

de Berto (incHome trading): «Ridiamo vita agli immobili e li trasformiamo per renderli appetibili». La strategia si basa sugli Instant Buyer di quartiere

Con 19.399 compravendite residenziali al 31 ottobre, Milano si conferma piazza vivacissima per il mercato immobiliare, malgrado il momento critico. Considerando che il 2020 si era chiuso con 21.625, l'Osservatorio del Mercato Immobiliare Agenzia delle Entrate ha elaborato una previsione per fine anno, di un numero totale in crescita del 20%.

Un quadro immobiliare che per continuare a crescere richiede, però, un approccio innovativo, nel quale diventano indispensabili nuovi metodi di ricerca, valutazione e parametri di proposta.

«Noi abbiamo deciso di concentrarci su una precisa nicchia di mercato, stimata intorno al 5% del totale transazioni - illustra **Laila de Berto**, amministratore delegato di incHome Trading. «Prestiamo particolare attenzione ad immobili che presentano difficoltà nella vendita di varia natura: posizione non eccellente, stato deteriorato, prezzo non corretto, urgenza di realizzazione da parte del venditore, situazioni debitorie elevate, pignoramenti, ampie dimensioni su piani poco richiesti, cambi di destinazioni d'uso, come ad esempio uffici, labo-



ratori, magazzini».

La strategia che IncHome mette in atto, mediante il suo brand commerciale Casacash, si fonda sulla figura dell'Instant Buyer di quartiere, un operatore con una conoscenza capillare delle zone di Milano, grazie a un modello consolidato basato su una mappatura meticolosa per singolo quartiere, via e numero civico e su una comprovata competenza nella valutazione e nella valorizzazione degli immobili esaminati.

Vengono seguite specifiche aree della città, ritenute profittevoli e ad alta richiesta e quando il mercato conferma le aspettative, si insiste, ampliando ancora la rete degli agenti e dei segnalatori.

Il risultato è una sempre maggior velocità d'offerta - in 24/72 ore - ed

una facilità di definizione dell'acquisto, rigorosamente diretto.

Tuttavia vi sono aree destinate magari a riqualificazione, ma che nell'immediato offrono immobili con un mercato limitato, penso ai tanti quartieri di Milano con grande presenza di laboratori dismessi. Difficile immaginare grandi prospettive di compravendita...

«È proprio in queste situazioni che Casacash interviene, invece - precisa de Berto - Si tratta di trasformare gli immobili acquistati rendendoli più appetibili sul mercato immobiliare, anche con cambiamenti d'uso radicali, dando loro una nuova «vita», oltre all'usuale riqualificazione interna.

Ma andiamo anche oltre. Sappiamo che ormai il piccolo risparmiatore ha due precise necessità: cercare di far fruttare più possibile il suo investimento e avere garanzie dirette, non solo a parole. Per questo insistiamo sull'attenzione al territorio. Offriamo di partecipare a operazioni nelle quali vengono investiti capitali ingenti per offrire

prospettive di profitto che altrimenti il solo risparmiatore non avrebbe, poi puntiamo a coinvolgere su operazioni nel quartiere dove magari l'investitore già risiede. In questo modo ha riscontri diretti, garantiti dalla propria esperienza personale».

Una formula che ha consentito a Casacash di chiudere al 30/11/21 con 14 operazioni, per un totale investito di circa 12mln di euro. L'obiettivo 2022 è di investire 35mln di euro, raddoppiando le operazioni. Attualmente Casacash acquista dal monolocale alla palazzina, ma nel prossimo anno avrà un focus particolare su immobili dai 250 mq in su, puntando sulla trasformazione d'uso anche in nuove zone. «In tutto questo sappiamo quanto importante sia la formazione dei nostri agenti di quartiere, che devono sposare in pieno la nostra filosofia a promuoverla - conclude l'AD - per questo a loro Casacash dedicherà una serie di eventi nel 2022. Per dare un ulteriore segno di vicinanza al quartiere e al territorio, in un momento in cui tutto è più virtuale, crediamo sia importante anche l'apertura di uffici su strada, visibili, vicini alle persone».

(riproduzione riservata)

Mario Alberto Marchi



Laila de Berto

