

# BRUNO VETTORE

## IL FUTURO DIPENDE DA NOI

**Bruno Vettore** - Amministratore delegato Gabetti Franchising Agency e Consigliere d'amministrazione Tree Real Estate S.p.a. - è uno dei più noti e stimati manager del real estate italiano. Profondo conoscitore del franchising, è unanimemente apprezzato per la sua determinazione, per la chiarezza delle sue idee e per un metodo di lavoro rigoroso e mirato all'ottenimento dei risultati, come dimostrano ampiamente i successi collezionati in oltre 25 anni di attività.

Nella sua carriera ha percorso l'intera ascesa professionale all'interno di reti immobiliari, da semplice agente immobiliare a manager di importanti marchi, a imprenditore, acquisendo così una conoscenza specifica di tutti gli aspetti operativi e gestionali dei network.

Bruno Vettore, con la sua esperienza e competenza, in questa intervista a "NOI della Grimaldi" ci permetterà di approfondire alcune tematiche relative all'attuale momento economico e di mercato.

**D.** Signor Vettore, in un momento di mercato così particolare quali consigli si sente di dare ai nostri lettori?

**R.** Ritengo che in momenti come questi, peraltro già vissuti nel passato, bisogna paradossalmente "dimenticarsi" del mercato e concentrarsi molto sulla propria attività, moltiplicando la quantità ed il tempo da dedicare al lavoro. Solo attraverso l'applicazione, la volontà ed una fortissima determinazione si può competere sul mercato con risultati accettabili.

Presunzione e rilassamento sono lussi che in questo momento nessuno si può permettere. Come dico spesso ai miei collaboratori: "tappi nelle orecchie" e dedizione massima, senza distrazioni e condizionamenti.

**D.** E quali sono i fattori determinanti per superare con successo periodi come questo?

**R.** L'unica ricetta per il successo di un'azienda, in ogni momento di mercato, sono le persone ed i rapporti tra loro. Il futuro dipende da noi e dal modo in cui sapremo insieme affrontare il mercato. Facendo gruppo, squadra, perché mai come in queste situazioni "l'unione fa la forza" ed è l'unico approccio che può permettere di vincere anche in situazioni complicate.

L'armonia e la collaborazione tra le persone sono elementi sui quali non sono mai stato disposto a transigere. Li ritengo fondamentali, come l'acqua e il sole lo sono per la nostra vita.

**D.** Stiamo attraversando una delle crisi economiche più difficili e complesse del dopoguerra: come si comporta, in generale, il mercato immobiliare italiano?

**R.** Il mercato immobiliare italiano sostanzialmente sta tenendo bene rispetto ai mercati anglosassoni, al mercato spagnolo e a quello dei paesi dell'est europa. In Italia si è verificata una diminuzione delle transazioni pari a circa il 15% nel 2008, che ha portato il numero complessivo a circa 650.000 compravendite residenziali su base annua.

Il mercato italiano è più simile a quello francese, che sta vivendo un ridimensionamento graduale.



**D.** Ma voi "tecnici ed esperti" del settore, questo tipo di dinamica l'avete prevista?

**R.** Direi di sì. Il ciclo immobiliare positivo durava ormai dal 1998 e dopo un decennio era prevedibile un periodo di riequilibrio fisiologico del mercato. Non era invece prevedibile la dimensione mondiale della crisi.

**D.** Che valutazione dà del cosiddetto "piano casa" che il governo sta per approntare?

**R.** Da un punto di vista economico nel breve periodo esprimo un giudizio positivo per il volano che può creare. Da valutare invece nel medio termine l'eventuale depotenziamento di domanda migliorativa, che si sarebbe indirizzata all'acquisto di una nuova abitazione per avere la "camera in più". Un problema di oggi è infatti il surplus di offerta di nuovo, che sarebbe bene venisse assorbito in tempi rapidi dal mercato, per la stabilità delle società costruttrici e degli istituti bancari finanziatori.

**D.** E dal suo punto di vista, gli operatori come stanno affrontando questo periodo?

**R.** Molti giovani colleghi non erano abituati a momenti come questo. Ma io dico loro che questo è il mercato. Il mercato è normalmente difficile, complesso, delicato e competitivo. Il mercato è uno spazio libero dove solo i migliori emergono ed

è un giudice implacabile del nostro lavoro. E solo con forza di volontà, entusiasmo e passione si sta sul mercato. Altrimenti si soccombe. E ricordo anche che spesso dietro ogni problema e ogni situazione difficile, c'è un'opportunità, una prospettiva positiva.

**D.** Per la Gabetti Franchising Agency quali prospettive vede per il futuro?

**R.** Abbiamo una prospettiva impegnativa ma straordinaria! Organizzare in franchising e sviluppare il nostro network anche nelle grandi città: Roma, Milano, Torino, Napoli, Cagliari, Bari, Bologna, Firenze.

Le recenti decisioni della società aprono la strada ad una profonda metamorfosi, di modello e di cultura. E' infatti in corso, con ottimi risultati dei quali sono molto soddisfatto, la trasformazione delle agenzie dirette in agenzie in franchising ed un ulteriore programma di sviluppo per aumentare la presenza e la capillarità del marchio Gabetti nelle grandi città.

**D.** E per finire?

**R.** Un'ultima considerazione, ma credo non per questo meno importante: al centro di questa mia riflessione c'è una parola, un elemento che fa la differenza all'interno di ogni gruppo, all'interno di ogni agenzia e di ogni persona. Questa parola è MOTIVAZIONE. Una spinta interiore, che deriva dal cuore e dalla mente di ciascuno, che a prescindere da ogni difficoltà di mercato, scatena quella forza e quell'energia che sta alla base del fare succedere le cose, farle bene e legittimamente ricavare da esse un'intima, straordinaria soddisfazione.

Dobbiamo essere un gruppo che costruisce soddisfazione, che costruisce benessere e apprezzamento nei collaboratori, nei clienti, negli azionisti ed in tutti noi. Con ottimismo, entusiasmo e passione.

# Gabetti

FRANCHISING AGENCY

Bruno Vettore, dal 1983 al 1994 è stato agente immobiliare prima e pluri-affiliato poi. Nel 1995 ha assunto la carica di Direttore Franchising Tecnocasa, dando un forte contributo all'organizzazione e allo sviluppo della rete ed operando per la divulgazione di tematiche formative.

Dal 1998 al 2002 è stato inoltre Presidente di Assofranchising, l'associazione che raccoglie le principali reti di tutti i settori del commercio.

Nel 2003 è diventato Direttore Generale di Pirelli Re Franchising, di cui ha curato lo start up con risultati sia quantitativi che qualitativi apprezzati da tutti gli operatori del settore, ovvero raggiungendo in un triennio l'obiettivo dei 1000 contratti di affiliazione e oltre 600 agenzie operative.

Nel 2006, raccogliendo l'invito di Umberto Botti al quale è legato, da oltre vent'anni, da sentimenti di stima e amicizia, diventa amministratore delegato di Grimaldi Franchising S.p.A. ed entra a far parte del gruppo UBH, del quale recentemente diventa anche azionista.