MONDO IMMOBILIARE

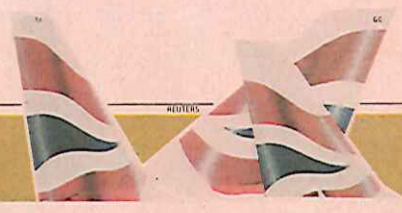
'REND, I PROTAGONISTI, LE SOCIETÀ DEL REAL ESTATE E DELLA FINANZA

Il Sole 24 ORE

Sabato 16 Febbraio 2008

Supplemento al numero odierno del Sole-24 Ore - Poste Italiane Sped. in A.p. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, c.1, Dcb Milano

tore responsabile ccio de Bortoli | a cura di Evelina Marchesini



eroporti. Heathrow sfida Charles de Gaulle ▸ pagina 3

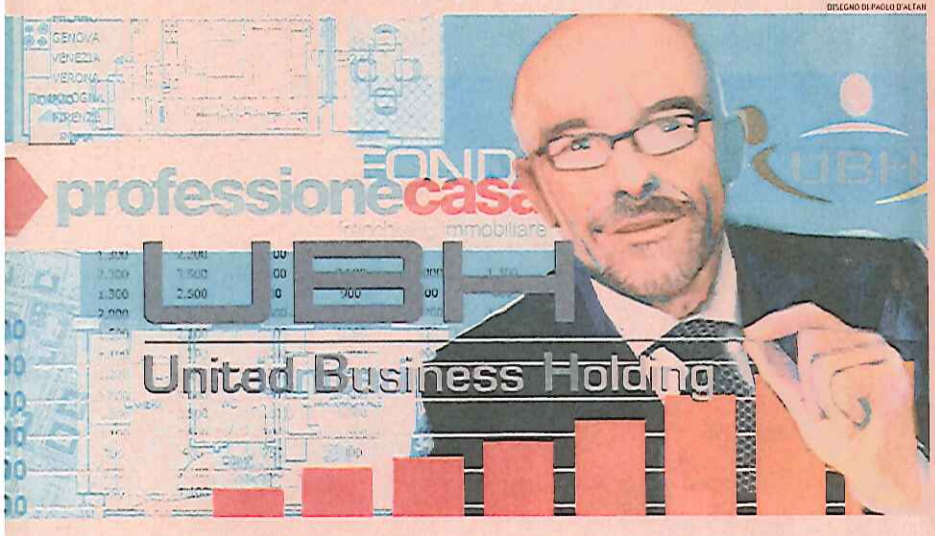
Settori. Guerra agli sprechi nei quartieri d'affari ▸ pagina 5

Agenzie. Arriva in Italia la piattaforma Emulis ▸ pagina 17

An Ameri Appra

WV

nberto Botti. Il numero uno di Ubh spiega l'aggregazione con Gabetti e anticipa il piano industriale



DISEGNO DI PAOLO D'ALTAN

L'IDENTIKIT

Umberto Botti *(nel disegno)*, sposato con una figlia, è nato a Milano nel 1961. Dopo gli studi comincia a lavorare nella mediazione immobiliare, ma presto diventa imprenditore. Nel 1986 fonda Professionecasa con la prima agenzia a Milano. Nel 1996 trasforma il gruppo in franchising immobiliare. Nel 2006 Botti fonda Ubh, holding di partecipazioni in vari settori: immobiliare, finanziario, creditizio, assicurativo, editoriale, nelle costruzioni, negli arredi in kit, nella formazione e nei servizi. Contestualmente, Botti ha dato vita alla Fondazione Ubh impegnata in progetti a favore dei bambini bisognosi.

«Resteremo in pochi»

'orte selezione tra gli operatori a causa della frenata del mercato

la Dezza

Un 2008 pieno di novità e ifide. È quello che si presencome un anno di duplice lta per Umberto Botti, pan di Ubh, la holding che dene marchi dell'intermediane immobiliare come Prosionecasa e Grimaldi: da un organizzare con successo tegrazione delle reti in fransing con Gabetti property utions, un accordo nato a lu- 2007 dalla mente di un conente della Gabetti, la socie- valon e che partirà ufficialnte il primo aprile prossi- dall'altro cavalcare senza dite la fase di stabilità che si senta ormai sul mercato mattone. Con i minacciosi ati di burrasca che soffiano lontano, oltre oceano, ma che nella vicina Spagna.

Cosa sta accadendo al merto immobiliare?

Nel 2007 si stima che si sia rificata una flessione delle compravendite in Italia compresa tra il 4,5 e il 6,5 per cento. Al contempo i prezzi sono scesi per gli immobili appartenenti alla fascia medio-bassa del mercato, mentre nel segmento del lusso si sono registrati valori a crescita zero. Credo quindi

OBIETTIVO ESPANSIONE

«Anche se il mattone rallenta, arriveremo a quota 1.900 agenzie entro fine giugno»

che nel 2008 ci sarà una selezione e nell'ambito dell'erogazione del credito resteranno solo i gruppi forti, quelli con potere contrattuale con le banche. In queste prime settimane dell'anno ai rallentamenti dei tempi di vendita si stanno aggiungendo problemi nel segmento mutui anche se soltanto per le categorie più a rischio.

L'accordo con Gabetti ovvierà a eventuali crisi?

Direi di sì. Questa intesa, che si concretizzerà nel conferimento a due società controllate dai due gruppi delle reti franchising dell'intermediazione immobiliare e creditizia, ci permette di creare una newco per l'intermediazione immobiliare più forte in grado di confrontarsi sul mercato con il primo gruppo del nostro Paese, ossia Tecnocasa.

Quali obiettivi vi siete posti quindi?

Il target per la sezione mutui è di arrivare a dare alle banche pratiche che siano state già completamente lavorate. L'erogato alla fine del 2007 era pari a 1,2 miliardi di euro ma l'obiettivo è di raggiungere un erogato di due miliardi entro il 2009.

Cambia qualcosa nell'azionariato?

No. L'azionariato di Ubh è suddiviso tra me, che posseggo il 56%, Banca popolare al 17,5% e la quota restante è nelle mani del management.

Come si presenterà dunque la struttura finale delle nuove società?

Sarà composta da tre newco: immobiliare, finance (che raggruppa le diverse reti creditizie) e finance corporate. In una prima società, partecipata al 51% da Gabetti property solutions agency e al 49% da Ubh, confluiranno i marchi Gabetti franchising agency, Grimaldi franchising e Professionecasa. All'interno di questa newco ci saranno Bruno Vettore come a.d. e vicepresidente di Gabetti franchising, Fabio Guglielmi come a.d. e presidente di Professionecasa e Jacopo Grimaldi a capo di Grimaldi (presidente della newco sarà Umberto Botti, *ndr*).

In base a quanto evidenzierà il piano industriale quinquennale che presenteremo a breve, questa società avrà un fatturato aggregato di 18 milioni di euro nel 2008 e un Ebidta di 3,5-4 milioni di euro.

In una seconda società, partecipata al 51% da Ubh e al 49% da Gabetti property solutions, confluiranno invece le attività di mediazione creditizia e brokeraggio assicurativo dei due gruppi, con i marchi G.finance, Rexfin, Assirex, e delle due partecipate MutuiStar e MutuiTime. Il fatturato consolidato 2008 sarà pari a 30 milioni di euro, escluse le partecipate. Con Gabetti condivideremo il controllo di gestione di tutte le nuove realtà.

Pensate anche a proseguire l'espansione per acquisizioni?

Qualcuno si è proposto. Si tratta di gruppi da 100 punti vendita circa. Ci stiamo pensando.

Continua ▸ pagina 4

* IL PUNTO *

Le Siiq tra paradossi e pregi

di **Evelina Marchesini**

Il *count down* è partito e gli studi degli advisor immobiliari hanno già girato le clessidre sulle scrivanie e attivato i contatori delle parcelle. Già, perchè chi vuole trasformarsi in Siiq – o fare uno spin-off di attività e dare vita a una Siiq – non ha più molto tempo, il termine fissato dalla normativa e confermato dalla recente circolare di applicazione è quello del 30 aprile prossimo. Termine, questo, vincolante anche per le Siinq, le società immobiliari non quotate, che potrebbero essere inserite nella catena di controllo societaria delle specializzate in real estate.

