

**MONETY (GRUPPO GABETTI):
IL 2018 SI CHIUDE CON 100 MLN DI EROGATO
E 2,4 MLN DI FATTURATO**

A due anni dalla nascita, la società di intermediazione creditizia del Gruppo Gabetti, si riunisce a Maranello per fare il punto sui risultati della Società

Maranello, 11 marzo – Si è svolta nei giorni scorsi al Museo Ferrari di Maranello, MoneTeam 2019, la prima convention nazionale di Monety, società di mediazione creditizia del Gruppo Gabetti. Da tutta Italia, oltre 200 partecipanti hanno discusso con le prime linee del Gruppo i nuovi progetti di crescita della Società e hanno incontrato i partner bancari e assicurativi. Partner dell'evento AdvFinance, Afi Esca, Vaance e Agos.

Presenti, oltre all'amministratore delegato di Monety Antonio Ferrara, Roberto Busso, l'amministratore delegato del Gruppo Gabetti e Marco Speretta, direttore generale del Gruppo Gabetti e Presidente di Monety.

*“Chiudiamo il 2018 in linea con le nostre previsioni: puntavamo difatti ad arrivare a 100 milioni di erogato e 2,4 milioni di fatturato, in quello che consideravamo a tutti gli effetti il nostro anno zero. – afferma **Antonio Ferrara, AD Monety** - Questo primo ciclo di 3 anni, aperto nel 2017, ci porterà nel 2019 a una sensibile crescita sia in termini di erogato che di fatturato; contiamo di crescere negli impieghi del 65% con un raddoppio sulla parte relativa ai ricavi”.*

Monety conta circa 100 collaboratori, ma l'obiettivo è quello di raggiungere nei prossimi 3 anni quota 250, un numero di professionisti ideale per supportare la rete di circa 1.100 agenzie immobiliari affiliate Gabetti, Grimaldi e Professionecasa che crescono di oltre il 15% all'anno. *“Vogliamo realizzare back office decentrati all'interno delle sedi territoriali del Gruppo, presenti in tutte le principali città italiane, vogliamo essere sempre più vicini alla nostra rete con servizi ai massimi livelli, per questo motivo miriamo a realizzare una crescita sana e sostenibile”* precisa Ferrara.

I consulenti del credito che si avvicinano a Monety hanno l'opportunità di lavorare in un Gruppo presente sul mercato da oltre 70 anni, un brand conosciuto e ricco di valori, nel quale ogni risorsa può trovare spazi per una concreta crescita professionale ed economica,

“Ci sono grandi opportunità da cogliere, generiamo oltre 11 mila compravendite ogni anno con le nostre agenzie affiliate, stimiamo 1,8 miliardi di mutui erogati attraverso le nostre transazioni, in tanti cominciano a raccogliere i primi frutti, la nostra è una concreta offerta dedicata a chi ha voglia di crescere insieme a noi” continua Ferrara.

*“Monety ha inoltre sviluppato una piattaforma di ultima generazione, denominata My Monety, con un partner di livello internazionale, fatta su misura per la nostra rete, aiuterà ad aumentare le performance dei propri consulenti. – specifica **Marco Speretta, Presidente di Monety** - Ci saranno ancora investimenti nella formazione, nel 2018 sono*

state erogate 208 ore ai consulenti senior e 128 dedicate alle giovani leve, nuovi colleghi su cui puntiamo molto per servire al meglio le nostre agenzie”.

E per quando riguarda il mercato dei mutui, per Antonio Ferrara: “Lo scenario nel 2019 rimane ancora molto positivo per il mercato dei mutui, merito dei tassi ancora particolarmente favorevoli nonostante un leggero rialzo degli spread dell’ultimo periodo, i valori degli immobili continuano a essere piuttosto attraenti, nonostante l’aumento delle transazioni degli ultimi anni, ci sono in sostanza le migliori condizioni per investire nel mattone. Il ciclo immobiliare è ripartito, il 2018 chiude con un saldo positivo rispetto al 2017 ed il trend dovrebbe essere ancora positivo anche per l’anno in corso, risulta pertanto prevedibile un ulteriore incremento dei finanziamenti per l’acquisto delle nuove abitazioni. La maggior parte delle banche ha provveduto ad alzare i target negli impieghi per l’anno appena iniziato e, salvo al momento imprevedibili tensioni sul sistema bancario, continueranno a investire sul prodotto mutuo, e sempre più banche offrono ai propri clienti la possibilità di accedere a mutui che coprono l’intero prezzo di acquisto dell’immobile”.

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l’intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata mirata a soddisfare ogni esigenza e aspettativa di privati, aziende e operatori istituzionali. È proprio dall’integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi che emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto a tutti i competitors. Il modello 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. www.gabettigroup.com

Per ulteriori informazioni:

SEC Relazioni Pubbliche

Francesca Brambilla – brambilla@secrp.com – 338 6272146

Daniele Pinosa – pinosa@secrp.com – 335 7233872