

di "assicurazione"

**IMMOBILI - Polizze: cresce la voglia di "assicurazione"**

[Tweet me!](#)  
[Commerciale](#)



Piace sempre di più Affitto Assicurato, la nuova polizza creata per venire incontro alle esigenze del mercato degli affitti. Il prodotto sta avendo successo fra proprietari e inquilini in cerca di una sicurezza in più nel momento in cui stipulano un contratto di locazione. Il prodotto è stato lanciato alla fine di febbraio. L'ottimo riscontro avuto fra le agenzie immobiliari ha portato il franchisor a studiare un progetto di affiliazione commerciale, che è stato presentato alla fiera del franchising di Roma a metà aprile. Da quel momento, in soli due mesi, il franchising Affitto Assicurato è diventato operativo in venti province in tutta Italia: si è sviluppato nell'intero Piemonte, in gran parte della Puglia (Bari, Brindisi, Lecce, Taranto, Barletta-Andria-Trani), e in altre province su tutto il territorio (Salerno, Chieti, Pescara, Palermo, Lucca, Brescia, Perugia, Terni, Isernia, L'Aquila, Latina, Varese, Sassari). In prospettiva, arriverà a coprire il 50% delle province italiane entro la fine dell'anno.



La polizza Affitto Assicurato si inserisce in un mercato immobiliare sempre più complesso, dove cresce il numero dei contratti di locazione ma allo stesso tempo aumentano i problemi legati al caro affitti e sale la morosità degli inquilini come causa degli sfratti. In questo panorama, Affitto Assicurato offre sicurezze a entrambe le parti che firmano un contratto di locazione. Gli inquilini non hanno più l'onere di versare anticipatamente le tre mensilità di garanzia, ma solamente una mensilità che corrisponde al premio assicurativo. I proprietari, invece, non devono più preoccuparsi dei rischi di morosità, di controversie legali lunghe e costose, di danneggiamenti dell'immobile poiché Affitto Assicurato garantisce una copertura assicurativa pari al massimale di 12 mensilità e la copertura legale nel caso di controversie.

Il successo del franchising Affitto Assicurato sta sia nel suo essere in linea con le esigenze del mercato immobiliare, sia nel presentarsi come una soluzione agile e semplice, anche per gli imprenditori che decidono di diventare Area Manager. Il franchisor cede l'utilizzo del marchio Affitto Assicurato che identifica i prodotti e i servizi forniti. Per diventare Area Manager non è richiesta l'apertura di nessun punto vendita, ma sono sufficienti un computer e una connessione internet. L'affiliato dovrà convenzionare le agenzie immobiliari presenti nella propria provincia di esclusiva e monitorare la distribuzione dei prodotti fatta dalle singole agenzie immobiliari. L'investimento iniziale è di 2.500 euro che comprendono la fee d'ingresso, i kit di convenzionamento di 100 agenzie immobiliari, la mailing postale di tutte le agenzie della zona in esclusiva, l'utilizzo del marchio e il trasferimento del know-how del franchisor. Affitto Assicurato, inoltre, garantisce la formula "soddisfatti o rimborsati": qualora in sei mesi l'affiliato non sia riuscito a rientrare nell'investimento iniziale, Affitto Assicurato provvederà alla restituzione totale dell'importo versato. Ulteriori informazioni: [www.affittoassicurato.com](http://www.affittoassicurato.com).