



NetWork PartnerShip

La prima rete di agenzie specializzate in Italia

Professionisti della nuda proprietà

L'Agente Immobiliare è un imprenditore che oggi si trova a dover fare delle scelte poiché il mercato è difficile e selettivo.

Il mercato immobiliare appare sempre più segmentato in differenti tipologie e aree di lavoro.

Per questo motivo è necessario, come accade in molti altri settori, poter offrire un servizio specializzato.

La professionalità dell'Agente Immobiliare, purtroppo, non è sempre tenuta nella giusta considerazione e ciò forse è dovuto anche alla eccessiva presenza sul mercato di operatori che non sono abbastanza preparati per affrontare tutte le complesse problematiche inerenti alle varie tipologie delle transazioni.

D'altra parte non è possibile operare bene in tutti gli ambiti e perciò è sempre più utile, e opportuno, attivare delle collaborazioni organizzate e interattive per cogliere tutte le opportunità del mercato con la adeguatezza e la professionalità necessaria e poter così offrire ai propri clienti il miglior servizio possibile.

Quando un Agente Immobiliare si distingue per la profonda competenza in un settore specifico la sua prestazione diventa preziosa e necessaria ed il giusto compenso dovuto non viene messo in discussione da nessuno.

La scelta di Viager S.r.l. è stata, fin dalla fondazione, quella della specializzazione esclusiva in tema di **nuda proprietà** e **vendite atipiche** come la **vendita con riserva di godimento a termine** oppure con **pagamento a termine** o **mediante prestazione di rendita vitalizia**.

L'investimento principale di Viager S.r.l. è stato ed è focalizzato nel costruire un know how specifico per fornire assistenza e consulenza in questo tipo di transazioni.

Il riscontro avuto sul mercato e la domanda crescente in questo segmento di mercato ha indotto Roberto Trevisio, fondatore e Presidente di Viager S.r.l., a prendere l'iniziativa di lanciare una forma di cooperazione integrata tra professionisti nell'ambito della nuda proprietà.





Roberto Trevisio *Fondatore della Viager S.r.l.*

Viager S.r.l. è stata fondata a Torino nel 2009 ed è la prima società italiana ad offrire un servizio specializzato per la vendita e l'acquisto di nude proprietà immobiliari.

Il termine "viager" trae la sua origine dalla parola "viage", che nel francese antico, significava "durata della vita" e oggi, vuol dire *vitalizio* e indica anche una tipologia specifica di vendita di beni immobili che consiste nel trasformare parte del prezzo pattuito in una rendita a vita pagata dall'Acquirente a profitto del, o dei, Venditori.

Questa intelligente forma di vendita, che è molto diffusa in Francia, ha una rilevante valenza di utilità sociale. Infatti, oltre a essere una interessantissima opportunità di investimento, rappresenta anche una utile soluzione ai problemi della terza età.

Viager S.r.l., fin dall'inizio della propria attività, ha scelto di posizionarsi nel mercato immobiliare italiano come *punto di riferimento nello specifico segmento della nuda proprietà* attraverso campagne pubblicitarie mirate con contenuti anche propedeutici alla divulgazione e alla conoscenza della opportunità che la vendi-

ta e l'acquisto della nuda proprietà stessa possono costituire per moltissime persone.

Attraverso *esclusivi accordi di collaborazione con i più noti specialisti francesi* Viager S.r.l. ha maturato una profonda esperienza e competenza in tutte le forme di vendita nelle quali la Francia è molto avanti rispetto all'Italia.

Grazie a questa esperienza si sono potute importare le diverse forme di vendita e, attraverso lo studio approfondito delle similitudini giuridiche tra il Codice Francese e quello Italiano, è stato approntato *un kit di forme contrattuali particolarmente curate in ogni dettaglio, adatte al nostro ordinamento ed applicabili nel nostro mercato.*

La sede principale è a Torino e lo staff è composto da professionisti del settore. **Viager S.r.l. opera direttamente nell'area piemontese, in Liguria, Milano e Roma.** In **Costa Azzurra**, grazie ad esclusivi accordi di collaborazione con gli specialisti francesi, che sono i veri maestri in questo settore, dispone ed offre al mercato degli investitori italiani un'ampia offerta di proposte di investimento.



