETÀ DEL BRAND

4

METODO DI LAVORO VINCENTE

5

CAMPAGNE PUBBLICITARIE NAZIONALI

6

MOLTIPLICA LE TUE POTENZIALITÀ

7

MARKETING D'AVANGUARDIA

8

CONSULENZA DELLA CASA MADRE

9

FORMAZIONE D'ECCELLENZA

10

GESTIONALE PROFESSIONALE COLLEGATO A TUTTI I PORTALI IMMOBILIARI

• UN METODO DI LAVORO VINCENTE •

Il metodo **Rigamonti Case** è un sistema di organizzazione aziendale, che ha l'obiettivo di offrire un servizio di mediazione immobiliare secondo criteri operativi, commerciali e comunicativi uniformi ed efficaci, avvalendosi delle sinergie del Gruppo. Questo metodo si concretizza in un insieme di procedure e strumenti in grado di offrire vantaggi competitivi di tipo operativo e commerciale in favore dell'affiliato.



***“La scelta giusta è l’inizio
di un buon risultato.”***



PIATTAFORMA INTEGRATA

GESTIONALE ACQUISIZIONE COMMERCIALE

Gestire l'acquisizione in tutte le sue fasi, dalla notizia al suo sviluppo, all'acquisizione dell'incarico e i rapporti con il proprietario, fino alla vendita.

RICHIESTA CLIENTI

Le agenzie Toscano sono dotate di un patrimonio di contatti condivisi tra tutte le agenzie del Gruppo, gestiti grazie all'applicativo Richiesta Clienti contenente tutte le richieste dei potenziali acquirenti.

MARKETING IMMOBILIARE

- ▶ Gestione incarichi e appuntamenti
- ▶ Gestione di contatti di potenziali venditori generati dal marketing di Rigamonti Case
- ▶ Gestione immobili e marketing
- ▶ Gestione annunci immobiliari sul portale Rigamonticase.it
- ▶ Risorse Umane Rigamonti Case
- ▶ Gestione e formazione Risorse Umane
- ▶ Report a supporto dell'attività lavorativa dell'agenzia e dei collaboratori
- ▶ Linee guida per la selezione ed estratti di alcuni seminari di formazione operativi
- ▶ Manuali e procedure
- ▶ Assistenza tecnica per il gestionale
- ▶ Report
- ▶ Monitoraggio contatti in entrata





Finalmente Online **IL NUOVO SITO** **RIGAMONTI CASE.IT**

Completamente rinnovato nella sua veste grafica e ottimizzato per unire la facilità di navigazione e la praticità di consultazione.

Per acquistare, vendere e affittare casa in un click

IL PORTALE

Rigamonti Case è il portale immobiliare nato dalla sinergia di Rigamonti Real Estate, Rigamonti Re Agency e Rigamonti Re Service le tre realtà del Gruppo Rigamonti che grazie all'esperienza pluriennale nel settore riescono ad essere quotidianamente aggiornate sul mercato immobiliare con un servizio customizzato sull'offerta e la richiesta e una risposta rapida e strutturata sulle necessità del cliente.

Ed è proprio dalla richiesta del mercato sempre più mirata e qualitativa che nasce il portale **RigamontiCase.it** nel quale sono presenti gli immobili gestiti da Rigamonti Real Estate per operazioni di elevato valore economico e qualitativo e da Rigamonti Re Agency per immobili entro un valore massimo di euro 1.300.000 per la vendita ed euro 3.500 per la locazione e da Rigamonti Re Service per un diverso modello di edilizia residenziale, il cui fine è quello di realizzare appartamenti nuovi a prezzi competitivi. Le tre aziende, fondate per

rispondere all'aspettative del cliente, oltre a offrire soluzioni per ogni necessità, tendono a mantenere un'identità di Società indipendenti la cui integrità determina il giusto percorso per la finalizzazione del progetto. Organizzate ed attive nel mercato degli immobili residenziali e d'impresa con divisioni specifiche di settore, si presentano come realtà in grado di coprire la globalità delle esigenze, forti anche dell'appartenenza a Federazioni di rilevanza Nazionale ed Internazionale, tra le principali FIAIP, FIMAA, REALTOR e NAR.

Il nostro portale è un supporto alle realtà attualmente utilizzate da Rigamonti Real Estate e Rigamonti Re Agency sui portali di maggiore successo on-line tra i quali spiccano: immobiliare.it, subito.it, trovacasa.it, idealista.it, portaportese.it e casa.it. La scelta di essere presente in maniera capillare nel web ha comportato una rapida ascesa ai maggiori livelli di visibilità sia per il nostro gruppo che per la clientela che seguiamo.

