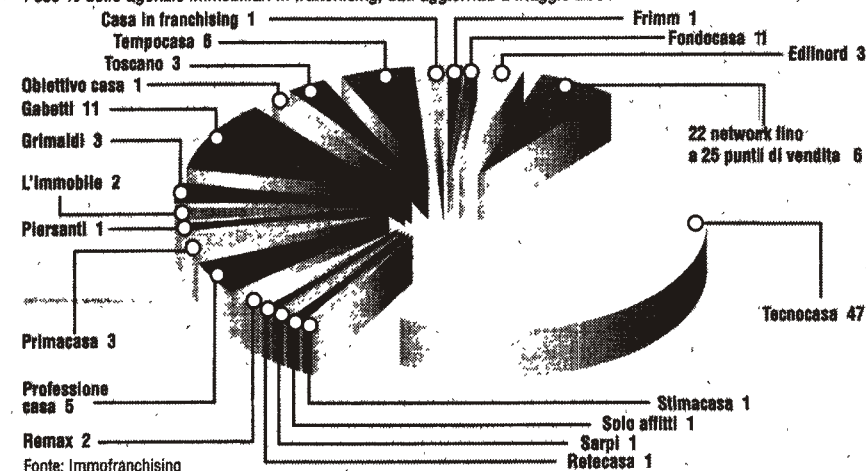


Il mercato continua a correre

Tecnocasa mantiene la leadership con oltre 2.100 punti vendita

LE QUOTE DI MERCATO

Peso % delle agenzie immobiliari in franchising, dati aggiornati a maggio 2001



Ogni anno nascono 150 punti vendita Tecnocasa. Un numero notevole che, tranne i franchisor Gabetti, Professione Casa e Punto Edilnord, le altre 40 catene immobiliari non raggiungono (fonte: Annuario Assofranchising 2001). E Tecnocasa si conferma leader indiscutibile con 2.125 punti vendita in un settore che, complessivamente, ne conta più di 4mila.

«Il business va bene — afferma Bruno Vetore, direttore commerciale Tecnocasa e presidente di Assofranchising — un po' per la bontà della nostra formula di affiliazione un po' per la situazione del mercato». Che sta confermando il buon andamento registrato nel 2000, chiuso con un fatturato di 130mila miliardi di lire nel comparto residenziale (+9,7% sul '99) e con un +15,8% per quanto riguarda quello degli uffici, la maggior crescita dell'ultimo decennio.

Nel 2000 Tecnocasa ha realizzato 60 miliardi di royalty, con un incremento del 4% sull'anno precedente. Il merito di questi risultati è principalmente dovuto alla formazione impartita ai dipendenti. Molti di questi, infatti, fatta un po' d'esperienza chiedono poi alla casa madre di aprire un proprio punto vendita (investimento medio: 40 milioni). Nel 2002 è previsto il lancio, un po' in ritardo rispetto ai tempi annunciati, della banca immobiliare Ada-

lia in partnership con UniCredit che avrà il 90 per cento. La nuova società opererà nel settore dei mutui e nei servizi, offrendo polizze assicurative e prodotti finanziari.

I proventi da segnalazione dei mutui rappresentano una delle voci più importanti nel bilancio del secondo franchisor per numero di punti vendita, la Gabetti immobiliare «che — spiega il direttore franchising Francesco D'Angelo — conta 410 punti affiliati e 124 agenzie di proprietà». L'anno scorso il franchising ha dato ricavi per 7,2 miliardi, 81,7 miliardi il fatturato da intermediazione immobiliare, mentre i proventi da segnalazione mutui, erogati da Banca Woolwich, azionista della società, hanno raggiunto i 1,7,9 miliardi, in crescita del 155% sul '99. Per l'anno in corso la principale novità in casa Gabetti è rappresentata dalla costituzione di una rete autonoma, sia diretta che in franchising, dedicata agli immobili di impresa e di una rete di mediatori creditizi per l'intermediazione mutui.

Fabio Guglielmi, amministratore delegato, e Giancarlo Pinna, direttore affari generali, sono invece i responsabili della crescita di Professione Casa, la catena immobiliare in franchising che ha raggiunto i 320 punti vendita e che l'anno scorso è diventata Spa. Erano 75 a fine '98, 160 a fine '99, 254 a fine 2000. «Professionalità delle persone, formazione e Inter-

net — spiegano — sono alla base della nostra crescita». I punti vendita sono ormai presenti in tutta Italia, maggiormente concentrati in Lombardia, Piemonte, Lazio e Campania. Nel 2000 gli utili sono stati pari a 300 milioni, il fatturato a 3,5 miliardi di lire. «Quest'anno — affermano — prevediamo di chiudere con 6-800 milioni di fatturato, visto che potremo contare anche sui ricavi dei nuovi settori editoria e intermediazione creditizia».

Enrico Bronzo