NetWork PartnerShip

La prima rete italiana

La nuda proprietà e l'utilizzo di forme contrattuali specialistiche per la vendita e l'acquisto di immobili con la riserva di godimento da parte venditrice, in Italia sono poco conosciute. Infatti, nella maggior parte dei casi, vengono costituite per motivi successori in ambito familiare e, nel mercato immobiliare, costituiscono una nicchia molto ristretta. Il panorama socio-demografico e la situazione economica si sta tuttavia modificando e negli ultimi anni abbiamo assistito ad una notevole crescita delle offerte. Anche da parte degli investitori privati è cresciuto l'interesse per questo tipo di acquisto immobiliare che presenta non pochi fattori di convenienza.

Secondo tutti gli indicatori questo mercato è destinato a crescere nei prossimi anni.

In Francia la vendita della nuda proprietà è molto diffusa ed esistono agenzie immobiliari specializzate la cui attività è esclusivamente dedicata a questo segmento. Vengono attuate sofisticate forme contrattuali adattabili secondo i casi e le esigenze dei venditori.

Il target di riferimento per l'acquisizione di incarichi di vendita di nuda proprietà è costituito prevalentemente da persone anziane e, qualche volta, in difficoltà.

L'argomento è delicato e necessita di un approccio altamente professionale sia dal punto di vista del mercato immobiliare, che sul piano contrattuale e giuridico, ma occorre anche saper mettere in atto un approccio adatto sul piano umano.

Il profilo del potenziale acquirente è normalmente quello di un investitore attento, preparato ed esigente quindi è richiesta anche una buona competenza in campo finanziario.

Per trattare la nuda proprietà non ci si può improvvisare.

E' un tema delicato e contiene molte implicazioni che non possono e non devono essere trascurate. Le nozioni giuridiche e la perfetta conoscenza della materia sono un requisito indispensabile per soddisfare le esigenze di chi vende e di chi investe.

Per questo è fondamentale rivolgersi sempre a specialisti esperti e preparati.





Numero Gratuito
800-126730



La possibilità giuridica di scindere l'usufrutto del bene dalla proprietà e le varie forme di trasformazione del prezzo in vitalizio, sono poco note. Il mercato della nuda proprietà è stato finora limitato e percepito negativamente per le sue implicazioni spesso fraintese, soprattutto per la mancanza di corrette informazioni. Per questo motivo la strategia del marketing messo in atto da Viager S.r.l. è basata su una forma di comunicazione propedeutica e improntata alla massima chiarezza e completezza delle informazioni divulgate.

I tre pilastri fondamentali del marketing mix ovvero gli strumenti attraverso i quali viene sviluppata la comunicazione verso il mercato dei potenziali clienti sono:

- **Campagne pubblicitarie**
- **Numero telefonico verde gratuito**
- **Sito web**

Le linee guida del profilo aziendale sono:

- **Stile**
- **Competenza**
- **Trasparenza**
- **Credibilità**

La politica aziendale consiste nel rendere la massima disponibilità a fornire informazioni e consulti gratuiti sia telefonicamente che attraverso visite in loco ove richiesto.

Chi contatta Viager trova sempre il massimo della disponibilità e, soprattutto, una competenza in materia ineccepibile.

Questa strategia operativa ha portato un flusso di contatti molto consistenti che spesso si concretizzano in incarichi in esclusiva per la vendita e incrementano un data base in crescita continua di potenziali acquirenti investitori che vengono sistematicamente contattati quando entra nella disponibilità un immobile con le caratteristiche richieste.

- Le campagne pubblicitarie di Viager sono generalmente pianificate su media ad alta diffusione.
- I format pubblicitari sono studiati in differenti dimensioni secondo le esigenze.
- La comunicazione dedica sempre una parte dello spazio alla divulgazione ed una parte alle proposte di investimento.
- Con l'avviamento del Network è previsto di adattare gli spazi commerciali all'inserimento del logo e numero telefonico dei Partners.



la Repubblica

LA STAMPA

il Giornale

Il Messaggero

Libero

IL TEMPO



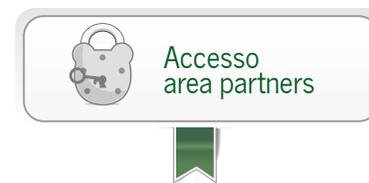
NetWork PartnerShip

La prima rete italiana

Il sito web di Viager (www.viager.it) è già molto noto agli operatori e a tutti coloro che si interessano al tema della nuda proprietà. La serietà e la chiarezza con la quale viene affrontato l'argomento hanno contribuito a determinare un crescente aumento dei contatti giornalieri ed il sito è diventato il vero punto di riferimento per chi cerca informazioni serie e dettagliate sul tema della nuda proprietà.