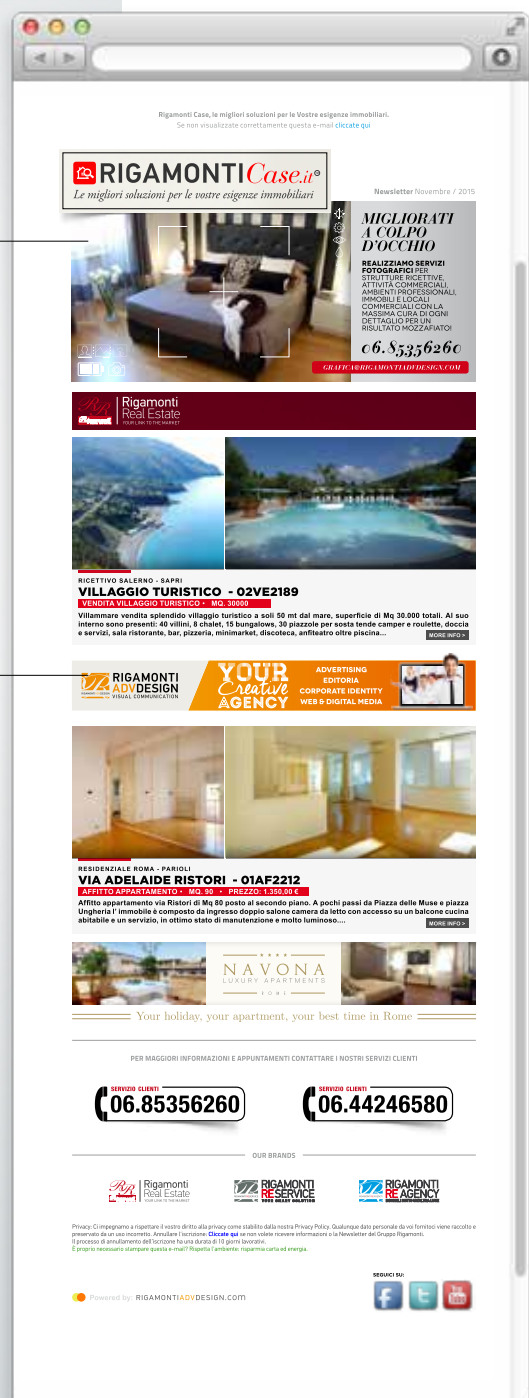
NEWSLETTER E PROMO MAIL

SU BANCHE DATI CUSTOMIZZATE

Personalizzazione dei nostri veicoli, mediante l'applicazione di Banner pubblicitari, applicabili sia sulle fiancate che nella parte posteriore dei mezzi, massimizzando al massimo la visualizzazione del brand.

