

## GLI IMMOBILI ITALIANI IN BORSA

L'andamento del Mib immobiliare e dei principali titoli del settore a Piazza Affari



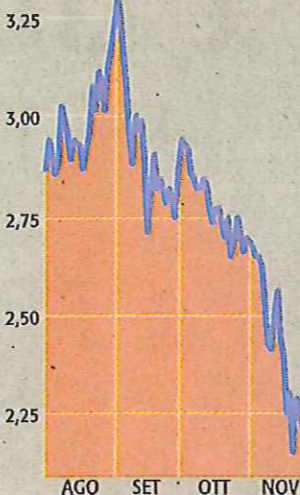
### IL MIB IMMOBILIARE

Andamento a tre mesi



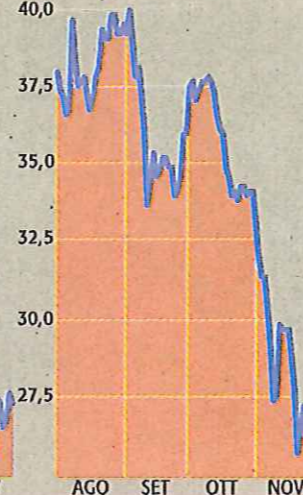
### IGD

Dati in euro



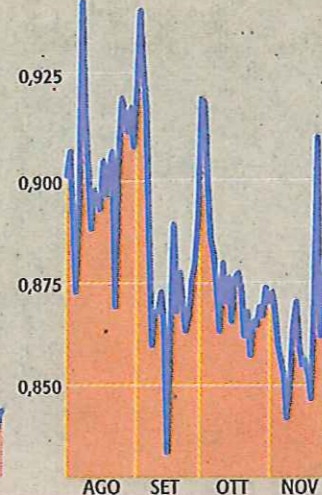
### PIRELLI RE

Dati in euro



### BENI STABILI

Dati in euro



### I TITOLI IMMOBILIARI A PIAZZA AFFARI

Elaborazione Finanza&Mercati

	Capit. min.	Pr./parla. netto	Var.% da inizio anno	Totale return 3 anni ann. (%)
BENI STABILI	1.672	0,82	-27,8	8,6
PIRELLI RE	1.162	1,7	-47,5	-5,2
RISANAMENTO	1.106	2,56	-50,5	31,3
IGD	708	1,11	-38,2	-
IMM. LOMBARDA	544	0,81	-39,3	-3,0
AEDES	376	1,02	-39,9	4,0
IPI	279	1,19	-15,3	20,9
BRIOSCHI FIN.	256	1,66	34,0	11,2
ALERION IND.	217	1,63	-32,7	-3,3
BASTOGI	181	1,37	3,2	25,9
GABETTI	123	1,39	-34,7	5,9

# Il mattone di First Real Estate scopre i mercati americani

La società del gruppo Totality, con un volume d'affari di oltre 105 mln di euro, punta sul mattone Usa. Miami, Orlando e Panama le zone dove l'offerta è maggiore. La crisi d'agosto può essere un'opportunità.

L'andamento della Borsa spaventa i risparmiatori, il mercato immobiliare registra una brusca caduta nelle principali città del mondo e la stampa economica parla ogni giorno di crisi. A bilanciare questo minaccioso panorama ci sono società che continuano a garantire prodotti redditizi. Una di queste è First the real estate, brand del Gruppo Totality, multinazionale attiva nel settore immobiliare, in quello del marketing e della distribuzione.

La società, che solo nel 2006 ha generato un volume d'affari di oltre 105 milioni di euro, vanta una grande esperienza a livello internazionale, che le ha consentito di conquistare un bacino di investitori molto esigenti. Federico Maria Ionta, amministratore delegato di First the real estate spiega quali sono le strategie e le linee guida della società.



ta legislazione in materia immobiliare ed edilizia, sgravi fiscali e incentivi per questo tipo di investimento. Al contempo analizziamo il momento storico che il Paese individuato sta attraversando per poter fare qualche previsione sullo sviluppo economico di quell'area. Gli investitori si sono resi conto nel tempo che non vale la pena acquistare immobili a caro prezzo in Europa quando è possibile comprare in saldo nell'area del dollaro.

