

JOINT VENTURE

CINQUE IN CASA E SI SPENDE MENO

Due società, cinque marchi, quattro amministratori delegati: i gruppi Gabetti e Ubh, fondatori di Tree, fanno il bilancio del primo anno di convivenza. Faticosa, ma conveniente. di Ilaria Molinari

Due joint venture, cinque marchi, quattro amministratori delegati. Ma un unico obiettivo: creare sinergie nei costi e aumentare la potenza d'urto sul mercato. L'accordo firmato a marzo tra il gruppo Ubh e Gabetti property solutions, entrambi attivi nell'intermediazione immobiliare e creditizia, ha dato vita a due realtà: Tree real estate (51% Gabetti agency e 49% Ubh) e Tree finance (51% Ubh e 49% Gabetti property solutions).

Un doppio matrimonio dove la «separazione dei beni» è stata sancita sin dal primo giorno: a ciascuno il suo marchio, il suo amministratore delegato, il suo target di clientela, il suo piano di espansione. A tutti, invece, la possibilità di ottimizzare i costi attraverso un'unica base di servizi.

Una riorganizzazione che arriva come risposta a un mercato che soffre. E che fa soffrire: nel 2008, infatti, le compravendite immobiliari sono attese in calo almeno del 10% rispetto al 2007, mentre l'erogazione di nuovi mutui è già scesa del 13% nei primi sei mesi dell'anno.

FINANZIAMENTI IPOTECARI A QUOTA 2 MILIARDI

Gli obiettivi dell'alleanza tra Gabetti property solutions e Ubh prevedono una forte crescita nel numero di contratti stipulati, ma soprattutto c'è il raddoppio nel valore dei mutui ipotecari erogati alla clientela.

TREE REAL ESTATE: Target nuovi contratti 2009-2013					
NOME DELL'AZIENDA	2009	2010	2011	2012	2013
GABETTI FRANCHISING	810	865	930	985	1.020
GRIMALDI IMMOBILIARE	340	405	455	495	530
PROFESSIONE CASA FRANCH	669	719	777	830	865
TOTALE	1.819	1.989	2.162	2.310	2.415

TREE FINANCE: Target erogazioni 2009-2013 in milioni di euro					
NOME DELL'AZIENDA	2009	2010	2011	2012	2013
GABETTI FINANCE	450	605	713	800	942
REXFIN	639	765	882	994	1.118
TOTALE	1.089	1.370	1.595	1.794	2.060

FONTE: UBH

Un dato che dovrebbe essere confermato anche a dicembre.

Dunque, meglio unire le forze, avranno pensato Umberto Botti, alla guida di Ubh, e Ugo Giordano, amministratore delegato del gruppo Gabetti. E lo hanno fatto creando una struttura che, se da una parte presenta rischiosità per la convivenza di tanti «numeri uno», dall'altra, se gestita bene, può portare a una crescita basata sulla forza di più brand. E, quindi, potenzialmente, amplificata.

PIANI DI CRESCITA. Nel franchising, Tree real estate controlla infatti tre marchi: Gabetti franchising agency, Professione casa e Grimaldi immobiliare (questi ultimi due già insieme nel gruppo Ubh). Diversi tra loro per storia, target e presenza sul mercato. Per ciascuno è stato preparato un piano di crescita e ogni singolo manager dovrà portare i risultati condivisi.

«Abbiamo tutti 40 anni circa» spiega Bruno Vettore, già numero uno di Tecnocasa, poi di Pirelli re franchising e di Grimaldi e oggi alla guida dell'ana-

loga divisione di Gabetti. «Apparteniamo a una stessa generazione professionale e siamo stati tutti agenti immobiliari. Questo ci consente di capire e condividere un piano comune». Mettendo da parte le rivalità. «Abbiamo capito tutti che la situazione del mercato ci stava suggerendo di trasformarci da concorrenti in alleati».

I tre network di franchising, infatti, si forniranno in outsourcing da un unico centro operativo che consentirà importanti economie di scala, per esempio, nel marketing e nella comunicazione e potranno accedere a un unico database di clienti e offerte.

