

# Immobiliare, Tree Real Estate fa il punto sul settore

*Risultati, previsioni e nuove tecnologie: parla l'amministratore delegato Bruno Vettore*

**I**mmobili, lo stato di salute del settore è al centro dell'intervista a Bruno Vettore, Amministratore Delegato di Tree Real Estate (Hol-

ding controllata da Gabetti Property Solutions, a cui fanno capo le reti di Franchising immobiliare Gabetti Franchising Agency, Grimaldi Immobiliare e Professione Casa).

**Quali sono i risultati di Tree Real Estate, in questa prima parte dell'anno in corso?**

«Estremamente soddisfacenti. Nei primi nove mesi dell'anno il Risultato Lordo è migliorato del 244% rispetto al pari periodo dello scorso anno. Il tutto in ragione di una ottimizzazione dell'attività ovvero di un consolidamento dei ricavi ed una forte diminuzione dei costi. Si è trattato di una gestione del lavoro più ordinata ed efficace che ha portato buoni risultati. Anche da un punto di vista più qualitativo, i miglioramenti sono risultati evidenti attraverso una migliore organizzazione centrale e locale, programmi e novità formative apprezzati

formazioni immobiliari, siano fondamentali. Il nostro gruppo, per velocizzare e semplificare la vendita e l'acquisto di un immobile, ha adottato la piattaforma Treeplat, che consente di integrare in un unico sistema, il gestionale d'agenzia, servizi di mobilità della comunicazione e un MLS che consente agli affiliati di Gabetti, Grimaldi e ProfessioneCasa di trovare, su base volontaria, importanti ambiti di collaborazione, tesi a far aumentare il proprio volume d'affari».

**Cosa vi aspettate dal 2012?**

«Ci attendiamo un periodo di rilancio del mercato immobiliare residenziale e quindi un beneficio complessivo per tutti gli operatori. Ovviamente si tratterà di un miglioramento lento e graduale, nessuna accelerazione particolare, ma un rinnovato interesse verso il mercato immobiliare, inteso sia come investimento "che non tradisce mai", sia come ritrovata possibilità da parte delle famiglie di acquistare la loro prima casa o di cambiare per una soluzione abitativa migliore. Decisivo, naturalmente, sarà il ruolo delle ban-

che e della loro propensione ad erogare mutui».

**Quali sono le possibili innovazioni e le opportunità ancora da svelare per il mercato**

nergie di rete, una importante presenza sul web, attraverso

siti aziendali, portali immobiliari e social network, l'utilizzo di una piattaforma MLS, sono elementi essenziali per poter stare sul mercato in maniera performante. Chi non si adegua ha poche possibilità di ottenere risultati soddisfacenti».

**Come è possibile aumentare le quote di mercato e la redditività?**

«Innanzitutto bisogna cercare di aumentare la quota di mercato che passa attraverso le agenzie immobiliari, attualmente intorno al 50-55 % e ferma ormai da anni su questi valori. Per farlo servono servizi adatti, modernità di approccio, professionalità ineccepibile e una forte sintesi tra l'innovazione e la tradizione. La redditività è una conseguenza di tutto ciò, unita ad una attenta politica dei costi. Spesso si confondono "costi" ed "investimenti". Ritengo che i primi vadano limitati al massimo, toccando il meno possibile i secondi. Per essere chiari considero investimenti tutto ciò che riguarda la formazione, la pubblicità ed i



Bruno Vettore A.D. Tree Real Estate

**Gabetti**  
FRANCHISING AGENCY



**Grimaldi**  
IMMOBILIARE

**professionecasa**  
FRANCHISING IMMOBILIARE

Moltiplica il tuo business,  
entra in Tree Real Estate.



Entra in Tree Real Estate, una realtà unica in Italia: i marchi più dinamici e prestigiosi del mercato immobiliare e 1600 agenzie in tutta Italia. Nato dall'aggregazione delle tre reti immobiliari Gabetti Franchising Agency, Grimaldi Immobiliare e Professionecasa, Tree Real Estate consente formidabili sinergie mettendo in comune esperienze, servizi, clienti e immobili e, grazie all'esclusivo MLS "TreePlat" l'opportunità di fare business più velocemente. **Tree Real Estate: una scelta di valore.**