

La vita e i gusti di Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti Franchising Agency

# Quando il business è di casa

Il segreto del successo nell'immobiliare è suscitare fiducia  
Sono appassionato di viaggi: amo gli itinerari non tradizionali

DI ELISA PAVAN

La cosa più importante per ottenere successo nel ramo immobiliare? Secondo Bruno Vettore è «una rete di vendita straordinariamente attenta al cliente». Solo con «preparazione professionale e competenza, accompagnate dalla capacità di entrare in empatia con le persone e di generare fiducia», è infatti possibile «distingersi in un mercato come quello italiano, che conta circa 35 mila agenzie su tutto il territorio». Vettore, nato a Rovigo nel '61, è amministratore delegato di Gabetti Franchising Agency, parte di Tree Real Estate, società di franchising immobiliare, nata dall'aggregazione della rete di franchising immobiliare di Gabetti con le reti del Gruppo Ubh, Grimaldi e Professionecasa. Tree Real Estate conta circa 1.500 agenzie in tutta Italia ed è controllata da Gabetti Agency, a sua volta posseduta al 100% da Gabetti Property Solutions. L'a.d. festeggia oggi 25 anni di carriera, un percorso iniziato a Milano, città in cui Vettore si trasferisce da bambino con la famiglia e dove comincia a lavorare come ragazzo di bottega. Presto però approda alla vendita di case.

«Ho iniziato come agente immobiliare, e mi sono affiliato al network di Tecnocasa, diventando poi responsabile del settore formazione e infine occupandomi dello sviluppo della rete».

Dopo tanti anni di lavoro, però, Vettore sente la voglia di giocare su altri campi e si lancia nell'avventura di Pirelli Re, curando lo start-up della società e la creazione di una rete franchising, «chiudendo oltre 1.000 contratti e aprendo circa 600 agenzie sul territorio», come ricorda. L'esperienza «è stata significativa sia dal punto di vista personale sia professionale, in quanto ho potuto apprendere i criteri con cui opera una realtà multinazionale».

Conclusa questa esperienza, Vettore passa al gruppo Ubh, che a marzo entra nell'azionariato di Gabetti Property Solutions. «Questo passaggio», racconta Vettore, «rappresenta la sintesi perfetta delle due fasi professionali precedenti, perché in Gabetti ho trovato sia le componenti di familiarità e di rapporti personali, sia una compagine aziendale e societaria strutturata». E se le persone e la squadra di vendita sono indispensabili nell'ottenere fiducia sia presso i clienti che affidano all'agenzia le loro proprietà sia presso quelli che cercano immobili, è anche vero che il mercato si sta trasformando. «In Italia c'è un ritardo informatico rispetto ad altri paesi, ma ormai una persona in cerca di casa su tre per informarsi parte da internet. Non a caso Gabetti è attenta al sito internet, che fornisce nuovi servizi come la ricerca su mappe satellitari, per capire la collocazione dell'immobile nella città, i virtual tour a corredo dell'inserzione e My Gabetti Space, con servizi dedicati agli utenti registrati».

La prima passione che Vettore ha, al di là del suo lavoro, sono i viaggi. «Non mi piacciono le vacanze tradizionali», racconta l'a.d., «e preferisco itinerari di scoperta. Ho girato gli Stati Uniti, il Messico, l'Egitto, la Turchia e l'Australia, ma amo anche le città europee. Per lavoro inoltre», racconta l'a.d., «giro l'Italia settimanalmente. Un viaggio recente che mi ha molto colpito? Quello in Barbagia, la regione centrale della Sardegna». E proprio viaggiando per l'Europa Vettore ha imparato ad amare i musical. «Sono un appassionato, ne avrò visti una trentina», ammette. «Generalmente aspetto che arrivino in Italia, ma ho potuto apprezzarli anche in lingua originale a Broadway e Londra. I preferiti sono Chorus Line, Jesus Christ Superstar, Hollywood e il Mago di Oz, oltre all'intramontabile Cats». Ogni domenica Vettore si ritaglia uno spazio per giocare a calcetto. «Alle 9 di mattina», racconta, «ho l'appuntamento fisso con un gruppetto di amici. Giochiamo ancora, nonostante l'età che avanza: l'importante è la continuità, per mantenere l'allenamento». Per rilassarsi, invece, spazio alla lettura, ma niente romanzi. Meglio approfondimenti di attualità o biografie. «Il libro che mi ha colpito di più ultimamente però è *L'ultima lezione. La vita spiegata da un uomo che muore*, di Randy Pausch con Jeffrey Zaslow».

Sotto la divisa dell'agente immobiliare, Vettore cela anche l'animo del collezionista. «Mi piacciono le penne stilografiche», racconta, «ne possiedo di Montblanc, Montegrappa e Cartier. Ma quella a cui sono più affezionato rimane una vecchia Parker con il cappuccio metallico. Ho anche una collezione di cravatte: nell'armadio ce ne sono più di 500, di Armani, Hermès, Ferragamo, ma anche di marche sconosciute. Le compro durante i viaggi o quando mi capita di trovarne qualcuna che mi piace». E se 500 esemplari sembrano troppi, Vettore assicura che le tiene davvero tutte. «D'altra parte», aggiunge ridendo, «ora mio figlio ha 21 anni e sta cominciando a usarle». Per gli abiti, infine, sceglie quelli «classici di Cantarelli, abbinati alle scarpe di Campanile».



Foto: Domenico Aliperto

**Bruno Vettore**  
nato a  
**Rovigo**  
il  
**8 luglio 1961**  
professione  
**Amministratore delegato di  
Gabetti Franchising Agency**

## I libro

Quello che mi ha colpito di più ultimamente è *L'ultima lezione. La vita spiegata da un uomo che muore*, di Randy Pausch con Jeffrey Zaslow

Randy Pausch  
con Jeffrey  
Zaslow *L'ultima  
lezione. La vita  
spiegata da un  
uomo che muore*

## I musical

Ne ho visti una trentina, tra i miei preferiti Jesus Christ Superstar, Chorus Line, Mago di Oz e Cats



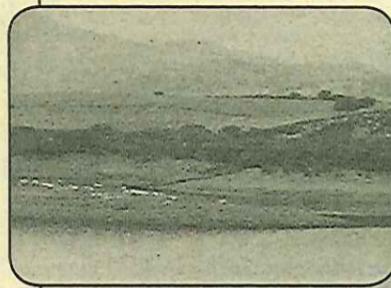
## Il look

Indosso gli abiti classici di Cantarelli con scarpe Campanile (nella foto)



## I viaggi

Non amo le vacanze tradizionali, preferisco gli itinerari di scoperta. Un viaggio che mi ha colpito? Quello in Barbagia



## La collezione

Mi piacciono le penne stilografiche e ne possiedo di Montblanc, Montegrappa e Cartier. Ma quella a cui sono più affezionato rimane una vecchia Parker con il cappuccio metallico (nella foto)