Con il lancio del Network PartnerShip il sito web di Viager (www.viager.it) si evolverà con le funzionalità di portale. Mediante l'accesso in area riservata il Partner potrà inserire gli immobili acquisiti ed utilizzare le numerose funzionalità di servizio che saranno gradualmente messe a disposizione.



NetWork PartnerShip

La prima rete italiana

La comunicazione e il lavoro svolto da Viager in questi anni hanno suscitato e suscitano interesse da parte della stampa. Viager è stata citata, a più riprese e su varie testate, che hanno parlato della nuda proprietà con articoli e interviste al fondatore della Società.



Cos'è

È un sistema di collaborazione interattivo tra aziende e professionisti selezionati che desiderano dedicare un ramo di attività alla consulenza e alla vendita specializzata di nude proprietà e vendite atipiche (contratti a termine o con pagamento rateizzato o con prestazione di rendita vitalizia) utilizzando il marchio ed il know how di Viager S.r.l.

A chi si rivolge

Principalmente alle agenzie immobiliari, ma anche a mediatori creditizi, e professionisti nel ramo giuridico e fiscale che, per l'attività svolta, possono collaborare con i Partners del Network .

Perché

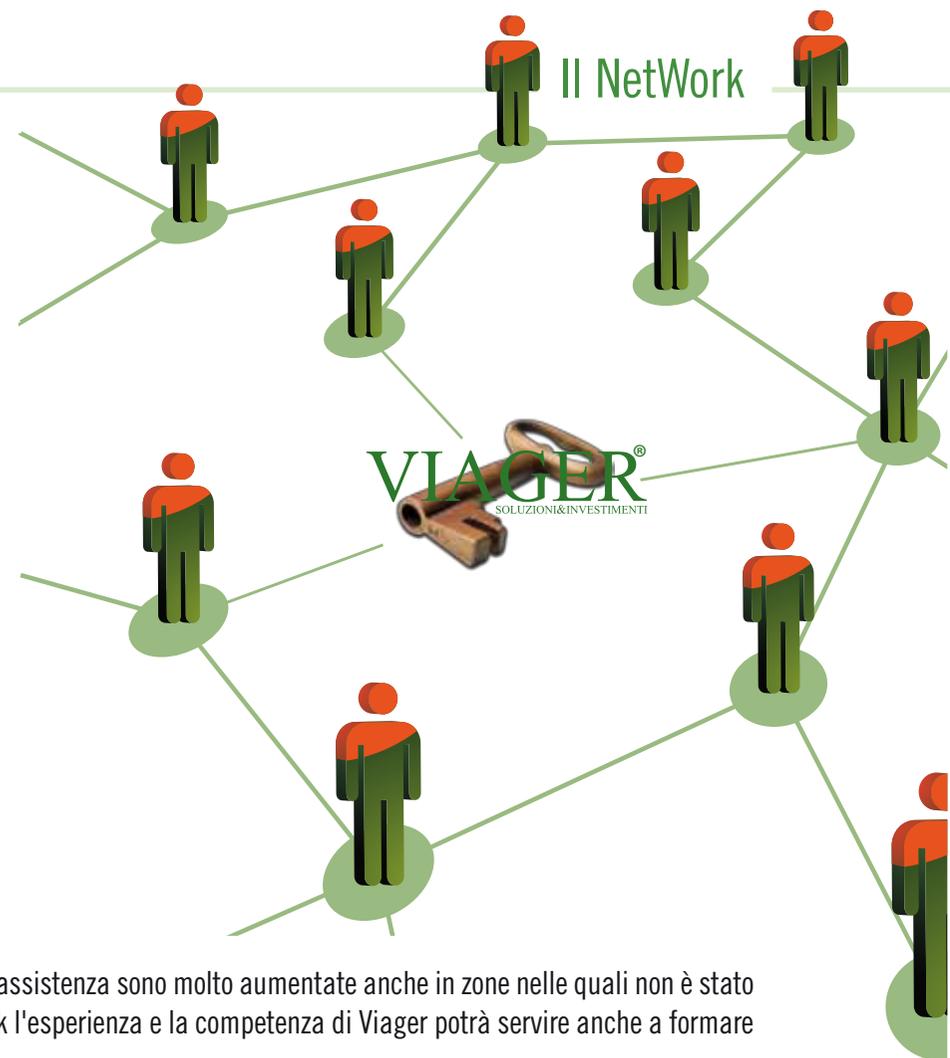
Il mercato della nuda proprietà in Italia sta crescendo e ha notevoli prospettive di sviluppo, ma necessita una preparazione specifica.

