

Metroquadro

Libertà operativa per gli agenti e adozione, da parte della capogruppo, di "zone di rispetto". Per costruire un network capace di qualità innovativa nei servizi. Vettore spiega il successo di Pirelli RE Franchising a un anno dal lancio.



Seguire il cliente sull'intero territorio

Una rete immobiliare che punta a crescere e consolidare la sua "leadership". E' **Pirelli Real Estate**, che per bocca del direttore operativo **Bruno Vettore** (foto nella pagina accanto) spiega a **INVESTIRE** i suoi progetti.

Pirelli RE Franchising, un rete che si è posta obiettivi molto ambiziosi. A più di un anno dal lancio della rete, può delineare un primo bilancio? Avete raggiunto gli obiettivi prefissati?

Nel 2004 è stato raggiunto il primo importante risultato. E' stato centrato l'obiettivo, con un mese di anticipo rispetto a quanto previsto nel piano triennale, relativo alla contrattualizzazione di 500 agenzie. Alla fine dello scorso anno siamo arrivati a 525 e a fine febbraio di quest'anno eravamo già a 565. Continuiamo a porci degli obiettivi molto ambiziosi anche per il futuro, ma che

siamo confidenti di poter raggiungere grazie alla serietà del nostro progetto, all'affidabilità del nostro gruppo, forte di una storia imprenditoriale di successo lunga oltre 100 anni, ed al grande consenso che abbiamo riscosso in questi mesi, durante i quali abbiamo incontrato nelle comunità locali numerosissimi agenti immobiliari interessati alla nostra proposta.

UniCredit Banca per la Casa, Assicurazioni Generali e SelmaBipiemme Leasing sono entrati nel capitale di Pirelli RE Franchising, acquisendo una quota del 10 per cento ciascuno.

Qual è la sua valutazione relativamente a questo ingresso?

La decisione di questi tre operatori di entrare nel capitale di Pirelli RE Franchising con una quota del 10% ciascuno, rafforza la *part-*

nership commerciale già in essere, consolida ulteriormente il progetto e testimonia la fiducia che ripongono nella nostra iniziativa. In questo modo i nostri *partner* diventano anche i nostri soci e sarà ancora maggiore l'impegno con il quale lavoreremo per la messa a punto di prodotti esclusivi e appositamente studiati per i clienti delle agenzie Pirelli RE Franchising. La *partnership* con UniCredit Banca per la Casa ci permette di segnalare mutui dalla diversa durata a tasso fisso, variabile e misto per acquisto, ristrutturazione e costruzione di immobili ad uso residenziale; grazie a SelmaBipiemme Leasing il cliente dispone di una ampia gamma di leasing immobiliari per l'acquisto di immobili finiti, ristrutturazioni e per immobili in costruzione con qualsiasi destinazione d'uso per società e liberi professionisti; attraverso i marchi Risparmio Assicurazioni e



La Venezia Assicurazioni, le agenzie mettono a disposizione polizze assicurative strumentali all'acquisto, tutte garantite dal gruppo Generali, a copertura dei rischi legati all'abitazione ed a tutela del debito residuo del mutuo.

Grandi numeri e obiettivi: che cosa ha fatto la differenza rispetto alle altre catene del settore?

La nostra offerta ha diversi elementi innovativi e caratteristici, il primo dei quali è la possibilità di avere alle spalle un grande gruppo immobiliare come Pirelli RE. Gli affiliati Pirelli RE Franchising hanno infatti la possibilità di sfruttare le sinergie con l'attività della capogruppo, supportando le *business unit* di *asset management* e le società di servizi di Pirelli RE e partecipando ai processi di dismissione di importanti portafogli immobiliari. Nel corso del 2004, le agenzie Pirelli RE Franchising hanno commercializzato sul mercato *retail* circa 300 milioni di Euro di patrimonio immobiliare – sia a destinazione residenziale, sia terziario – proveniente da portafogli gestiti dalla capogruppo. Un altro elemento caratterizzante è il concetto di libertà operativa. Pirelli RE Franchising ha deciso di delimitare delle "zone di rispetto", identificate in base ad un criterio che abbiamo definito di "zonizzazione ponderata", all'interno delle quali la società non apre altre agenzie se c'è n'è già una. A fronte di questo impegno da

