



LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



btcino for
REAL ESTATE
Un team nazionale a fianco
degli sviluppatori immobiliari



FRANCO VILLANI

1) Sintesi cv personale e professionale

Franco Villani, nato a Novara nel 1962, è Presidente ed Amministratore Delegato di Bticino Spa, società che fa parte del Gruppo multinazionale Legrand, leader globale delle infrastrutture elettriche e digitali per edifici residenziali, industriali, del terziario e per i data center.

Franco Villani si laurea in Ingegneria Elettrotecnica presso il Politecnico di Milano nel 1987 e, dopo una breve esperienza in Enel, entra in Bticino dove assume responsabilità crescenti nelle aree marketing e commerciale sino ad assumere, nel 2014 il ruolo di Amministratore Delegato.

Franco Villani è anche Presidente di Borri Spa, società italiana che fa parte del Gruppo Legrand, attiva nel mercato globale degli Ups.

A livello associativo, Franco Villani è Vicepresidente di Federcostruzioni e delegato all'area Building di Federazione Anie (Associazione Nazionale Imprese Elettriche ed Elettroniche).

2) La realtà Bticino Spa

Bticino Spa è leader in Italia nei componenti dedicati alle infrastrutture elettriche e digitali in ambito residenziale, terziario, industriale e data center.

Bticino è presente in Italia con 10 siti produttivi ed altrettanti uffici commerciali che coprono l'intero territorio nazionale.

Bticino ha raggiunto nel 2024 un fatturato di circa 1,2 miliardi di euro con un organico di 2.700 persone.

L'azienda è cresciuta con continuità, rafforzando la propria leadership attraverso un mix di crescita organica ed acquisizioni mirate che le hanno consentito di ampliare e completare la proposta di soluzioni al mercato.

È importante sottolineare il ruolo di Bticino all'interno del Gruppo Legrand. Presidio del mercato italiano in primis, ma anche fondamentale contributo al Gruppo in termini produttivi e di innovazione. Una quota significativa dei centri di ricerca e sviluppo del Gruppo Legrand è infatti localizzata in Italia.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Per Bticino l'innovazione di prodotto non è tale se non si trasforma in un successo commerciale duraturo attraverso un'adozione diffusa delle soluzioni impiantistiche negli ambiti ai quali sono rivolte.

Perché ciò avvenga non è quindi sufficiente "inventare" nuovi prodotti e soluzioni e proporle al mercato. È attraverso una stretta e profonda partnership con i protagonisti della filiera elettrica che l'innovazione viene distribuita e si diffonde sul territorio e diventa tecnologia parte integrante dell'edificio.

Il rapporto di Bticino con Roma è dunque il rapporto di vicinanza, consulenza, assistenza e supporto continuo con i professionisti della filiera allargata delle costruzioni: architetti, progettisti, sviluppatori, costruttori, impiantisti e distributori. Questo, avviene attraverso un team di consulenza e supporto tecnico commerciale, presente a Roma e specializzato per essere al fianco dei professionisti e delle aziende.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma è, secondo noi, molto promettente per il prossimo futuro.

Non solo per ragioni congiunturali quali il Giubileo o gli effetti legati al PNRR, ma anche in termini più strutturali grazie alle opportunità nell'ambito dell'hospitality e la necessità di modernizzazione e razionalizzazione in ambito office.

5) Quali ruoli, secondo la sua esperienza, possono avere i Dottori Commercialisti nell'ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare

Il successo di Bticino è legato a doppio filo alla capacità di essere al fianco dei protagonisti delle costruzioni per accompagnarli e supportarli nell'adozione delle nuove soluzioni tecnologiche e nel portare efficacemente l'innovazione al mercato.

Allo stesso modo il commercialista ha un ruolo fondamentale nell'affiancarsi ai protagonisti, non solo del Real Estate, ma dell'intera filiera allargata delle costruzioni, per consigliarli, assisterli ed indirizzarli contribuendo in modo determinante alla "professionalizzazione" di un tessuto operativo costituito da grandi operatori ma anche da tantissime medie, piccole e piccolissime realtà.

La capillarità e la presenza fisica sul territorio sono dunque fondamentali, ed in questo i professionisti della consulenza contabile e commerciale sono nella migliore condizione per portare il loro valore aggiunto e contribuire alla crescita dell'intero settore.

Intervista pubblicata a luglio 2025

Osservatorio Immobiliare

Gottardo CASADEI - *Presidente*

Christian BIANCHI - *Vice Presidente*

Roberto LONGO

Francesca PANNELLA

Anna WRZESIEN