

PARLA L'AMMINISTRATORE DELEGATO ROBERTO BUSO

Gabetti, meno debiti e 80 agenzie in più

di Evelina Marchesini

● Il 2017 si è chiuso in netto miglioramento dal punto di vista dei conti e il 2018 ha una fitta pipeline di novità. **Gabetti** Property Solutions ha archiviato l'anno scorso con ricavi operativi di 40,3 milioni, in crescita del 13%, e un risultato consolidato negativo di 2,02 milioni, in miglioramento del 22% rispetto al rosso di 2,587 milioni del 2017.

«Siamo cresciuti, in termini di fatturato, in particolare nell'attività di agency con un incremento del 14% e nei technical services con un aumento dell'8%», spiega Roberto Busso, a.d. del Gruppo. Scendendo nel dettaglio, siamo andati particolarmente bene nella parte di agency che si occupa di frazionamenti e cantieri e nel segmento del lusso, con **Santandrea**, con una crescita rispettivamente del 38% e del 29%. Al 31 dicembre l'indebitamento netto del Gruppo **Gabetti** era di 7,3 milioni, mentre quello della capogruppo era di 12,8 milioni, contro i 12,7 milioni del 2016.

Quanto alle prospettive per l'anno in corso, Busso è positivo. «Il residenziale si sta rivelando l'asset class di investimento di riferimento e il Gruppo **Gabetti** da questo punto di vista è ottimamente posizionato», dice Busso, tanto più che la rete ha visto l'evoluzione da figura di intermediazione a punto di riferimento per la consulenza a 360 gradi, con servizi per la compravendita, i finanziamenti, le assicurazioni e le due diligence per chi vuole vendere. «Poi ci sono i progetti specifici del 2018», aggiunge. Tra questi, quello che riguarda il rilancio del marchio Grimaldi, così come l'anno scorso era stato quello di Professione Casa e l'anno prima del consolidamento di **Gabetti**. «La rete ha chiuso il 2017 con 80 agenzie in più», spiega l'a.d. «sintomo di una grande fiducia sia nel mercato sia nella formula della consulenza globale». Sulla parte corporate Abaco si è ormai specializzata sul property e sulle perizie per i mutui «e abbiamo cambiato la pelle di **Patrigest**, che è diventato un fornitore di servizi in affiancamento agli sviluppatori o agli investitori stranieri che si affacciano sull'Italia», dice Busso. Poi abbiamo risvegliato una

società specializzata in non performing loans, che lavora sull'intero fascicolo di Npl». Busso precisa poi che «per la crescita del gruppo puntiamo anche alla crescita esterna per acquisizioni, non solo interna, in ambiti che non copriamo già, come per esempio nel settore dei servizi in ambito retail». I settori vincenti del 2018? «Nel residenziale il lusso continuerà a sovraperformare il mercato», dice Busso «purchè l'approccio non sia mettendo al centro l'immobile, ma il cliente, in un'ottica di private banking. Poi gli uffici e sicuramente lo student housing».

Dal punto di vista della rete Busso identifica in un centinaio le nuove aperture del 2018. «Nel 2017 abbiamo fatto un passo importante aprendo le sedi regionali, vale a dire poli in cui sono presenti tutti i servizi del Gruppo **Gabetti**, a Napoli, Bari, Bologna, Firenze, Roma, Padova, Milano, Genova e Torino». Quanto alle aree a maggiore sviluppo prospettico, l'a.d. indica la Lombardia, il Lazio, la Campania, il Piemonte con la concentrazione su Torino e Verona per il nord. «Siamo già abbastanza saturi, come Gruppo, sulla Puglia», dice Busso «mentre possiamo svilupparci molto sul litorale dell'Emilia Romagna». Specificamente nel marchio Professione Casa è prevista l'apertura in due regioni non ancora presidiate, il Veneto e la Liguria.

Ma nell'agenda 2018 c'è anche l'estero. «Fino ad oggi abbiamo aperto sei agenzie», spiega Busso «due a Mosca e quattro in Crimea e abbiamo un piano con il nostro partner per proseguire l'espansione». Perché proprio l'area russa? «Intanto perché abbiamo trovato un partner molto più che credibile, proprietario di una banca di credito al consumo, e poi perché il mercato interno sta acquistando sempre più dinamismo e dove i concorrenti non sono così agguerriti come possono essere in mercati maturi. In più crediamo che prima o poi passerà il tempo delle sanzioni e allora saremo ben presenti in un mercato con elevate capacità di spesa che si affaccerà di nuovo verso l'Italia per comprare». E gli obiettivi a livello economico-finanziario? «Avremo una crescita attestata tra il 10 e il 12% dei ricavi del gruppo, senza eventuali aggregazioni», precisa Busso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

