

IMMOBILIARE

I piani di 7 gruppi a confronto

# 2009, l'anno del consolidamento

È questa la parola d'ordine dei principali network che annunciano, comunque, l'avvio di ricerche mirate per quanto riguarda i nuovi affiliati.

di Marcella Persola

**P**arola d'ordine consolidare. Sembra essere questo l'intento con il quale si muoveranno gli operatori immobiliari nel corso del 2009. L'anno precedente si è chiuso per i sette network da noi interpellati in modo positivo, chi più chi meno ha registrato una crescita sia in termini di apertura di nuove agenzie, o di contratti di affiliazione sia in termini di fatturato e utile di esercizio. «Con un fatturato aggregato pari a 47.325 milioni archiviamo un +5% rispetto allo scorso anno» sottolinea **Dario Castiglia**, presidente **RE/MAX Italia**. «La nostra carta vincente è il nostro modello organizzativo, basato sulla tipologia dello

studio associato. Un modello che lascia al professionista lo spazio di crescere e sviluppare l'attività senza vincoli di zona» continua Castiglia. Per il 2009 **RE/MAX** ha intenzione di aprire altre 45 agenzie su tutto il territorio nazionale. Anche **Tecnocasa** ha chiuso il 2008 in modo positivo, seppure i numeri siano pressoché simili a quelli del 2007, dal punto di vista del numero di agenzie. Il network tra i più numerosi, considerano sia **Tecnocasa Franchising**, sia **Tecnorete**, ha visto incrementare i ricavi del 10% e ha aperto 40 nuove unità. «Vogliamo consolidare alcune aree» precisa **Luigi Sada**, consigliere delegato di **Tecnocasa Franchising SpA**. «Ma

proseguiremo nella nostra strategia capillare non privilegiando nessuna area in particolare» continua Sada. Confermare la posizione acquisita è anche nell'intento di **Professionecasa**. «Nel corso del 2008 abbiamo sostituito molti affiliati» racconta **Fabio Guglielmi**, amministratore delegato. Infatti, invece di aprire nuove agenzie e chiuderne altre, la società ha optato per la sostituzione di affiliati intenzionati a lasciare il gruppo con altri desiderosi di entrare a farne parte. «Ci sembrava una soluzione molto più ragionevole. Possiamo dire che la rete è cresciuta del 12-13%». E nel 2009 il target è di un ulteriore incremento del 5-7%. «Quello che è importante, nella condizione attuale, è la gestione del territorio. Noi vogliamo confermarci, e proseguire la nostra strategia di crescita che è sempre stata a centri concentrici» prosegue Guglielmi. **Iacopo Maria Grimaldi**, afferma invece che il gruppo da lui presieduto ha come obiettivo di chiudere il 2009 con 300 contratti sottoscritti. Questo perché la rete pensa di risentire positivamente del

## NUMERO DI AGENZIE OPERATIVE PER NETWORK IMMOBILIARE

NETWORK	A.D./PRESIDENTE	AGENZIE AL 31/12/2008	AGENZIE AL 03/2009
Fondocasa	Luca Bogliano	199	212
Gabetti Agency	Bruno Vettore	648	680
Grimaldi Immobiliare	Iacopo Maria Grimaldi	190	186
Pirelli Agency	Beppe Caruso	454	477
Professionecasa	Fabio Guglielmi	558	570
RE/MAX Italia	Dario Castiglia	217	209
Tecnocasa	Antonio Pascha/Luigi Sada	3.201	3.172*

Fonte: elaborazione ADVISOR; \*dato aggiornato a febbraio 2009

## LE SETTE POLTRONE delle reti del mattone


**LUCA BOGLIANO**
**Fondocasa**

Dopo anni alla guida della rete, nel 2008 è eletto amministratore delegato del network.


**BRUNO VETTORE**
**Gabetti Agency**

Tecnocasa, Pirelli RE, Grimaldi Immobiliare sono alcuni dei gruppi immobiliari che ha guidato.


**IACOPO MARIA GRIMALDI**
**Grimaldi Immobiliari**

Nel 2007 UBH assume il controllo di Grimaldi (51%). Il 40% resta nelle mani della famiglia.


**BEPPE CARUSO**
**Pirelli Agency**

Da novembre del 2006 torna alla guida di Pirelli RE Franchising, dopo esperienze in IPI e al Lingotto.


**FABIO GUGLIELMI**
**Professionecasa**

Inizia a lavorare nel mondo immobiliare nel 1989. Dal 2002 è a.d. di Professionecasa.


**DARIO CASTIGLIA**
**RE/MAX Italia**

Genovese di origine e cresciuto in Canada, importa in Italia nel 1995 il modello RE/MAX.


**LUIGI SADA**
**Tecnocasa Franchising**

Responsabile rete, a.d. e ora consigliere delegato sono alcuni degli incarichi assunti da Sada.

processo di ristrutturazione messo in atto nel corso del 2008 che ha portato a una riorganizzazione a livello regionale seguendo lo schema di **Tree Group**. «Le aree di Lombardia, Lazio e Puglia sono quelle nei confronti delle quali abbiamo maggiori aspettative» confida Grimaldi. Infatti sono le aree nelle quali la rete è ancora sottodimensionata. Chi non ha problemi di sottodimensionamento è invece **Gabetti Property Solutions Agency**, che sta procedendo nel processo di riorganizzazione ed efficienza della rete. Nel corso del 2008 le 100 agenzie dirette sono state convertite al franchising non senza clamori e difficoltà. «L'obiettivo è di collocare nella rete franchising 90 agenzie provenienti dalle "dirette" e sottoscrivere altri 90 contratti di franchising» spiega l'a.d. **Bruno Vettore**, che sottolinea come il 2008 si sia chiuso con 740 contratti, 10 in meno rispetto a quelli prefissati.

«Non abbiamo velleitarie volontà di aperture» chiosa **Luca Bogliano**, amministratore delegato di **Fondocasa**. Il network con *headquarter* in Liguria sottolinea di aver chiuso il 2008 con 10 punti di vendita in più nella zona del Triveneto, tutti soggetti che hanno abbandonato altri network e che ambisce a potenziare questa zona con ulteriori 18-20 uffici. Ma che non è intenzione potenziare nessuna area in particolare. «Le opportunità sono ovunque. Noi preferiamo incrementare la performance selezionando con attenzione gli affiliati» conclude Bogliano. E infine **Pirelli Agency** inizia l'anno sotto il segno positivo e recentemente Caruso ha confermato che nell'immobiliare è importante offrire un servizio globale. In quest'ottica l'apertura al servizio creditizio rappresenta un *plus* molto importante. Al quale non si può più rinunciare. E anche Pirelli ha seguito il docet. ■

**Per Gabetti l'obiettivo è incrementare la rete franchising di 180 unità. Grimaldi annuncia 300 nuovi contratti. Professionecasa punta a una crescita del 5-7% entro la fine dell'anno.**