Intanto il mondo immobiliare si è diviso in pro e contro Siiq, con nomi illustri delusi e soggetti insospettati che si leccano i baffi. Se è possibile tirare già qualche somma, si può prevedere innanzitutto un paradosso e cioè che una figura societaria studiata per il real estate e per rendere il mondo immobiliare italiano più competitivo a livello internazionale sia in realtà molto più conveniente per soggetti extra-settore che per gli attuali protagonisti del mattone. Il passo in avanti di Intesa Sanpaolo rivela che banche e assicurazioni sono i soggetti che possono trarre i maggiori vantaggi, mentre chi si dedica al trading e allo sviluppo farà bene a continuare a utilizzare i cari vecchi fondi immobiliari. E poi un'altra cosa: le Siiq non sono aperte ai soggetti extra Ue, ma ai Paesi Ue sì. Il che è una bella notizia, perchè già si prevede una buona adesione alla formula da Francia e Germania (se ne parlerà anche al prossimo Mipim di Cannes), ma anche un brutta notizia per chi vedeva probabile un ritorno di interesse per l'Italia da Oltreoceano.

Asset allocat

Dal ter spirag per i re

Davvero difficil re si evolverà il 200 vestitori immobili gnali di ulteriori ral ti dell'economia ita si dei mercati inte Spiragli di ripresa menti, tuttavia, sem vare in questi ultimi cuni settori, princ dagli uffici. E sono uffici a raccogliere consensi anche in prospettive di recup ditività, sia a livel che a livello europ presa che è certo tu fermare nel corso mi mesi, ma che cor riva dopo oltre due cutivi di ribassi.

Stazionario il ret sia quello dei gra commerciali e com "accontenti" di ritor to brillanti, ma alm ti. E anche qui il s condiviso da analis

SPECIALE TURIS

Investiti n La mappa

La mappa del ha registrato 102 m *disegno, il Danieli* Un

'OSSERVATORIO

esidenziale stabile, su gli edifici di classe A

ercato residenziale zionario nelle prime timane dell'anno. Nel ziario salgono leggermente i noni medi (soprattutto al di ori delle top location). manda per uffici superiori ai lle mq, ma sempre di Classe

umenta la domanda di estimenti nella Gdo, sia di

I prezzi

Prezzi medi di vendita degli immobili in alcune città italiane (febbraio 2008). **Dati in euro al mq**

	Residenziale	Terziario/uffici	Commerciale *	Industriale
MILANO				

LE SOCIETÀ

Aareal Bank *(4)* Assifact *(17)* Associazione italiana porti turistici dell'Adriatico *(10)* **B**aglioni *(11)* Bdh *(11)* Beni Stabili *(8) (9)* Blackstone *(13)* Bnl fondi immobiliari *(7) (8) (9) (11) (15)* Boscolo *(8) (9)* British airways *(3)* Bulgari *(3)* **C**astello Sgr *(11)* Cb richard ellis *(7)* CB Richard Ellis Hotels *(7)* Cmc group *(17)* Colonial *(13)* Comune di Venezia *(5)* Consultique *(13)* Cushman & Wakefield *(7)* **D**ior *(3)* **E**pad *(5)* **F**elix *(17)* Investment Corporation of Dubai *(13)* Ipd *(4)* **J**ohn Taylor *(17)* Jones Lang LaSalle Hotels *(7)* **M**andarin oriental hotel group *(8) (9)* Margheri *(3)* Metha Group *(8) (9)* Morris *(11)* Mps *(11)* **N**h Hoteles *(8) (9) (11)* Nomisma *(4) (13)* Nozaleda *(13)* **O**perae *(10)* **P**irelli Re Sgr *(15)* Pirelli Real Estate *(8) (9) (11)* Portillo *(13)* Prada *(3)* **R**e Factor *(17)* Reag *(7) (11)* Realty Vailog *(10)* Riofisa *(13)* **S**cenari immobiliari *(4)*