BANNER GRANDE
850 x 380 px

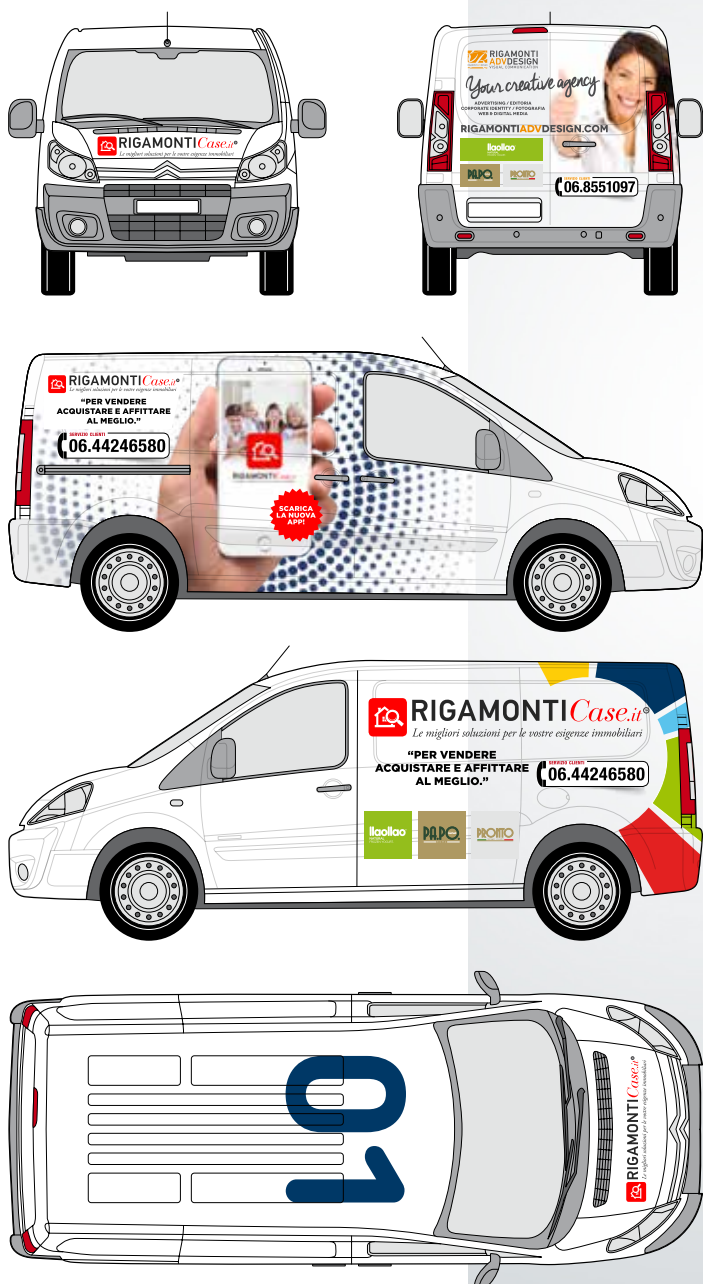
BANNER PICCOLO
850 x 105 px



PUBBLICITÀ IN MOVIMENTO

Personalizzazione dei nostri veicoli, mediante l'applicazione di Banner pubblicitari, applicabili sulle fiancate dei mezzi, massimizzando al massimo la visualizzazione del brand.

Formato logo laterale: 20x 20cm





QUATTRO SOLUZIONI UN UNICO PARTNER

RIGAMONTI CASE LA NUOVA APP

per trovare casa ovunque ti trovi
con un semplice click

RIGAMONTI CASE.IT IL PORTALE

con le migliori soluzioni alle
vostre esigenze immobiliari

RIGAMONTI CASE MAILING

con le migliori novità in portafoglio in costante
aggiornamento

RIGAMONTI CASE IL MAGAZINE

il periodico del Gruppo Rigamonti con articoli, annunci e
le novità del mercato immobiliare



...
**Per acquistare, vendere
e affittare in un click**

...
La **NUOVA VERSIONE** ti permetterà di trovare
gli immobili intorno a te o con un semplice
click sulla mappa...



powered by www.rigamontiadvdesign.com and www.dvmedia.it



Regolamentazione apertura nuovi punti vendita in Franchising

Di seguito riportiamo la Legge 6 maggio 2004, n. 129 che ne regola le “Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale” pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio 2004

Art. 1 (Definizioni)

1. L'affiliazione commerciale (franchising) è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi.

2. Il contratto di affiliazione commerciale può essere utilizzato in ogni settore di attività economica.

3. Nel contratto di affiliazione commerciale si intende:

- a)** per know-how, un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; per segreto, che il know-how, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto né facilmente accessibile; per sostanziale, che il know-how comprende conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, per la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali; per individuato, che il know-how deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;
- b)** per diritto di ingresso, una cifra fissa, rapportata anche al valore economico e alla capacità di sviluppo della rete, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di affiliazione commerciale;
- c)** per royalties, una percentuale che l'affiliante richiede all'affiliato commisurata al giro d'affari del medesimo o in quota fissa, da versarsi anche in quote fisse periodiche;
- d)** per beni dell'affiliante, i beni prodotti dall'affiliante o secondo le sue istruzioni e contrassegnati dal nome dell'affiliante.

Art. 2 (Ambito di applicazione della legge)

2.1. Le disposizioni relative al contratto di affiliazione commerciale, come definito all'articolo 1, si applicano anche al contratto di affiliazione commerciale principale con il quale un'impresa concede all'altra, giuridicamente ed economicamente indipendente dalla prima, dietro corrispettivo, diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un'affiliazione commerciale allo scopo di stipulare accordi di affiliazione commerciale con terzi, nonché al contratto con il quale l'affiliato, in un'area di sua disponibilità, allestisce uno spazio dedicato esclusivamente allo svolgimento dell'attività commerciale di cui al comma 1 dell'articolo 1.

Art. 3 (Forma e contenuto del contratto)

3.1. Il contratto di affiliazione commerciale deve essere redatto per iscritto a pena di nullità.

3.2. Per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale.

3.3. Qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni. È fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempienza di una delle parti.

3.4. Il contratto deve inoltre espressamente indicare:

- a)** l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività;
- b)** le modalità di calcolo e di pagamento delle royalties, e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato;
- c)** l'ambito di eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità di vendita direttamente gestiti dall'affiliante;
- d)** la specifica del know-how fornito dall'affiliante all'affiliato;
- e)** le eventuali modalità di riconoscimento dell'apporto di know-how da parte dell'affiliato;
- f)** le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione;
- g)** le condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione del contratto stesso.

