



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**

LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



ROBERTO BUSSO

1) Sintesi cv personale e professionale

Piemontese, di Savigliano (CN) Sposato, padre di due figli: Isabella ed Edoardo.

Laureato in Architettura e con Master Europeo in Real Estate Market & Town Planning, nel 1991 entra in REAG (Real Estate Advisory Group) società del Gruppo American Appraisal, ricoprendo diversi ruoli fino a diventarne General Manager dal 2006. Nel 2012 entra nel Gruppo Gabetti con il ruolo di Presidente e Amministratore Delegato di Abaco Servizi, che riveste ancora oggi in Abaco Team, nuova denominazione della società, che opera nella sfera della consulenza tecnica e della gestione di grandi patrimoni immobiliari. Dal 2014 è Amministratore Delegato del Gruppo Gabetti e ricopre cariche in numerose altre società del Gruppo. Dal 2014 è Amministratore Delegato di Patrigest, società di consulenza specializzata in Advisory&Valuation e Presidente della holding Tree Real Estate per lo sviluppo della rete in franchising. Dopo aver già rivestito la carica per due anni, nel 2022 viene nuovamente nominato Amministratore Delegato di Gabetti Agency, società leader nella mediazione immobiliare. È Presidente di Wikicasa, portale immobiliare e Consigliere in Gabetti Lab, società leader in Italia per la gestione sostenibile degli immobili.

Gabetti
PROPERTY SOLUTIONS

Dal 2021 è Vice Presidente vicario di Marchi Storici, associazione delle imprese iscritte al Registro dei marchi Storici di interesse Nazionale del MISE, con lo scopo di promuovere l'importanza strategica dei marchi storici in Italia e nel mondo.

2) La realtà del Gruppo Gabetti

Il nostro Gruppo – oltre settant'anni di attività, quotato in borsa dal 1990, iscritto al registro dei marchi storici italiani – è in Italia l'unico Full Service Provider per l'intero sistema immobiliare, un modello assolutamente distintivo rispetto agli altri operatori. Offriamo consulenza integrata in tutti i settori del Real Estate per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Il nostro sistema organizzativo si fonda sull'integrazione e sul coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione. Siamo l'unico player a disporre di sedi corporate nei maggiori capoluoghi del Paese, con presidio regionale, e a essere presente capillarmente in tutta Italia con le nostre reti in franchising: oltre 700 agenzie immobiliari e 1.300 imprese nell'ambito della riqualificazione.

3) **Il rapporto della sua Azienda con Roma**

Per noi Roma è molto importante, abbiamo ampliato la nostra sede in viale di Villa Grazioli e attualmente disponiamo di oltre 1.400 mq di ufficio che ospitano più di 100 colleghi. Volevamo creare anche nella capitale, come a Milano, un vero centro operativo del Gruppo per tutte le nostre società, in modo da aumentarne la sinergia e la cooperazione. È, al contempo, un luogo di formazione e di aggregazione per i nostri clienti, i nostri partner e i nostri colleghi che lavorano nelle agenzie in franchising del Gruppo. Inoltre a Roma ho la mia terza casa, dopo Savigliano e Milano, perché trascorro almeno due giorni la settimana nella capitale da più di dieci anni.

4) **Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro**

Roma è la città eterna e, come tale, è per definizione una città che ha un forte attrazione sulle persone, che sia per viverci, per lavorarci o semplicemente per visitare le sue bellezze. Non vi è persona al mondo, infatti, che non vorrebbe visitarla almeno una volta nella vita. Questo si riflette sulla dinamicità del suo mercato immobiliare dove, quello della casa, rimane il primo mercato italiano in termini di unità transate per anno. Se consideriamo anche che circa il 50% del patrimonio edilizio residenziale della città è stato costruito tra gli anni 60' e 80', ecco che si apre un enorme opportunità di mercato che è data dalla riqualificazione energetica di questo patrimonio. Roma ha bisogno di costruire il suo futuro, ed eventi come il Giubileo, forse l'opportunità dell'expo e la possibile realizzazione dello stadio, possono essere delle occasioni sulle quali intelaiarlo. E deve farlo al più presto se vuole attirare e catalizzare gli investimenti istituzionali. Nel mercato corporate, infatti, Roma fa un quarto rispetto a Milano in termini di volumi di investimento. E, paradossalmente, è proprio il fatto di non aver investito in questi anni a renderla più appetibile agli investitori, per i quali lo sbilanciamento tra domanda e offerta è il driver che guida maggiormente nelle scelte di investimento. Milano infatti si avvicina verso la saturazione, e gli investitori potrebbero spostare l'attenzione appunto da Milano verso la capitale. Roma quindi deve saper cogliere questa opportunità e ridurre il gap tra una domanda di immobili commerciali sempre più ESG compliant e un prodotto che sostanzialmente non esiste ancora. In questo senso, gli investimenti nel prossimo futuro saranno caratterizzati principalmente da operazioni di asset allocation value added, ma è necessario snellire le procedure burocratiche e i tempi di realizzazione, che sono il vero male nell'attrazione investimenti. Roma è un mercato assolutamente di interesse e avrebbe tutte le caratteristiche per diventare un mercato core nelle asset class residenziale, student housing, hospitality, e logistica.

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

I Dottori Commercialisti come consulenti hanno un ruolo fondamentale nell'ambito della ristrutturazione del debito e nella rivalutazione del bilancio con un sottostante immobiliare. Inoltre, nella gestione, acquisizione o dismissione dei beni immobili, affiancano il cliente nella definizione degli strumenti migliori non solo in relazione all'impatto fiscale degli asset e delle società che li detengono, ma anche nella determinazione dell'impatto fiscale collegato al ciclo di vita dell'asset in ogni sua fase. Avere un quadro chiaro e dettagliato del patrimonio immobiliare è la chiave per definire la migliore strategia di dismissione e/o valorizzazione in base alla tipologia di asset di cui è composto il patrimonio. Questo livello di conoscenza è possibile ottenerla grazie a una consulenza specifica nel processo valutativo gestito da team dedicati, noi per esempio in Gabetti abbiamo una società, Patrigest, specializzata in Advisory e Valuation.

Intervista pubblicata a Dicembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI, Walter BIANCHI, Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.