

# SCHEDA PROGETTO E PROFILO RICHIESTO PER L'AVVIO DELL'INIZIATIVA



Le informazioni riportate in questo documento sono fornite dal franchisor e costruite sull'analisi storica dell'andamento dei punti vendita. Esse sono fornite con lo scopo di fare una previsione media di investimenti, di costi e di fatturato tipici della rete<sup>1</sup>.

## 1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

**Attività:** Intermediazione per l'acquisto, la vendita, la locazione e la stima di beni immobili

Codice Ateco 68.31.00 Attività di mediazione immobiliare

### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti    x  erogazione di servizi     produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL  
PUNTO VENDITA

Vie commerciali, prime vie centrali con buona visibilità

BACINO DI UTENZA MINIMO  
(N. DI PERSONE)

30.000 abitanti in esclusiva

SUPERFICIE MEDIA PUNTO  
VENDITA

40-45 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E  
RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>

Autorizzazione comunale per esposizione insegna

REQUISITI PROFESSIONALI  
NECESSARI<sup>3</sup>

Iscrizione presso la Camera di Commercio (Art. 73 Dlgs 59/2010)

<sup>1</sup> **Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.**

<sup>2</sup> Si ricorda che per l'apertura di un punto vendita in franchising occorre rispettare la normativa Bersani Legge 114/1998. Si consiglia di fare un'attenta analisi delle ulteriori autorizzazioni previste dai singoli regolamenti comunali, provinciali e regionali.

<sup>3</sup> Si ricorda che tutte le abilitazioni, autorizzazioni e requisiti professionali debbono essere posseduti dal soggetto finanziato in caso di ditta individuale o da uno dei soci in caso di società di persone o di capitali.

### 3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE	
- DI CUI DIRETTI	0
- DI CUI IN FRANCHISING	505
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Si</b> , ammontare: € 10.000 (*) <input type="checkbox"/> <b>No</b>
(*)salvo iniziative promozionali	
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Royalty mensile: da € 516 a € 1.032 (*) a seconda del territorio <input checked="" type="checkbox"/> Investimenti informatici: € 2.400 annui (*) (per Piattaforma gestionale) <input checked="" type="checkbox"/> Investimenti pubblicitari: € 600 annui (*) (esclusi costi di spedizione e distribuzione) <input checked="" type="checkbox"/> Allestimento iniziale: non inferiore ad € 6.000
(*)salvo iniziative promozionali	
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input checked="" type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor <input type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano" <input type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati <input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor

### 4. INVESTIMENTI<sup>4</sup>

(STIMA INDICATIVA AL NETTO DELL'IVA ED AL NETTO DEL COSTO DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ)

INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPENSIVO DI FEE ENTRANCE, SE PREVISTA)	€ 37.000
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software obbligatorio fornito da fornitore indicato dal Franchisor (contratto annuale, a pagamento) <input type="checkbox"/> Software ed hardware liberi

<sup>4</sup> Per ulteriori informazioni sulle modalità di finanziamento degli investimenti si consiglia di prendere visione del D.Lgs. 185/2000 e del D.M. 295/2001 e dell'ultima pagina del presente documento.

REALIZZAZIONE DELLE OPERE  
MURARIE E RISTRUTTURAZIONE<sup>5</sup>

STIMA DEL COSTO TOTALE  
INVESTIMENTI FINANZIABILI

VALORE INVESTIMENTI MQ.  
ESCLUSA FEE ENTRANCE

## DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

DESCRIZIONE	IMPORTO (€)	IMPORTO (€)	IMPORTO (€)	FORNITORI
	Format I	Format II	Format III	
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti</b>				
Arredi	€ 5.000			Johnsons ADV srl
Attrezzatura d'ufficio base (fotocopiatore, fax, stampante, telefono)	€ 3.200			
Materiale Hardware (pc)	€ 3.600			
Insegne	€ 1.200			Johnsons ADV srl
Impianto elettrico	€ 1.500			
Serramenti/Vetrina	€ 3.000			
Pavimentazione	€ 3.000			
Realizzazione Divisori	€ 4.000			
<b>Totale</b>	<b>€ 24.500</b>			
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>				
Fee d'ingresso	€ 10.000			
Software(Piattaforma Gestionale)				
Altro: ...				
<b>Totale</b>	<b>€ 10.000</b>			
<b>c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI</b>				
Opere murarie	€ 2.500			
<b>Totale</b>	<b>€ 2.500</b>			
<b>TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)</b>	<b>€ 37.000</b>			

## 5. INFORMAZIONI SULLA STRUTTURA DEI COSTI E PREVISIONI ECONOMICHE (VALUTATE SU 1 ANNO DI ATTIVITÀ A REGIME)

FATTURATO TOTALE STIMATO A  
REGIME € 250.000

FATTURATO MQ. STIMATO A

<sup>5</sup> Si ricorda che Invitalia può finanziare per questa voce di investimento un limite massimo pari al 10% del valore del totale degli investimenti materiali ed immateriali.

