

Gabetti lancia la rete «Condominio»

www.ecostampa.it

Il gruppo cerca affiliati tra gli amministratori per un nuovo marchio: royalty da 1.200 a 4mila euro per chi aderisce

Michela Finizio

■ A settembre apriranno in diverse città le prime vetrine «Gabetti condominio», il brand della nuova rete di franchising per amministratori, lanciata sul mercato la settimana scorsa dallo storico gruppo immobiliare italiano. L'obiettivo è coprire l'intero territorio nazionale, sia arruolando nuovi affiliati che intendono intraprendere l'attività di gestione (o ne hanno già avviata una) sia tramite la gestione diretta degli immobili delle realtà corporate clienti del gruppo.

A seguire la start up immobiliare sarà **Abaco Team**, realtà interna al gruppo vicina al cliente per interventi di tipo energetico, impiantistico e finanziario. Il servizio di management condominiale arriva sul mercato a pochi giorni dall'entrata in vigore della riforma che, come sottolinea la nota di presentazione del gruppo **Gabetti**, «rende inevitabile

una trasformazione e un'evoluzione della tradizionale figura dell'amministratore». A rendere ancor più avvincente la sfida del franchising per la gestione degli immobili residenziali è la possibilità, introdotta dalla riforma del condominio, di amministrare anche tramite società di capitali, capaci di «offrire maggiori garanzie di trasparenza e professionalità».

Oggi in Italia ci sono più di 320mila amministratori, di cui circa 240mila seguono un solo stabile e gli altri gestiscono in media 80-100 immobili a testa, per un totale di oltre un milione di condomini presenti sul territorio. «Ci siamo accorti che c'era spazio per entrare in questo mercato», afferma Roberto Busso, amministratore delegato di **Abaco Team** da circa un anno, che sta traghettando il gruppo **Gabetti** verso una gestione più moderna, più attenta al residenziale insieme al giovane Armando Borghi, a.d. di **Gabetti Property Solutions**.

È la prima società di filiera di servizi immobiliari, con una rete di intermediazione già diffusa sull'intero territorio nazionale, a tuffarsi nel business del condominio. «A chiedere un servizio di questo tipo inizialmente sono stati i nostri clienti corporate – racconta Busso – che hanno avviato dismis-

sioni e frazionamenti del loro patrimonio. Da questi processi nasce l'esigenza di creare nuovi condomini, definire le tabelle millesimali e un regolamento. Gli stabili passano così da un contratto di property management ad uno di amministrazione». In seguito, un'indagine avviata ad hoc da **Abaco Team** attraverso la rete **Gabetti** ha messo in evidenza come, quello dell'amministrazione, sia un «mercato molto polverizzato con evidenti problemi nell'erogazione del servizio. È un mercato che, se affrontato in modo professionale, potrebbe dare delle soddisfazioni», aggiunge Busso.

Nelle sette città principali italiane in cui è presente **Gabetti** corporate è stata avviata la gestione diretta di alcuni condomini (per conto di una decina di clienti): «Opereremo tutti allo stesso modo, con lo stesso software gestionale – spiega l'a.d. di **Abaco Team** –. Eroghiamo corsi di formazione per chi vuole diventare amministratore, basta avere il diploma di scuola media superiore». Per gli studi di amministrazione già avviati, invece, la scuola **Gabetti** eroga corsi più specializzati, ad esempio per la riduzione dei costi energetici e l'abbattimento degli sprechi in condominio. Sotto l'ombrello del

marchio di franchising, inoltre, c'è spazio per qualche centinaio di nuovi amministratori, che verranno arruolati nei prossimi mesi: chi intende affiliarsi potrà usufruire dei vantaggi del marchio, di un tutor iniziale per l'avvio dell'attività, dell'assistenza legale e fiscale, in cambio di royalties annuali che possono andare da 1.200 fino a 4mila euro a seconda della zona di riferimento assegnata.

Oltre agli amministratori di condominio già attivi sul mercato («che però non abbiano ancora raggiunto una tale massa critica da essere autonomi», precisa Busso), **Gabetti** farà leva sulla propria rete già diffusa a livello nazionale: «I nuovi affiliati – conclude l'amministratore delegato – potranno collaborare con le nostre agenzie di intermediazione, ma con un'altra ragione sociale e un'altra competenza, senza conflitto di interessi. La nuova rete degli amministratori affiancherà quella di intermediazione già esistente». Sul mercato il servizio si propone con tariffe che vanno da 50 a 150 euro per unità immobiliare all'anno (oltre ad una percentuale sulle opere di manutenzione realizzate) a carico dei condomini, a seconda dell'ubicazione e della complessità dell'immobile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

