

Network. Archiviati i piani di riassetto, i principali player nazionali studiano le strategie in vista della ripresa prospettata per il 2011

Tecnocasa apripista oltre frontiera

Nuove agenzie in Tunisia e Bulgaria - Per **Remax** joint nella mediazione creditizia

Cristina Giua

Primavera, tempo di bilanci per i network immobiliari. Dopo un altro anno chiuso con circa il 20% di scambi in meno, una diminuzione che ha obbligato molti a una serie di riassetto e di tagli, si torna a ragionare sulle strategie di crescita. In ogni caso la ripresa è ancora lontana, se ne riparlerà infatti non prima del 2011.

Questo è vero soprattutto per **Pirelli real estate**. La società immobiliare della Bicocca ha vissuto negli ultimi tempi una fase di stand by in attesa della decisione giunta in settimana dello spin-off dalla

MOTORI SPENTI

Pirelli Re vive una fase di attesa in vista dello spin off dalla capogruppo previsto per la fine dell'anno

IN CRESCITA

Solo Affitti ha beneficiato del calo delle compravendite: i 260 uffici hanno realizzato 21,25 milioni di euro di utili nel bilancio del 2009

capogruppo **Pirelli**. Arrivato l'ok dalle banche sul cambio di proprietà, negli ultimi giorni è stato varato lo spin-off che sarà operativo dal prossimo ottobre. Un nuovo patto

dell'immobiliare, nel quale entrerà anche **Unicredit**, garantirà un azionariato stabile almeno per un primo periodo.

Da due anni a questa parte la rete agency è rimasta stabile a quota 380. In recupero la voce perdite: a livello di bilancio consolidato Pirelli Re nel 2009 ha segnato perdite per 104,3 milioni di euro, quasi la metà rispetto ai 195 milioni di fine 2008.

Il gruppo **Tecnocasa** si conferma il player numero uno tra i network, ma vede ridimensionare sia il fatturato sia il numero di agenzie (si veda tabella in pagina). «Dopo due anni difficili - commenta Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa franchising - stiamo tornando a pensare allo sviluppo delle reti puntando sulle risorse interne, ovvero su chi già lavora in agenzie con marchio Tecnocasa a cui offrire l'opportunità di diventare affiliati». Importante anche la spinta verso l'estero (Tunisia e poi forse Bulgaria e Brasile). «A gennaio - riprende Pasca - abbiamo aperto un'agenzia in franchising a Tunisi, gestita da agenti locali formati da noi: per fine anno, sempre nella capitale tunisina, contiamo di aprire un altro paio di agenzie». L'altro fronte è il brand Immobili per l'impresa, per il quale l'obiettivo entro la fine dell'anno è incrementare il network, oggi a quota 98 punti vendita, con almeno altre 15 aperture.

Un 2009 all'insegna di una

«riossigenazione della rete», come la definisce il presidente di **Tree Group** Umberto Botti, per i marchi di intermediazione di immobili **Gabetti**, **Professionecasa** e **Grimaldi**. «Abbiamo mandato a casa circa 430 affiliati - spiega Botti -, prendendone altri 500: un cambio necessario per essere competitivi su un mercato oggi molto più selettivo rispetto a quello di tre-quattro anni fa».

Passando a realtà più piccole, tuttavia dinamiche malgrado la crisi, da segnalare **Re/Max Italia** che ha chiuso il 2009 con un fatturato aggregato del network di 50,7 milioni di euro (+6% rispetto all'esercizio 2008) e i primi tre mesi del 2010 si sono chiusi con un +30% di fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. L'intermediato del network nel corso del 2009 è stato di oltre un miliardo di euro per un totale di 13mila transazioni, archiviando così un +5,8% rispetto al 2008 quando il valore intermediato è stato di 946 milioni e 500mila euro per 12.620 transazioni. Il parco agenzie è rimasto invariato (a quota 202 con in più 15 contatti firmati per prossime aperture), ma è cresciuto il numero dei consulenti immobiliari che hanno toccato quota 1.350 (+7% sul 2008, quando erano 1.262).

La novità è Money Max già operativa in circa il 60% delle agenzie. La neonata società è il frutto della joint venture tra

Re/Max Italia e Credipass, società specializzata nella consulenza creditizia guidata da Diego Locatelli. Sottolinea Dario Castiglia, presidente Re/Max Italia: «Money Max nasce dall'esigenza di offrire ai clienti del nostro network un servizio completo, dall'intermediazione immobiliare ai servizi in materia di consulenza creditizia, specializzati e taylor-made».

In crescita anche **Solo Affitti**. Il network, specializzato esclusivamente in locazioni, ha tratto vantaggio in questa fase dalla crisi delle compravendite. Sommando il fatturato del 2009 di ognuna delle 260 agenzie si totalizzano oltre 44 milioni di euro, mentre l'utile netto complessivo di tutti i punti vendita è stato di 21,25 milioni di euro (circa 85mila euro per agenzia). Il fatturato del franchisor Solo Affitti è stato di 3,5 milioni di euro (+20% sul 2008 con previsioni di incrementare di un altro 10% il volume d'affari alla fine di quest'anno e del 15% nel 2011). «Vista la crescente richiesta di servizi immobiliari corporate - spiega Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti - abbiamo voluto creare anche RentaSi». Positivi i primi riscontri dal mercato: «Nei primi tre mesi dell'anno - conclude Spronelli - sono state avviate oltre 30 ricerche di immobili commerciali e sono state effettuate più di 40 visite presso le unità immobiliari individuate».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lo stato dell'arte

I dati di fine 2009 delle principali reti immobiliari (fatturato in milioni di euro)



Gruppi immobiliari

Reti creditizie

	Gruppo Tecnocasa*	Remax-Italia	Tree Group**	SoloAffitti	Kiron Partner	Tree Finance***	Epicas
Fatturato 2009	134,1	50,7	21,18	3,5	31,7	9,827	4,2
Fatturato 2008	151,682	47,325	14,24	2,8	41,8	13,552	5,8
Agenzie 2009	3.750	202	1.630	260	376	214	46
Agenzie 2008	4.080	202	1.545	221	446	283	61

Nota: (*) Tecnocasa Franchising, Immobili per l'impresa, Tecnorete Franchising, La Ducale, Tecnomedia, Tecnocasa Advisory; (**) Gabetti Franchising Agency, Grimaldi e Professionecasa; (***) Gabetti Finance, Rexfin, Smartfin e Mutuitime

Fonte: elaborazione Mondo Immobiliare su dati network