

A Milano la sfida degli instant buyer

Acquisti lampo con obiettivo Borsa

Il caso. La strategia Casacash: acquisire in pochi giorni immobili da valorizzare o con criticità da sanare e ottenere alti rendimenti. Investimenti per 150 milioni in tre anni. Quotazione entro un decennio

Paola Dezza

Nata alla fine del 2020, Casacash cavalca il trend degli instant buyer, società che fanno propria una filosofia importata dagli Stati Uniti che si sta affermando anche sul mercato immobiliare italiano. Si tratta di società immobiliari che acquistano asset direttamente dai privati, in tempi brevi, per poi riqualificarli e rivenderli.

Con 62 immobili acquistati in pochi mesi e investimenti per 15,8 milioni di euro, l'iBuyer meneghino - brand di Inhome Trading - punta tutto sulle acquisizioni di quartiere e una forte sinergia con gli agenti immobiliari.

«L'instant buyer è un acquirente di nicchia, stimiamo che il nostro mercato di riferimento sia solo il 5% di tutto mercato immobiliare - dice Laila de Berto, ceo della società -. A Milano nel 2020 ci sono state 21.600 compravendite, il nostro mercato è il 5% di quel volume».

I soci fondatori sono Marco Galliena, presidente Inhome Trading, Laila de Berto ed Edoardo Tranchini, ad di Inhome Trading.

Il modello adottato si distingue per una forte localizzazione del progetto, nei quartieri di Milano valutati ad alto potenziale, e in sinergia con una community elitaria di agenti immobiliari che hanno compreso l'opportunità. De Berto sottolinea anche che:



Via Bottego. Uno degli immobili acquistati da Casacash a Milano

«Proprio su Milano vogliamo concentrarci per i prossimi 24-26 mesi».

Come avviene la trattativa? Entro 24 ore dal primo contatto viene eseguito il sopralluogo dell'immobile e nelle successive 48 ore viene presentata l'offerta. Tempi rapidi quindi. Il proprietario, se accetta la proposta, riceve il saldo del prezzo pattuito entro 30 giorni o salvo sue diverse necessità. Spesso si tratta di immobili che presentano criticità strutturali o problematiche dei venditori.

Il business plan è tracciato: nel primo triennio di attività l'obiettivo è di investire circa 150 milioni a Milano. «Finora il 30% degli immobili hanno problematiche relative ai venditori, il 50% riguardano operazioni di trasformazione, il 20% è re-

sidenziale con criticità strutturale» spiega l'intervistata.

Con la collaborazione con Axa Partners e Aon Reinsurance Italia la società si propone di proteggere la capacità reddituale, il tenore di vita e la salute di chi vende casa, anche dopo la transazione, «attraverso tutele i cui costi restano a nostro carico, in un'ottica di responsabilità sociale dell'impresa» dice.

Il capitale della società arriva da soci investitori attratti dal mercato immobiliare, che puntano a quotare la società nell'arco di una decina d'anni, ma poi vengono coinvolti imprenditori per le singole operazioni.

«Il ritorno medio atteso per le operazioni è del 23%, anche oggi il ritorno deve essere almeno il 20% - dice de Berto -. Milano è una piazza solida, nella quale molti si avvicinano al mattone rispetto al mercato finanziario. Oggi stiamo alzando il ticket degli immobili e per l'anno prossimo abbiamo come obiettivo 35 milioni di investimenti».

Anche un recente report elaborato da Ubs, che ogni anno disegna il rischio bolla immobiliare nei diversi Paesi del mondo, riconosce Milano come il centro urbano più interessante dove investire in questo momento in Europa.

Casacash intanto sta anche valutando l'ingresso di nuovi soci/investitori per fare crescere la società con la giusta progressione.

IL NUMERO

15

Milioni investiti

È la cifra impegnata da Casacash a Milano finora. L'anno prossimo il budget da investire è di 35 milioni. Il ritorno atteso è pari al 23%, per questo si punta su zone della città che possano rivalutarsi nel corso del tempo. Gli asset da acquistare sono in genere immobili da valorizzare.