Attualmente non esiste una vera e propria specializzazione in questo tipo di transazione ma, la concreta prospettiva di una crescita del bacino di utenza potenziale dovuta al mutamento del panorama socio-demografico, la congiuntura economica e la delicatezza del tema trattato, impongono una seria e profonda preparazione da parte degli operatori.

Viager S.r.l., nel corso della propria attività, ha transato direttamente numerose nude proprietà, sia in Italia che in Costa Azzurra, maturando una concreta esperienza sul campo. Le richieste di consulenza e assistenza sono molto aumentate anche in zone nelle quali non è stato possibile assumere incarichi per la mancanza di un presidio in loco. Attraverso la creazione del Network l'esperienza e la competenza di Viager potrà servire anche a formare una nuova figura nel panorama immobiliare: il Professionista della nuda proprietà.

Non è un franchising

Il partner di viager è un professionista qualificato che sceglie di dedicare un ramo specifico di attività per trattare in modo competente e preparato le vendite atipiche (nude proprietà, vendite con godimento a termine o con pagamento rateale), utilizzando la collaborazione come una preziosa risorsa sia in termini di adeguatezza professionale, che per lo sviluppo congiunto di un marketing efficace ed usufruendo degli utili servizi offerti dal contratto con Viager S.r.l.



NetWork PartnerShip

La prima rete italiana

L'accordo di partnership con Viager S.r.l. è riservato ad Agenzie Immobiliari con i seguenti requisiti:

- ▶ possesso di regolare iscrizione al Ruolo agenti mediatori alla Camera di Commercio
- ▶ essere in grado di svolgere l'attività di acquisizione e vendita in piena autonomia professionale
- ▶ disporre di una sede idonea per svolgere l'attività
- ▶ non essere legati contrattualmente a nessuna organizzazione in franchising
- ▶ requisiti di professionalità



La partnership con Viager prevede un rapporto nel quale il Partner mantiene completamente la propria autonomia e identità aziendale. L'esclusività riguarda unicamente il segmento di mercato e le tipologie di vendita peculiari di Viager:

✔ *VENDITA DELLA NUDA PROPRIETÀ*

✔ *VENDITA DI NUDA O PIENA PROPRIETÀ CON PAGAMENTO A TERMINE (RATEALE)*

✔ *VENDITA DELL'USUFRUTTO*

✔ *VENDITA DI NUDA O PIENA PROPRIETÀ CON CAPARRA E PRESTAZIONE DI RENDITA VITALIZIA*

✔ *VENDITA CON GODIMENTO A TERMINE*

✔ *VENDITA DI VIAGER IN FRANCIA*

L'appartenenza al Network è una opportunità per aprire la propria azienda ad un settore specifico usufruendo dei mezzi e la qualificazione necessaria per operare come veri e propri specialisti. Inoltre può generare proficui contatti e collaborazioni professionali con gli altri Partners.

I contatti generati dal marketing mix messo in atto da Viager S.r.l. diventano di competenza del Partner per quanto concerne la determinata zona di esclusiva.

Le Partner Agency sono il quarto pilastro della strategia per guidare e gestire correttamente il mercato della nuda proprietà.

Dopo un primo periodo di training e formazione, che prevede anche l'affiancamento nei primi casi trattati, il Partner sarà in grado di operare direttamente anche nell'acquisizione di incarichi da clienti venditori reperiti con la propria attività o segnalati da Viager, utilizzando la metodica ed i formulari forniti da Viager.

L'opportunità offerta da Viager ai Partners è quella di acquisire il know how e la competenza necessaria per operare come professionisti della nuda proprietà e usufruire di tutti gli incarichi assunti direttamente da Viager attraverso l'utilizzo del portale internet messo a disposizione di tutto il NetWork.

Il Partner può quindi vendere gli immobili inseriti nel portafoglio del Network ai propri clienti e a sua volta sviluppare un proprio mercato che sfrutta appieno tutte le sinergie del gruppo.