Puri Negri & C. comprano Rinascente

Pirelli Real Estate guidata da **Carlo Puri Negri** (nella foto) si è aggiudicata, in cordata con Deutsche Bank Real Estate Global Opportunities, Investitori Associati e la famiglia Borletti i grandi magazzini **Rinascente-Upim** messi in vendita da Ifil. La cordata, assistita da Mcc (Capitalia) come *advisor*, ha messo sul piatto **888 milioni** e ha battuto Beni Stabili-Bc Partners, Aedes-Dubai Investments e Galeries Lafayette-Redevco. La gestione di Rinascente sarà dei Borletti, che tornano così alla loro creatura. Intanto Pirelli RE nel 2004 ha visto il valore aggregato della produzione, al netto delle acquisizioni, ammontare a circa 1.973 milioni con una crescita del 29% rispetto al 2003. Il valore della sola produzione consolidata è di circa 560 milioni, rispetto ai 649 milioni dell'anno precedente. La diminuzione è dovuta, in coerenza con il modello di business del gruppo, al crescente peso delle iniziative di capitale partecipate con quote di minoranza qualificata. Il risultato operativo comprensivo dei proventi pro-quota da



partecipazioni ammonta a circa **157 milioni**, con un **incremento del 23%** rispetto al 2003. La posizione finanziaria netta si attesta su un valore negativo di circa 35

milioni, in miglioramento rispetto ai 40,9 milioni al 30 settembre 2004. Nel 2004 l'attività di *asset management* ha registrato un valore aggregato della produzione al netto delle acquisizioni pari a circa 1.535 milioni, con un aumento del 34% rispetto all'anno precedente. Nel 2004 l'opera di valorizzazione del patrimonio ha permesso di generare vendite a terzi per circa 1.711 milioni e conferimenti a fondi gestiti per circa 2.387 milioni, con una plusvalenza lorda di circa 655 milioni. Le acquisizioni nel periodo sono state pari a circa 2.110 milioni. Infine Pirelli RE ha reso noto che il fondo **Cloe**, collocato a fine giugno 2004, ha avuto un rendimento annualizzato del 12,1%.

parte del *franchisor*, c'è la libertà operativa lasciata ai *franchisee*, che possono assecondare le richieste dei propri clienti su tutto il territorio, senza alcuna limitazione di zona. Questa centralità del cliente è un elemento fondamentale della nostra offerta ed una delle caratteristiche più apprezzate dai *franchisee* che entrano a far parte della nostra squadra.

Inoltre, grazie alle *partnership* di cui parliamo precedentemente, le agenzie immobiliari Pirelli RE Franchising sono un interlocutore di riferimento anche per quanto riguarda mutui, leasing e assicurazioni strumentali, offrendo al cliente un servizio a 360 gradi.

Può descrivere il profilo dell'affiliato ideale per Pirelli RE Franchising?

Il nostro obiettivo non è quello di perseguire uno sviluppo esasperato della rete, ma di costituire un *network* di riferimento per qualità e capacità innovativa dei servizi, per

competenza e per professionalità dei suoi affiliati.

Per questo motivo ci rivolgiamo a dei professionisti di alto profilo già attivi sul mercato, che abbiano un'agenzia propria, con una buona esperienza alle spalle. La decisione stessa di lasciare libertà operativa ai nostri clienti dipende proprio dal fatto che rivolgiamo a dei professionisti già attivi sul mercato da tempo e quindi con una propria clientela consolidata.

Quali sono i vostri prossimi obiettivi?

Il 2005 sarà un anno molto importante per Pirelli RE Franchising che ha come obiettivo di arrivare ad avere una rete di mille agenzie, intensificare l'attività nell'ambito dell'offerta di mutui, leasing e assicurazioni e raggiungere il *break even*. ☒

DI MATTEO MEDIOLA