

LA SOCIETÀ CONTA DI RAGGIUNGERE IL RISULTATO ENTRO IL 2010 CON IL NETWORK IN FRANCHISING

# Mille agenzie per la rete Gabetti

La presenza sarà rafforzata nelle grandi città, specie a Milano, Roma e Torino. Prosegue la trasformazione dei punti vendita diretti, un centinaio dei quali sono ora indiretti. Per fine anno attesi ricavi per 10 milioni

DI TERESA CAMPO

**C**rescita della rete in franchising per Gabetti. Che, o quasi due mesi dall'annuncio della chiusura delle 104 agenzie immobiliari dirette e della fuoriuscita del personale relativo, illustra la situazione a fine 2008 e gli sviluppi per l'anno a venire. Chiuse in primo luogo per ridurre l'impatto dei costi fissi, pesanti nell'attuale fase di crisi del mercato degli immobili residenziali, molte delle ex agenzie dirette (presenti a Milano, Roma, Napoli, Bari, Torino, Bologna, Firenze e Cagliari) si sono subito trasformate in punti in franchising. «Al personale è stato dato infatti diritto di prelazione nel rilevare l'attività», ha spiegato Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti franchising agency, «e a oggi il 40% del totale, un centinaio di persone in tutto tra dipendenti e collaboratori, ha optato appunto per la trasformazione in

operatori indipendenti, cioè piccoli imprenditori che gestiscono l'attività di intermediazione, ricercando autonomamente il punto di equilibrio tra costi e ricavi». In parallelo Vettore ha proseguito nella già prevista attività di sviluppo della rete indiretta, col risultato che per fine anno il numero delle agenzie in franchising dovrebbe attestarsi intorno alle 750 unità, in linea con il target prefissato a inizio 2008, più un altro centinaio derivante dalla trasformazione delle ex agenzie dirette. L'obiettivo comunque è di dare ulteriore impulso alla crescita del network di punti vendita nel prossimo biennio, con un target attorno al migliaio di agenzie per fine 2010. «In due anni abbiamo calcolato di poter aprire 115 nuove agenzie», ha proseguito l'ad, «rafforzando in particolare la presenza in diverse grandi città, di fatto le stesse dove operavano le agenzie dirette». A Milano quindi sono previste 25 nuove aperture da aggiungere alle 25 preesistenti, a

Roma, nel territorio all'interno del raccordo anulare, si passerà da 35 a 70, a Torino da 15 a 25, «così che ci sia un punto vendita Gabetti ogni 30 mila abitanti», spiega Vettore, «il numero che riteniamo corretto per assicurare gli obiettivi di compravendite e di giro d'affari prefissati. Il numero peraltro non è importante però solo in termini di transazioni immobiliari, ma anche per l'indotto che può generare sotto il profilo di mutui e polizze collegati all'immobile, piuttosto che servizi come per esempio la certificazione energetica». In tema di ritorni intanto, nell'ultimo trimestre i ricavi dell'attività agency di Gabetti comprendendo sia l'attività diretta sia quella franchising (che non è stata scorporata) parlano di 6,274 milioni di euro contro gli 8,446 milioni relativi al periodo luglio-settembre 2007. Per quanto riguarda solo le royalty derivanti dall'attività di franchising (le commissioni di ingresso più i canoni mensili derivanti dall'erogazione di servizi), cioè al netto dei ricavi da intermediazione della rete diretta, il 2008 dovrebbe chiudersi con ricavi intorno ai 10 milioni di euro, che Vettore conta, grazie al piano di sviluppo impostato per il biennio, di portare rapidamente sopra quota 15 milioni. Certo la crisi del settore immobiliare e dell'economia in corso non faciliterà il raggiungimento degli obiettivi, ma Vettore ritiene che la struttura di Gabetti, e del comparto agenzia in generale, sia in grado

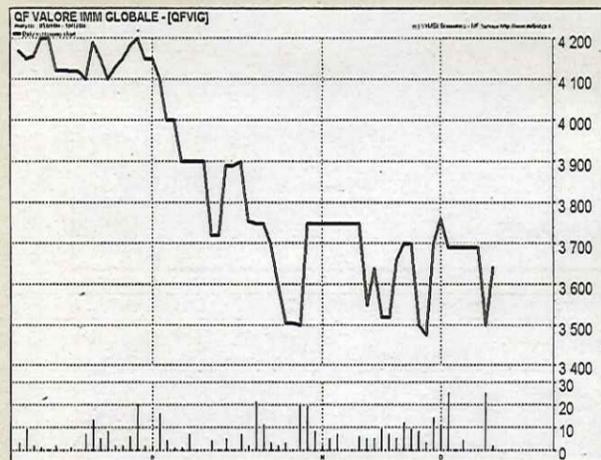
di sostenerla: «le previsioni parlano di una flessione del 15-20% delle compravendite e del 5-15% in termini di prezzi», ha spiegato. «Anche nella peggiore delle ipotesi, cioè di calo del 20% delle transazioni, siamo comunque ben lontani dalla caduta, tra il 30% e il 50%, registrati da mercati come Spagna, Francia e Gran Bretagna. Molti degli nostri operatori hanno già superato con successo la crisi degli anni Novanta, e magari anche quella precedente». Nel frattempo procede la liason tra Gabetti e il gruppo Ubh (marchi Grimaldi e Professionecasa), che l'anno scorso aveva affidato a un'unica JV il coordinamento dell'attività dei tre network. «La strategia di Gabetti, anche in termini di nuove aperture, resta indipendente», conclude Vettore. «Insieme possiamo però presidiare meglio il territorio, sia in termini di offerta di immobili sia come clientela a disposizione». (riproduzione riservata)