Oltre al portale web, Viager cura le periodiche campagne pubblicitarie, all'interno delle quali vengono inseriti a rotazione tutti gli immobili del NetWork citando espressamente i Partners che hanno in carico le singole proposte.



La ripartizione dei compensi dei Partners sono determinati secondo un listino strutturato in modo da garantire una giusta percentuale ad ogni Partner in funzione del merito nell'ambito dei singoli affari trattati.

La vendita della Nuda Proprietà non è una semplice transazione immobiliare.

Si tratta, infatti, di un contratto nel quale viene trascritto un Diritto Reale di Godimento a beneficio di chi vende e tra le parti viene a instaurarsi una sorta di legame destinato a durare nel tempo con effetti che avranno luogo nel futuro, perciò è essenziale che il contratto preliminare tenga conto di tutti i minimi dettagli in modo che entrambi i contraenti siano ben tutelati.

Il professionista della nuda proprietà pertanto non può limitarsi a operare con le consuete metodiche del mediatore: e' necessario un approccio diverso sia in fase di acquisizione che nella vendita.

Le condizioni della vendita, ovvero le clausole specifiche che è necessario inserire a tutela sia del venditore che dell'acquirente, debbono sempre essere concordate preventivamente ovvero al momento dell'acquisizione dell'incarico.

E' necessario che le clausole siano riportate con precisione nella redazione della proposta di acquisto che deve sempre essere formulata in modo tale da divenire un vero e proprio contratto preliminare a tutti gli effetti una volta accettata dalla parte venditrice.

L'incarico per la vendita di una nuda proprietà non può essere gestito come una normale mediazione: bisogna tener conto che chi si rivolge al professionista, è quasi sempre una persona anziana, spesso in difficoltà, e quindi un soggetto più vulnerabile, che deve essere consigliato in base alle sue esigenze e, soprattutto, tutelato.

Normalmente si ritiene che il prezzo sia l'elemento più importante nella transazione, ma non sempre è così: il giusto prezzo è certamente importante e, proprio per questo, è necessario essere in grado di fornire al venditore elementi di riscontro e valutazioni obiettive invece che allettarlo con stime generose che servono principalmente per acquisire un incarico ma generano solo false illusioni che si infrangeranno successivamente con la realtà del mercato.

Occorre piuttosto saper esporre con professionalità e perfetta conoscenza giuridica l'argomento in modo da proporre *le più adeguate condizioni contrattuali attinenti al diritto di godimento riservato e le varianti necessarie per concludere un buon contratto.*

Al fine di acquisire tutte le nozioni necessarie, la metodica del lavoro, in altre parole, il vero e proprio know-how per poter operare come Professionista della nuda proprietà, Viager S.r.l. terrà a coloro che intendono entrare nel Network uno specifico corso di formazione.



Formazione e training



Nell'ambito del rapporto di partnership è prevista una assistenza formativa ed un periodo di training per dare al Partner la possibilità di acquisire gradualmente tutta la conoscenza e il know how inerente alle forme di vendita che costituiscono la peculiarità del Viager Network

La formazione potrà essere svolta sia in sessioni singole che a gruppi in base alle esigenze pratiche ed alla disponibilità di tempo con l'analisi delle varie tipologie e la consegna di modelli contrattuali relativi ai seguenti argomenti:

La nuda proprietà

- nozione giuridica
- diritto di usufrutto
- diritto di abitazione
- valore fiscale
- trattamento fiscale
- consolidamento

Forme di vendita

- nuda proprietà con usufrutto a vita
- nuda proprietà con usufrutto a termine
- con diritto di abitazione a vita
- con diritto di abitazione a termine
- con pagamento pagamento rateale
- mediante costituzione di rendita vitalizia

Clausole, varianti e accordi contrattuali

- divieto di cessione
- liberazione immobile
- diritto di cessione unilaterale
- diritto di ricognizione
- accordi per la rivendita
- inventario e garanzia