Art. 4 (Obblighi dell'affiliante)

4.1. Almeno trenta giorni prima della sottoscrizione di un contratto di affiliazione commerciale l'affiliante deve consegnare all'aspirante affiliato copia completa del contratto da sottoscrivere, corredato dei seguenti allegati, ad eccezione di quelli per i quali sussistano obiettive e specifiche esigenze di riservatezza, che comunque dovranno essere citati nel contratto:

- a)** principali dati relativi all'affiliante, tra cui ragione e capitale sociale e, previa richiesta dell'aspirante affiliato, copia del suo bilancio degli ultimi tre anni o dalla data di inizio della sua attività, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;
- b)** l'indicazione dei marchi utilizzati nel sistema, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito, o della licenza concessa all'affiliante dal terzo, che abbia eventualmente la proprietà degli stessi, o la documentazione comprovante l'uso concreto del marchio;
- c)** una sintetica illustrazione degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale;
- d)** una lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita diretti dell'affiliante;
- e)** l'indicazione della variazione, anno per anno, del numero degli affiliati con relativa ubicazione negli ultimi tre anni o dalla data di inizio dell'attività dell'affiliante, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;
- f)** la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrali, promossi nei confronti dell'affiliante e che si siano conclusi negli ultimi tre anni, relativamente al sistema di affiliazione commerciale in esame, sia da affiliati sia da terzi privati o da pubbliche autorità, nel rispetto delle vigenti norme sulla privacy.

4.2. Negli allegati di cui alle lettere d), e) ed f) del comma 1 l'affiliante può limitarsi a fornire le informazioni relative alle attività svolte in Italia. Con decreto del Ministro delle attività produttive, da emanare entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, sono definite le informazioni che, in relazione a quanto previsto dalla predette lettere d), e) ed f), dovranno essere fornite dagli affilianti che in precedenza abbiano operato esclusivamente all'estero.

Art. 5 (Obblighi dell'affiliato)

5.1. L'affiliato non può trasferire la sede, qualora sia indicata nel contratto, senza il preventivo consenso dell'affiliante, se non per causa di forza maggiore.

5.2. L'affiliato si impegna ad osservare e a far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, anche dopo lo scioglimento del contratto, la massima riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto dell'affiliazione commerciale.

Art. 6 (Obblighi precontrattuali di comportamento)

6.1. L'affiliante deve tenere, in qualsiasi momento, nei confronti dell'aspirante affiliato, un comportamento ispirato a lealtà, correttezza e buona fede e deve tempestivamente fornire, all'aspirante affiliato, ogni dato e informazione che lo stesso ritenga necessari o utili ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, a meno che non si tratti di informazioni oggettivamente riservate o la cui divulgazione costituirebbe violazione di diritti di terzi.

6.2. L'affiliante deve motivare all'aspirante affiliato l'eventuale mancata comunicazione delle informazioni e dei dati dallo stesso richiesti.

6.3. L'aspirante affiliato deve tenere in qualsiasi momento, nei confronti dell'affiliante, un comportamento improntato a lealtà, correttezza e buona fede e deve fornire, tempestivamente ed in modo esatto e completo, all'affiliante ogni informazione e dato la cui conoscenza risulti necessaria o opportuna ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, anche se non espressamente richiesti dall'affiliante.

Art. 7 (Conciliazione)

7.1. Per le controversie relative ai contratti di affiliazione commerciale le parti possono convenire che, prima di adire l'autorità giudiziaria o ricorrere all'arbitrato, dovrà essere fatto un tentativo di conciliazione presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui territorio ha sede l'affiliato. Al procedimento di conciliazione si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 38, 39 e 40 del decreto legislativo 17 gennaio 2003, n. 5, e successive modificazioni.

Art. 8 (Annullamento del contratto)

8.1. Se una parte ha fornito false informazioni, l'altra parte può chiedere l'annullamento del contratto ai sensi dell'articolo 1439 del codice civile nonché il risarcimento del danno, se dovuto.

Art. 9 (Norme transitorie e finali)

9.1. Le disposizioni della presente legge si applicano a tutti i contratti di affiliazione commerciale in corso nel territorio dello Stato alla data di entrata in vigore della legge stessa.

9.2. Gli accordi di affiliazione commerciale anteriori alla data di entrata in vigore della presente legge se non stipulati a norma dell'articolo 3, comma 1, devono essere formalizzati per iscritto secondo le disposizioni della presente legge entro un anno dalla predetta data. Entro lo stesso termine devono essere adeguati alle disposizioni della presente legge i contratti anteriori stipulati per iscritto.

 **RIGAMONTI** *Case.it*TM



 **RIGAMONTI** *Case.it*TM
Le migliori soluzioni per le vostre esigenze immobiliari

INFINITE OPPORTUNITÀ

PER IL TUO BUSINESS