Il tutto senza perdere le peculiarità di ogni singola società e lavorando proprio sulla specificità del marchio per favorirne la crescita. Gabetti si concentrerà sulla forza di un brand poco sfruttato negli ultimi anni, ma ancora molto rinomato, per rafforzare l'intesa tra franchisor e franchisee, ridare efficienza ai servizi (formazione, marketing, informatica, assistenza sul territorio) e aumentare le agen-

UNA VETRINA PER TREE
La vetrina di un'agenzia immobiliare con i contratti in esposizione: i marchi del franchising sono Gabetti, Grimaldi e Professione casa.

FOTOGRAFIA



ITRE DEL FRANCHISING



APPARTENIAMO ALLA STESSA GENERAZIONE: CONDIVIDERE UN PIANO COMUNE È PIÙ SEMPLICE.

BRUNO VETTORE
A.D. GABETTI FRANCHISING



ORA SIAMO PIÙ INTERESSANTI PER CHI VUOLE ENTRARE NELLA NOSTRA RETE.

FABIO GUGLIELMI
PRESIDENTE PROFESSIONE CASA



MANTERREMO IL NOSTRO STILE E PRENDEREMO I BENEFICI DERIVANTI DALLE SINERGIE DI TREE.

JACOPO GRIMALDI
PRESIDENTE GRIMALDI FRANCH.

zie in franchising. Professione casa, invece, dovrà sfruttare la «giovane età» del proprio brand e mantenere un approccio più aggressivo e dinamico. «Il nostro marchio è nato solo negli anni Novanta» spiega Fabio Guglielmi, presidente di Professione casa. «Con noi lavorano solo mediatori molto giovani e il nostro approccio piace soprattutto a un target di clientela al di sotto dei 45 anni. Ora siamo più interessanti sia per i professionisti che vogliono entrare nella nostra rete e che vedono un gruppo forte alle spalle, sia per i clienti che ci danno ancora più fiducia».



STIAMO PUNTANDO TUTTO SULLA DIVISIONE DELLE ATTIVITÀ IN AREE DI BUSINESS.

ENRICO QUADRI
A.D. REXFIN E GFINANCE

Un target completamente diverso, invece, è quello a cui punta Grimaldi, un marchio presente sul mercato dal 1965 con una clientela più adulta, che cerca un servizio più «tradizionale». Grimaldi non ha mai fatto della «quantità» il suo punto di forza: fino al 2006 contava

solo 110 agenzie in Italia (ora sono già 200) ed è il marchio con le maggiori potenzialità di crescita. «Prevediamo di raggiungere le 500 unità operative entro il 2012» spiega Jacopo Grimaldi, presidente di Grimaldi franchising, «e lo faremo mantenendo il nostro stile, aprendo agenzie nelle zone più centrali e residenziali

delle grandi città del Nord Italia, e prenderemo i benefici derivanti dalle sinergie comuni messe in atto da Tree».

Nell'intermediazione creditizia, invece, l'incontro tra Gabetti e Ubh ha portato a un'unica nomina alla guida delle due reti che facevano capo a entrambi: Rexfin per Ubh (165 punti vendita) e Gfinance (oggi Gabetti finance, 20 punti vendita) per Gabetti.

Enrico Quadri è l'amministratore delegato di tutta la rete che pure ha mantenuto i due marchi distinti: Rexfin fornirà le agenzie Professione casa e Grimaldi

di, mentre Gabetti finance si dedicherà alle agenzie con marchio Gabetti.

Quadri ha dovuto adeguare il piano di sviluppo già ideato solo per Rexfin (di cui era già alla guida) alla nuova realtà. «Stiamo puntando tutto sulla specializzazione» spiega «da realizzare con la divisione dell'attività in aree di business: mutui per acquisto, liquidità o consolidamento da una parte e credito al consumo, con la creazione di una nuova rete per la cessione del quinto, SmartFin, dall'altra».

ALLARGAMENTO AL MERCATO. «La nuova rete opererà in un primo momento per i marchi del gruppo e poi si aprirà all'intero mercato» dice Quadri. «Entro la fine del 2009 prevediamo di erogare circa 200 milioni che porteranno una marginalità di circa 4 milioni di euro».

Ci sarà poi la rete dedicata allo small business, Tree finance corporate. Sarà partecipata al 49% da Tree finance e al 51% da Innovazione e finanza (holding di controllo di Gfinance, ndr) e si occuperà solo della clientela che fa capo alle piccole imprese.