Il mercato

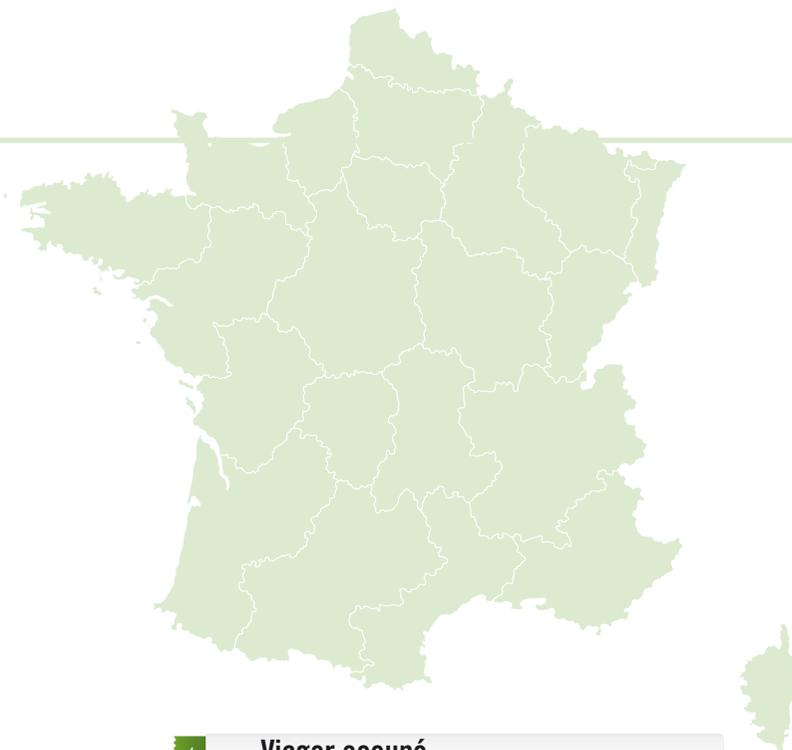
- premesse e opportunità derivanti dal panorama socio demografico
- metodi per la valutazione
- tabelle statistiche
- tabelle di valutazione

Acquisizione e vendita

- profili e tipologia del venditore
- profili e tipologia dell'acquirente
- argomentazioni utili per l'acquisizione
- argomentazioni utili per la vendita
- il marketing della nuda proprietà

Il metodo Viager

- introduzione
- l'incarico
- la proposta/compromesso
- assistenza
- rogito



Nell'ambito delle opportunità offerte dalla partnership con Viager vi è la possibilità per il Partner di proporre ai propri clienti investitori l'acquisto di immobili in **Francia** usufruendo del vasto portafoglio di Viager s.r.l.. La formazione e l'assistenza ai partners comprende quindi anche questo ambito e le seguenti tipologie di transazione:

Viager occupé

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione

Viager libre

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione

Vente à terme

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione

Vente avec droit d'usage et habitation

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione

Vente à terme libre

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione

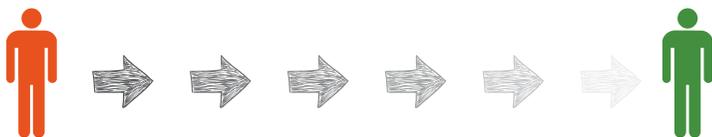
Nue propriété

definizione
aspetti contrattuali
criteri di valutazione



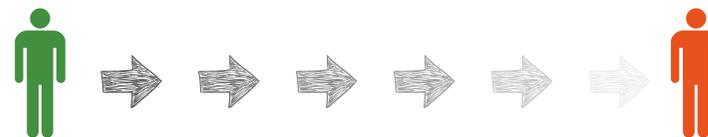
Cosa chiediamo

- rapporto esclusivo
- patto di non concorrenza
- utilizzo dei format pubblicitari Viager
- utilizzo dei format contrattuali Viager
- utilizzo della metodologia commerciale
- esposizione del marchio Viager e allestimento personalizzato dello studio o punto vendita



Cosa offriamo

- corso di formazione
- affiancamento nei primi casi trattati (training)
- schemi contrattuali
- format pubblicitario per campagne locali a carico del partner
- piattaforma internet per la commercializzazione
- fornitura di materiale pubblicitario, allestimento e arredo del luogo di attività
- campagne pubblicitarie istituzionali Viager
- assistenza telefonica e via email per l'istruzione delle pratiche
- esclusiva di zona





Viager S.r.l.

Sede Legale: Via Genovesi, 4 - 10128 - Torino - Capitale Sociale € 100.000,00 int. vers.
Partita Iva: 10027790012 - R.E.A. 1099628 - Ruolo Agenti Mediatori Immobiliari: 8155 - 8154
Tel: +393316450254 - Fax: +390116613134 - email: scrivi@viager.it - sito web: www.viager.it