

Casacash, l'Instant buyer di quartiere, sbarca a Milano

Con 62 immobili acquistati in pochi mesi ed investimenti per 15,8 milioni di euro, l'iBuyer meneghino punta tutto sulle acquisizioni di quartiere ed una forte sinergia con gli agenti immobiliari. Obiettivo: gestire acquisizioni per 150 milioni entro i prossimi 36 mesi

Casacash, brand di Inhome Trading Srl, nasce grazie all'apporto di capitali privati ed è gestita da un management con un forte background nell'ambito immobiliare, finanziario/credizio e assicurativo. Il modello industriale ripercorre quello dei grandi instant buyer americani con grande attenzione su specifici quartieri di Milano, caratterizzati per le potenzialità di sviluppo e per la forte dinamicità nel numero di transazioni.

Qual è il vostro modello di business e chi sono gli investitori di Casacash?

Laila de Berto, CEO Inhome Trading: Siamo un'azienda che investe con una logica industriale. Vediamo nell'immobiliare una grande opportunità di valorizzazione. I nostri soci/investitori hanno profili variegati e provengono da settori diversi. Si tratta prevalentemente di imprenditori, liberi professionisti e top manager di aziende di un certo rilievo, con la passione per l'immobiliare che hanno visto in Casacash l'opportunità di entrare nel settore dalla porta principale, con un approccio moderno e flessibile. Ciò che attrae i nostri soci/investitori è certamente la profittabilità del business (che si attesta intorno al 10% di resa per loro su base 12 mesi), unitamente ai valori etici, la responsabilità e l'umanità nella gestione dei processi. Uno dei nostri obiettivi è proprio l'attenzione verso le persone, da chi investe con noi a chi ci vende gli immobili, ai clienti, a tutti i collaboratori. Casacash è pronta ad accogliere nuovi investitori che condividono questo modo di fare le cose, a fronte di esperienza forte che ha realizzato in pochi mesi l'acquisto di 62 immobili per 15,8 milioni di euro, con un ritorno medio del 23,23% per operazione.

Quali sono le caratteristiche delle operazioni immobiliari che sviluppate: cosa acquistate, in quali zone e come?

Marco Galliena, Presidente Inhome Trading: Acquistiamo appartamenti con potenzialità di valorizzazione (frazionamento/ristrutturazione), interi stabili, ma anche uffici con la possibilità di cambio di destina-

zione d'uso a residenziale, preferibilmente dai 150 mq in sù, con rogito diretto dell'immobile. Il claim di Casacash è l'Instant buyer di quartiere perché operiamo solo a Milano e solo in determinati quartieri, selezionati sulla base del numero di compravendite che esprimono, ma anche sulle potenzialità di sviluppo e di riqualificazione. Oggi i nostri investimenti guardano alle zone di Stazione Centrale, Città Studi, De Angeli, Washington, San Siro, Bande Nere, Piazza Udine, Viale Padova, Via Palmanova, Quartiere Nolo, Viale Monza, Affori, ma siamo pronti a valutare ulteriori zone nella città di Milano. Stiamo sviluppando una forte community professionale e sinergie con i migliori agenti immobiliari della città. Il nostro modello di business ci permette di essere molto competitivi in termini di provvigioni e compensi professionali. A questo aggiungiamo un innovativo *loyalty program* (premi in aggiunta alle provvigioni) per fidelizzare gli agenti immobiliari più qualificati che prevede formazione di alto livello, utility professionali, tecnologia, esperienze di viaggio e accesso ai grandi brand del lusso per esprimere un lifestyle contemporaneo ed esclusivo.

Perché la partnership con grandi realtà assicurative come AXA e AON?

Laila de Berto, CEO Inhome Trading: Di fondo c'è la ricerca di un valore relazionale. Non si tratta solo di compravendita immobiliare, ma dell'opportunità di creare un collegamento con le persone che rimane saldo nel tempo. La collaborazione esclusiva con AXA Partners e AON Reinsurance Italia S.p.A., va in questa direzione, dandoci l'opportunità di rimanere vicino a chi ci ha dato fiducia. Attraverso questa iniziativa proteggiamo la capacità reddituale anche dopo la vendita dell'immobile in caso di perdita d'impiego o inabilità temporanea al lavoro. Questa tutela si applica sia al lavoratore dipendente privato/pubblico che al lavoratore autonomo, ha durata triennale e un contributo mensile minimo di 1.000 euro. La gamma di tutele è omaggiata al venditore da Casacash e comprende a scelta anche la tutela del tenore di vita e della salute.



Laila De Berto,
CEO Inhome Trading



Marco Galliena,
Presidente Inhome Trading