Bruno Vettore

## FONDI CHIUSI IMMOBILIARI

Mini-rimbalzo per Valore Globale



Titolo	Nav al 30/06/08	Prz. rif. 10/12/08	Var. %	
			Sett.	12 Mesi
Alpha Immobiliare	3.863,153	2.010	-8,64	-45,50
Atlantic 1	801,211	337	1,51	-31,78
Atlantic 2	731,675	455,24	-8,59	-27,99
Beta	1.178,388	620,2	0,03	-51,74
Bnl Portfolio Imm.	3.037,404	1.602	-1,19	-30,80
Caam Re Europa	2.616,686	955	-3,54	-47,81
Caam Re Italia	3.297,202	1.464,99	-2,66	-34,19
Caravaggio	3.379,033	2.040	2,51	-20,31
Estense Distrib	2.958,649	2.000	-4,76	-18,37
Europa Imm 1	2.452,673	948,98	1,93	-54,38
Immobiliarium 2001	5.653,41	4.540	-1,30	-6,49
Invest Real Sec	2.751,69	1.179,99	2,16	-40,97
Investietico	2.981,35	1.499	1,28	-28,62
Obelisco	2.541,346	939,99	2,06	-58,04
Olinda	694,939	326	2,66	-35,83
Piramide Globale	658,086	350,03	0,01	-39,86
Polis F.di Imm. Banche Pop.	2.448,729	1.051,01	0,10	-40,62
Port Imm Crescita	3.797,041	2.694	1,28	-16,10
Securifondo	3.236,65	2.100	1,45	-14,29
Tecla	652,948	415	-1,06	-29,30
Unicredit Imm Uno	3.532,658	1.600	0,63	-33,55
Valore Imm Globale	5.909,07	3.639,96	-1,36	-16,32

IN FRENATA ANCHE IL MERCATO NON RESIDENZIALE

## Vendita case in calo del 14% nel terzo trimestre del 2008

DI MARIA GRAZIA MORI

**C**ontinuano a rallentare le compravendite immobiliari. Dopo un primo semestre che ha visto una riduzione pari al 12,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (da 890.687 a 780.953), il terzo trimestre 2008 conferma il trend ribassista con un calo tendenziale del 13%. Sono i dati dell'ultimo rapporto dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia del territorio. Per il settore residenziale la contrazione maggiore: con una riduzione del 14% nel primo semestre 2008 confermata da un -14,1% nel terzo trimestre dell'anno. Nonostante la frenata delle compravendite, la quotazione media delle case è cresciuta, nell'analogo periodo, del 4,3% su base annua e dell'1,4% rispetto al semestre precedente. Negli altri settori del mercato immobiliare le compravendite sono diminuite nel terzo trimestre del 12,2% rispetto all'analogo periodo 2007 (-10,9% nei primi sei mesi). «Evidentemente la casa è ancora considerata un bene rifugio e quindi la gente preferisce non vendere in un momento come questo», ha osservato Gabriella Alemanno, direttore dell'Agenzia del territorio, che ha presentato in anteprima una serie di dati del rapporto annuale dell'Osservatorio. Dai dati, comunque, emerge che i prezzi delle case iniziano a decelerare e probabilmente subiranno una flessione in termini reali. Da verificare sarà l'impatto delle questioni mutui sull'andamento del mercato nel 2008. Nel 2007 infatti l'incidenza delle compravendite assistite da mutuo sul totale è stata in media del 49%. L'incidenza è più elevata nel Nord (54,9%) e decisamente inferiore nel Sud (38,8%). La durata dei finanziamenti legati al mutuo ipotecario ha subito

un rilevante allungamento, passando dai 19 anni medi del 2004 ai 23 anni del 2007, un allungamento che secondo l'Osservatorio «si è reso necessario, verosimilmente, per poter mantenere le rate dei mutui a un livello accettabile». Nonostante questo, la prima rata, stimata in base ai tassi d'interesse medi praticati e alla durata del mutuo, è cresciuta in media nel 2007 del 27% rispetto al 2004 e del 13,7% rispetto al 2006 a causa dell'aumento del tasso di interesse. In ogni caso «le compravendite di abitazioni effettuate mediante mutuo si rileva una diminuzione del 9,5% nel 2007 rispetto al 2006, a fronte di un calo delle compravendite generali del 4,6%», ha sottolineato Alemanno, «a causa dell'aumento dei tassi medi di interesse cresciuti notevolmente dal 2004 al 2007 e di quasi un punto percentuale nei primi tre trimestri del 2008, e nella cautela degli istituti di credito a concedere finanziamenti vista la crisi internazionale». Per Alemanno, «la maggiore difficoltà nell'accesso al credito penalizza i potenziali acquirenti con un conseguente calo delle compravendite». Dello stesso parere Gualtiero Tamburini, presidente di Assoimmobiliare, intervenuto a margine del convegno: «La restrizione del credito è un dato di fatto, soprattutto sulle grosse operazioni, e le operazioni immobiliari si fanno a credito. Le grandi imprese del settore si sono fermate perché non sono più aiutate dalla leva finanziaria. Se non si toglie il meccanismo il settore soffrirà in modo piuttosto consistente. In Francia Sarkozy sta intervenendo con agevolazioni di tipo fiscale. Un intervento alla francese anche in Italia non sarebbe sbagliato». Peraltro, la necessità di evitare che l'immobiliare entri in difficoltà vista la sua incidenza sul pil italiano e considerando che secondo molti esperti la crisi attuale è seconda solo a quella del '29. (riproduzione riservata)