<b>REGIME</b>	
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	
- DI CUI FORNITURA INIZIALE	
DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)	
IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)	

<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<input type="checkbox"/> <b>Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro)</b> <input type="checkbox"/> <b>Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati</b> <input type="checkbox"/> <b>Parziale</b> <input type="checkbox"/> <b>Totale</b>
--	---

<b>MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE<sup>6</sup></b>	
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>	

<b>PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO</b>	
<b>MINIMO GARANTITO ANNUO</b>	
<b>CONTRIBUTI PUBBLICITARI</b>	
<b>ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI</b>	
<b>ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE</b>	

*Le informazioni relative alla struttura dei costi di gestione non tengono in considerazione tutte quelle voci quali utenze, canoni di locazione per immobili, oneri finanziari diversi, che non possono essere univocamente determinati variando per ogni singola attività. Si consiglia di valutare attentamente tali costi di gestione poiché possono avere incidenza rilevante nella determinazione del risultato di esercizio.*

## 6. INFORMAZIONI SUL PERSONALE (NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

<b>N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE</b>	<b>4</b>
--	----------

<sup>6</sup> Per Margine di contribuzione si intende quel valore percentuale medio al netto degli sconti eventuali che serve a coprire tutti i costi di gestione tipici del punto vendita. La regola per determinare il suo valore assoluto è: Fatturato netto Iva – Costi delle materie prime; per calcolarne la percentuale, il risultato dovrà essere diviso per il 'Fatturato netto Iva' e moltiplicato per 100.

<sup>7</sup> Per Margine operativo lordo (Risultato operativo di gestione) si intende quel valore dato dalla differenza tra il valore della produzione e il costo dei beni e servizi acquistati, dopo aver dedotto il costo del lavoro ed al lordo degli ammortamenti.

- DI CUI PERSONALE FULL TIME	4
- DI CUI PERSONALE PART TIME	

ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA	
---	--

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

TITOLO DI STUDIO RICHIESTO	Diploma Scuola Secondaria di II Grado
----------------------------	---------------------------------------

ATTITUDINI GENERALI	Spiccate capacità commerciali e di gestione delle Risorse Umane
---------------------	---

PROPENSIONI	Attitudine alla vendita e al lavoro in Team
-------------	---

COMPETENZE SPECIFICHE	Abilitazione all'esercizio della professione attraverso Iscrizione presso la Camera di Commercio (Art. 73 Dlgs 59/2010)
-----------------------	---

FORMA GIURIDICA RICHIESTA	Società di persone
---------------------------	--------------------

ALTRE INFORMAZIONI	
--------------------	--

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Oltre 150 giorni di formazione all'anno per il franchisee e i suoi collaboratori, suddivisa in formazione "base", formazione "tecnica" e formazione "manageriale".

## 9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it) o sul sito [www.autoimpiego.invitalia.it](http://www.autoimpiego.invitalia.it). Consigliamo, inoltre, di prendere preventiva visione: D.Lgs 185/2000 e del D.M. 295/2001.

Le agevolazioni previste non possono superare complessivamente il limite del "de minimis" pari a 100.000 € e possono finanziare sia investimenti che costi di gestione. E' previsto:

- **per gli investimenti:** un contributo a fondo perduto e un mutuo a tasso agevolato
- **per la gestione:** un contributo a fondo perduto

L'entità dell'agevolazione non è predefinita, ma è il risultato di un calcolo che tiene conto dell'ammontare degli investimenti, delle spese di gestione e delle caratteristiche del mutuo a tasso agevolato (durata, entità e tasso). Il **calcolo** è effettuato nel rispetto del principio che prevede un **importo a mutuo agevolato non inferiore al 50%** del totale delle agevolazioni concedibili (investimenti + gestione) (L.289/2002 art.72 comma 2 lett.a). Per effetto delle diverse incidenze delle singole componenti sul "de minimis", non è possibile determinare a priori l'ammontare massimo dell'erogazione complessiva.

L'ammontare e la tipologia dei beni ammessi alle agevolazioni – per investimenti e gestione - **è determinata esclusivamente da Invitalia** sulla base della valutazione effettuata sui singoli progetti e le agevolazione sono erogate dopo la conclusione del contratto tra Invitalia ed il Beneficiario. Tutte le spese riconosciute sono solo quelle sostenute successivamente dalla data di ammissione e NON dalla data di presentazione della domanda alle agevolazioni. In generale è prevista l'erogazione in **due soluzioni**.

<b>INVESTIMENTI</b>	Dopo la firma del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una <b>1° erogazione (SAL)</b> compresa tra il 30% ed il 60% del totale delle agevolazioni per gli investimenti presentando fatture non quietanzate	Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60gg. per la materiale erogazione.
	Il <b>saldo</b> potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	
<b>CONTRIBUTI GESTIONE</b>	Potrà essere richiesto un <b>anticipo</b> pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività	Dalla presentazione dell'ideonea documentazione passano mediamente 60/90 gg. per la materiale erogazione.
	Il <b>saldo</b> sarà erogato al beneficiario, sulla base di fatture quietanzate (pagate)	

### SPESE NON FINANZIATE E NON RICONOSCIUTE

1. Garanzie personali e/o reali richieste dal franchisor e relative alle obbligazioni nascenti dalle forniture di beni e/o servizi relative all'attività oggetto di franchising
2. Coperture parziali e/o totali di IVA
3. Oneri finanziari relativi a mutuo agevolato
4. Stipendi, salari, provvigioni agenti di commercio, royalties al franchisor
5. Tasse, imposte ed oneri contributivi
6. Spese di ristrutturazione eccedenti il limite del 10% del totale degli investimenti in beni materiali ed immateriali