

ATTUALITÀ

Parola di Bruno Vettore, oggi a.d. e socio di Coldwell Banker Italy, master franchisee per l'Italia del network internazionale di real estate Coldwell Banker. Ecco le ragioni di una scelta strategica che guarda all'evoluzione del mercato

L'immobiliare cambia

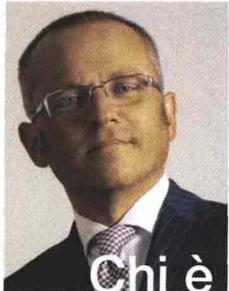
**COLDWELL
BANKER** 
IMMOBILIARE

Affiliarsi a Coldwell Banker richiede una fee di ingresso compresa tra 15mila e 20mila euro. Le royalties sono del 6 per cento sul fatturato annuo, più un contributo del 2,5 per cento, sempre sul fatturato annuo, per il fondo comune per la pubblicità. È compresa anche la piattaforma informatica, il gestionale e la MLS. Il fatturato medio annuo previsto per l'affiliato è di 500mila euro.
www.coldwellbanker.it

Gli addetti ai lavori del franchising sanno che Bruno Vetore può essere considerato un vero e proprio testimonial del settore immobiliare. Per lui parla il curriculum: oltre 30 anni di attività in un percorso completo all'interno di reti immobiliari, da semplice agente a manager di importanti marchi, a imprenditore. E oggi amministratore delegato e azionista di Coldwell Banker Italy, master franchisee per l'Italia di Coldwell Banker, società americana del gruppo Realogy, nata nel 1906 e presente in 49 Stati con 3.300 uffici e più di 100mila agenti immobiliari. Il posizionamento del brand è su una fascia di immobili medio-alta e di pre-

passo

> ATTUALITÀ



Chi è

BRUNO VETTORE

Dal 1983 al 1994: agente immobiliare prima e successivamente titolare di più agenzie immobiliari

1995: Direttore Franchising Tecnocasa.

Dal 1998 al 2002: Presidente di Assofranchising

2003: Direttore Generale di Pirelli Re Franchising

2006: Amministratore Delegato e azionista di Grimaldi Franchising Spa

2009: Vicepresidente e Amministratore Delegato di Gabetti Franchising Agency

2011: Amministratore Delegato di **Tree Real Estate**

2012: Presidente e Amministratore Delegato di Gabetti Franchising Agency, Presidente e Amministratore Delegato di Grimaldi Immobiliare e Presidente e Amministratore Delegato di **Professionecasa**.

2013: Vice Presidente Vicario di Assofranchising

7 novembre 2013: entra nel capitale di Coldwell Banker Italy, leader mondiale nel real estate, e diventa Amministratore Delegato.



Per contrastare il calo delle compravendite di immobili bisogna puntare su formule estremamente flessibili, che non prevedano costi fissi alti ed esclusiva di zona

gio. In Italia oggi le agenzie sono circa quaranta, principalmente nel centro-sud, "ma si tratta di una distribuzione geografica dovuta al fatto che chi ha acquistato il master tre anni fa ha base a Roma. L'obiettivo, anche grazie alla nuova sede di Milano, è la crescita in tutto il paese".

Lo scorso novembre, Bruno Vettore ha risolto il suo rapporto con **Tree Real Estate** ed è diventato socio al 5 per cento di Coldwell Banker Italy, leader mondiale nel real estate, diventandone anche amministratore delegato. **Come è arrivato a questa decisione, in particolare quella di entrare nel capitale dell'azienda?** "La scelta è maturata nel 2013, frutto di una riflessione su alcune forme di cedimento dello scenario dell'immobiliare tradizionale. Credo ci sia bisogno di grandi novità e ho voluto dare anche io il mio contributo, in prima persona". **Che cosa non funziona più, o funziona meno, rispetto anche solo a cinque anni fa?** "Ci sono meccanismi che ritengo superati da tempo, come l'esclusiva di zona o le royalties fisse. Le agenzie immobiliari devono evolversi, e così gli agenti immobiliari. La tendenza al cambiamento nel mondo è in corso già da anni, ma l'Italia fa più fatica perché si innesta in un contesto tradizionale". **Qual è la chiave dei format nuovi che possono imporsi sul mercato?**

"Il punto di partenza è che il numero delle compravendite immobiliari si è dimezzato e per far fronte a questo trend credo che l'unica possibilità sia puntare su formule estremamente flessibili, che permettano all'agente di muoversi liberamente sul territorio senza dover sostenere costi fissi troppo alti, a cui non corrisponde più un volume d'affari altrettanto elevato. Altro punto di forza è la tecnologia, prima tra tutti, la condivisione dei nominativi tramite piattaforme MLS (Multiple Listing Service)". **Qual è il profilo del vostro affiliato tipo?** "Ci rivolgiamo ad agenti immobiliari esperti, che abbiano già una agenzia e conoscano il mercato". **E i vostri clienti tipo?** "Un target con buona disponibilità di investimento. Per esempio, molti acquirenti esteri, con un budget compreso tra 500mila e 2 milioni di euro, interessati a comprare casa nelle principali località turistiche". **Quanto dura il rapporto di master franchising con la casa madre americana?** "L'accordo è di 25 anni a decorrere dal 2009, quando Roberto Gigio, presidente, e Cassiano Sabatini, consigliere di amministrazione, hanno acquistato il master". **Quali sono i vostri obiettivi a medio termine?** "Nei prossimi cinque anni vorremmo arrivare a 200/250 agenzie sul territorio".

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA