

## Risorse di gran qualità

opo un decennio di crescita a ritmi elevati, per il 2009 si prevede un forte calo per il mercato delle costruzioni. «Dal Dopoguerra, infatti, non c'è mai stato uno sviluppo del comparto così prolungato come quello vissuto nei primi anni 2000», commenta Luigi Colombo, presidente di Ance Lombardia (l'Associazione regionale dei costruttori edili), nel corso della presentazione del terzo rapporto congiunturale a Milano. Le stime dell'indagine mettono in luce una diminuzione degli investimenti in termini reali pari al 4,8% e una contrazione del 5,1% per quanto concerne i livelli occupazionali. Negli ultimi mesi, le imprese hanno verificato gli effetti della stretta creditizia e del venir meno della fiducia di famiglie e imprese. Il 62% degli imprenditori intervistati ha evidenziato difatti problemi nel sottoscrivere nuovi mutui (a settembre

2008 erano il 35,1%); il 59,1% un allungamento dei tempi d'istruttoria; il 54,5% un aumento dello spread praticato; il 38,6% una riduzione della quota di finanziamento sull'importo totale dell'intervento. Quali misure adottare per cogliere la ripresa che arriverà? «Una priorità strategica», conclude Colombo, «è la qualità, da perseguire in tutte le sue declinazioni: nella progettazione e



nell'esecuzione, nella produzione e impiego dei materiali, nel raggiungimento di elevati standard di efficienza energetica e sostenibilità ambientale, e nella sicurezza sul lavoro».

E i progetti, anche in vista dell'Expo 2015, non mancano. A oggi sono 107 i grandi sviluppi che interessano la regione: 85 degli interventi previsti saranno realizzati nella provincia di Milano, cinque a Bergamo e altrettanti a Varese. Per quanto riguarda la tipologia, in 39 casi si tratta di realtà a destinazione mista, che comprendono cioè parti residenziali, commerciali, terziarie e d'in-



Luigi Colombo,

di Ance Lombardia

## La rete vendita è meglio in franchising

Come reagiscono alla crisi le agenzie immobiliari del territorio lombardo? «Molte chiuderanno», spiega Emanuele Barbera, presidente di Sarpi immobiliare, «perché con il ridimensionamento del mercato, gli operatori meno preparati lasciano il passo a quelli che svolgono con migliori capacità la professione. Questo porterà alla chiusura del 50% delle agenzie che sono state aperte in questi

ultimi sei anni e che hanno prosperato grazie al mercato in continua crescita e alla spinta ottenuta dal sistema finanziario». Nel 2008, in realtà, c'è chi si è mosso in maniera oculata per superare la crisi. Come Gabetti, che ha convertito le 102 agenzie di proprietà in franchising. Un cambiamento del modello di business che punta sull'apertura di mille agenzie entro il 2013. «In

un momento di difficoltà del mercato, i nuovi affiliati preferiscono la forza del network all'attività individuale» dice Bruno Vettore, ad di Gabetti franchising agency. Sulla stessa linea è Grimaldi, che fu la prima rete nel 1979 ad adottare il modello di affiliazione. «Poter contare su un rapporto così stretto e diretto con il franchisor è una motivazione vincente; basti pensare che tutti

gli agenti storici ne fanno ancora parte», spiega il presidente Jacopo Grimaldi, che mira ad aprire 500 agenzie entro la fine del 2013. Professionecasa, rete giovane di 550 agenzie, presieduta da Fabio Guglielmi, lancia nel 2009 il primo corso di formazione Energy rivolto agli agenti, sui temi del bioclima, dell'inquinamento indoor, dell'energie rinnovabili e del risparmio energetico.

Da sinistra, Emanuele Barbera di Sarpi, Jacopo Grimaldi, presidente della Grimaldi, Fabio Guglielmi di Professionecasa, Bruno Vettore, ad di Gabetti franchising

