



IMMOBILIARE 2 PIANO DI RILANCIO PER GABETTI FRANCHISING

Macché crisi, apro mille punti vendita

Nelle sue mani è affidato il rilancio della rete di Gabetti, gruppo immobiliare al centro di una fase di riorganizzazione dopo la flessione dei risultati registrata nel 2007. Così Bruno Vettore (foto), da tre mesi amministratore delegato di Gabetti franchising agency, si è messo al lavoro per portare da 700 a mille il numero di punti vendita nei prossimi cinque anni. Un obiettivo ambizioso, soprattutto in un momento in cui il real estate è in piena crisi e la compravendita di abitazioni è in frenata. «Puntiamo ad aggregare gli agenti che lavorano in proprio i quali, spinti proprio dalla debolezza del mercato attuale, potrebbero trovare in un network come il nostro un punto di riferimento per crescere professionalmente». In effetti, in Italia ci sono oltre 40 mila agenti immobiliari, di cui solo il 25% è affiliato a reti di franchising. Ecco che reclutare 300 nuovi punti vendita entro il 2013 diventa una sfida possibile per Vettore, manager e imprenditore con alle spalle una vasta esperienza nelle reti immobiliari accumulata in 25 anni di lavoro svolto prima in proprio come agente e



poi in gruppi come Tecnocasa, Pirelli Re e Grimaldi (è stato anche per alcuni anni a capo di Assofranchising). Lo sviluppo di questo settore è oggi uno dei punti salienti del piano industriale 2009-2011 del gruppo Gabetti, che quest'anno insieme con Ubh ha dato vita a Tree real estate, società nella quale sono confluite anche le reti in franchising immobiliare di Grimaldi e Professione casa per un totale di 1.500 agenzie distribuite su tutto il territorio nazionale. L'obiettivo è unire le forze dei vari marchi per espandersi in nuovi segmenti di business, ma è anche un modo per recuperare efficienza e margini messi a dura prova dal calo del settore provocato dalla crisi dei subprime. Accanto a Tree real estate opera Tree finance, che analogamente a quanto fatto per la vendita ha aggregato le agenzie di intermediazione finanziaria appartenenti agli stessi gruppi. «Operiamo in ambiti diversi», tiene a sottolineare Vettore, «in base a un modello organizzativo che ormai vede sempre più separate le attività di assistenza alla compravendita di immobili e quelle di concessione di prestiti e mutui». Ed è proprio con un nuovo mercato immobiliare che Tree real estate e la stessa Gabetti franchising agency dovranno misurarsi nei prossimi anni. La frenata nell'acquisto di abitazioni potrebbe, per esempio, spingere gli agenti immobiliari, soprattutto quelli che operano in proprio, a farsi la guerra sulle commissioni. Come risponderà il mondo del franchising immobiliare? «La qualità e l'efficienza del servizio sono destinate ad avere un ruolo sempre più importante», conclude Vettore, «poiché il cliente mai come ora deve essere seguito con professionalità nelle operazioni di compravendita. I margini di intermediazione fanno parte della trattativa privata con il cliente che è sempre aperta».

M.M.

coloro che hanno a disposizione vanno dai 50 mila ai 2-300 mila la ricerca di occasioni di impiego dimentici più soddisfacenti di quelli che offre il mercato azionario o dei Stati». A riprova della spinta che dalla fascia media, c'è il posizionamento strategico di First, nata come boutique dell'immobiliare e ora alle prese con progetti di espansione focalizzate su target più bassi. Entro fine anno la società di Ionta, che ha appena aperto una nuova sede nel centro di Miraflores a Roma, Barcellona, Parigi e Mosca. Altre due boutique sono previste entro il 2009.

Mariarosaria Marchesano

I NUMERI DI CASA

700 sono le agenzie in franchising di Gabetti
mille è l'obiettivo da raggiungere entro il 2013
40 mila è il numero di agenti immobiliari
 in Italia di cui il **25%** è affiliato in reti
 di franchising immobiliare e il **75%** opera
 singolarmente o come emanazione diretta di un
 gruppo **10%** è il peso delle agenzie immobiliari
 (e di mediazione creditizia) nel mondo del
 franchising con un giro d'affari complessivo
 di **2,1 miliardi** di euro e oltre
36 mila occupati

esso, che non sempre offre garanzie e certi. Per contro, il Brasile ha un'economia a crescita e sembra non risentire affatto recessione che ha colpito gli Stati Uniti. viene spiegato nella guida camerale, i per metro quadro dei terreni edificabili dai mille dollari al metro quadrato, quindi di 700 euro, nelle zone non ancora zuate, ai 15 mila dollari (circa 9.500 euro) aree più prestigiose (ma nelle spiagge se ci possono essere lotti che arrivano anche milione di dollari).