

**GRUPPO GABETTI:
NEL FRANCHISING PUNTIAMO A 15 MILIONI DI FATTURATO
ENTRO IL 2028**

***In oltre due anni, Gabetti Franchising ha stipulato 207 nuovi contratti
superando quota 740 in tutto il Paese***

***Nel 2025 il nuovo piano di sviluppo prevede l'apertura
di circa 90 nuove agenzie***

Milano, 10 febbraio - A conclusione dell'evento "Making the future 2025" tenutosi a Rimini il 7 febbraio e che ha visto riuniti i top manager del Gruppo Gabetti e tutti i consulenti immobiliari di **Gabetti Franchising**, emerge chiara l'intenzione del Gruppo di concentrare la propria strategia di crescita anche sullo sviluppo della rete, potenziando il valore dell'intermediazione.

Negli ultimi due anni e mezzo, **Gabetti Franchising** ha raggiunto un traguardo storico stipulando ben **207 nuovi contratti**, il che porta il Gruppo ad avere 743 contratti d'agenzia su tutto il territorio nazionale, arrivando a un fatturato di oltre **8,5 milioni di euro** con un EBITDA che supera i **2,2 milioni di euro**.

Il nuovo piano di sviluppo prevede l'apertura di circa **90 nuove agenzie** nel 2025, con 2.500 nuovi consulenti e nuove figure professionali. Si conferma un andamento in crescita del franchising, infatti nel 2023 la rete ha registrato sull'anno precedente un aumento del 4%, nel 2024 è stato del 5,4% e si prevede nel 2025 un incremento del 7% sul 2024.

Elementi chiave della crescita sono stati il cambio del modello organizzativo e operativo, tornando a essere l'unica rete immobiliare del Gruppo, oltre alla possibilità per le agenzie di lavorare in zona libera e non più in esclusiva territoriale. A supporto dello sviluppo un **incremento degli investimenti pubblicitari del 30%** che ha aumentato la visibilità del marchio Gabetti, valorizzando anche i servizi a valore aggiunto e le opportunità del Gruppo offerti alle agenzie.

*"Da quando abbiamo iniziato a proporre il nuovo modello alla rete, sia le nostre agenzie sia il mercato hanno reagito con indiscusso interesse – dichiara **Claudio Sugamosto, consigliere delegato Gabetti Franchising** – Abbiamo valorizzato gli imprenditori della nostra rete,*

puntando a selezionare professionisti di elevata esperienza, inoltre abbiamo attivato una selezione accurata dei nuovi affiliati su oltre 1.000 richieste di informazioni ricevute. Il lavoro di squadra con le altre società del Gruppo è stato proficuo, tanto da raggiungere risultati brillanti, basti pensare che con Monety abbiamo superato i 100 milioni di erogato di mutui. Ma non è tutto. Questo spirito di collaborazione si riflette anche in altre iniziative, pensiamo al progetto delle agenzie corporate, dove colleghi imprenditori, che non si limitano al residenziale, hanno contribuito ad aumentare il fatturato di alcune società corporate. Inoltre, citerei l'iniziativa internazionale, un esempio di come possiamo guardare oltre i confini tradizionali. Le agenzie che collaborano con il nostro partner su Dubai hanno messo a segno diverse operazioni molto interessanti. Questo non è solo un traguardo economico, ma la prova di come la nostra rete possa crescere e posizionarsi con valore sul mercato".

LE AGENZIE RESTANO IL CUORE DELL'INTERMEDIAZIONE, POTENZIATE DA TECNOLOGIA E SERVIZI INTEGRATI

Secondo un'indagine condotta da Gabetti sulla **Generazione Z, su un campione di 600 giovani in tutta Italia**, le agenzie immobiliari si confermano un punto di riferimento cruciale nel processo di compravendita: due giovani su cinque le considerano il canale più autorevole nella scelta dell'abitazione, sottolineando l'importanza del supporto professionale nel percorso verso la casa dei sogni. Il 38% dei giovani italiani tra i 20 e i 30 anni intende acquistare casa nei prossimi cinque anni, preferendo la proprietà all'affitto, scelto solo dal 27%. Nonostante il ricorso a canali digitali come siti web e app specializzate sia diffuso (65%), la consulenza personale degli agenti immobiliari resta insostituibile, soprattutto per chi ha già avuto esperienze dirette con le agenzie. L'indagine mostra infatti che il 60% dei giovani preferisce interazioni fisiche, a dimostrazione del valore della dimensione umana nel settore. Gli agenti immobiliari sono percepiti come facilitatori essenziali nel processo di acquisto e affitto, in particolare per la gestione degli aspetti burocratici (75%), l'assistenza legale (69%), la consulenza creditizia (63%) e i servizi assicurativi (65%).

*"Le agenzie immobiliari restano il cuore pulsante dell'intermediazione, luoghi dove competenza, fiducia e relazioni umane si incontrano. In un'epoca in cui il digitale velocizza i processi, il vero valore emerge dalla qualità del servizio offerto. Servizi integrati come i mutui su misura di Monety, le soluzioni assicurative di AssicuraRE e la gestione delle utenze con Moon consentono alle agenzie Gabetti di offrire un supporto completo ai clienti in ogni fase dell'acquisto o della vendita. Questo approccio integrato non è solo un valore aggiunto, ma una necessità per rispondere alle esigenze di un mercato sempre più dinamico, rafforzando il ruolo delle agenzie come centri nevralgici dell'intermediazione immobiliare, veri e propri hub di competenza, innovazione e calore umano" afferma **Marco Speretta, amministratore delegato del Gruppo Gabetti**. "Il Gruppo con Treere sta investendo per potenziare le agenzie con nuovi*

strumenti tecnologici e partner tali da agevolare la loro attività quotidiana e rendere ogni operazione più efficiente e precisa. La tecnologia è comunque solo un mezzo, ciò che fa davvero la differenza è la capacità delle agenzie di trasformare dati e processi in esperienze personalizzate”.

IL GRUPPO GABETTI

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione.

CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 3386272146

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 3386933868

Daniele Pinosa – daniele.pinosa@secnewgate.it – 3357233872