**Qual è il profilo del vostro investitore?**

Abbiamo clienti di diversi tipi. L'obiettivo di First è offrire la possibilità al piccolo risparmiatore come al grande investitore, di acquistare immobili nelle località più redditizie del mondo, sotto la guida di un team di professionisti di alto livello, che si assumono l'incarico di tutte le fasi dell'acquisto.

**Che tipo di immobili offrite?**



investire, a partire da 50.000 euro di esborso. A Miami si possono comprare loft in centro in grattacieli prestigiosi a partire da 2.700 euro al metro quadrato. A Orlando ville in campi da golf fatti dai migliori

designer al mondo come Dye a 1.300 euro al metro quadrato. A Panama si può comprare una penthouse in un grattacielo di Philippe Starck a 2.300 euro al metro o si può optare per l'appartamento in riva al mare per 1.200 euro al metro.

**Tutti parlano del crollo del mercato immobiliare. questo non ha influenzato la vostra attività e i vostri clienti?**

No, perché come afferma Warren Buffett, un crollo di questo tipo rappresenta una grande opportunità per chi sa coglierla. Il mercato tornerà a fiorire con il cambio della presidenza americana e la crescita garantirà benefici notevoli a chi investe ora. In ogni cattiva epoca ci sono sempre grandi opportunità per chi sa le cogliere.

Oggi è tornato il momento di riscoprire l'America e di seguire la scia delle più grandi imprese italiane che in questo momento stanno comprando il più possibile oltreoceano.

# Tante le sinergie dall'integrazione tra Gabetti e Ubh

Con l'attribuzione dell'incarico di amministratore delegato della nascente Gabetti Franchising Agency a Bruno Vettore, entra nel vivo il progetto di integrazione delle reti di intermediazione in franchising e delle attività di mediazione creditizia lanciata dal gruppo Gabetti e da Ubh.

L'incarico affidato a Vettore - potenziare e sviluppare la rete in franchising in vista del futuro conferimento nella newco che unirà le agenzie in franchising dei due gruppi immobiliari milanesi - «è impegnativo, ma senz'altro stimolante», dichiara il fresco ad. «Quella di Gabetti è un'ottima rete - dice Vettore - Con un'ottima immagine, consolidata nel tempo, e con numeri importanti (si parla di oltre 650 agenzie, ndr). Il mio principale obiettivo è di consolidare ulteriormente il network di agenzie, arrivando a coprire le zone dove oggi siamo meno presenti».

Un lavoro che, giocoforza, potrebbe essere facilitato dalla firma degli accordi tra le due capogruppo. «L'operazione, che per dimensioni e importanza dei marchi coinvolti pone una frattura sul mercato dell'intermediazione im-

mobiliare, sta già suscitando molto interesse - confida l'ad - Soprattutto tra piccoli operatori, per i quali l'Agency di Gabetti funziona come una specie di calamita». Questo, però, non vuol dire che la rete si lancerà in spese folli. «Siamo molto attenti al mercato, e aperti a chi, volendo fare bene il proprio lavoro, si rivolge a noi - prosegue Vettore - Ma prima credo sia fon-

damentale portare alla luce tutti i vantaggi, in termini di sinergie, qualità e capillarità del servizio e sviluppo di una piattaforma comune generata dall'integrazione delle attività di Gabetti e Ubh».

Eppure le nubi che iniziano ad addensarsi sopra il mercato immobi-

liare italiano cominciano a destare qualche preoccupazione in numerosi operatori. «Parlare di crisi è errato - risponde Vettore - I prezzi stanno sostanzialmente tenendo, e il calo delle compravendite si limita a qualche punto percentuale. Più che altro il mercato della casa si avvia verso una fase riflessiva, dopo anni di sbornia. Una situazione che potrebbe avvantaggiare gli operatori maggiori e con il servizio migliore. Come noi, per esempio».

V.Z.



Bruno Vettore