

Creatori di Capital

Mentre il mercato delle case attraversa una fase difficile, Re/Max ottiene una crescita delle transazioni del 15% grazie a sconti che arrivano fino al 50%. E dimostra che con idee innovative e coraggiose possono convincere imprenditori e consumatori | **Andrea Nicoletti**

COME
INTRAPRENDERE
E BATTERE
LA CRISI

La rivoluzione è immobile

Se il mercato immobiliare è fermo, riapriamo con i saldi. L'idea è di Re/Max, filiale italiana del colosso americano di Denver, che da gennaio e per tutto febbraio mette in svendita circa 500 abitazioni con sconti che arrivano al 50%. Tutto certificato dal notaio e con il consenso del proprietario. Ma è questa la strada giusta per uscire

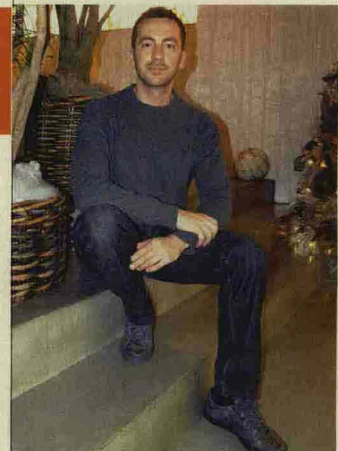
dalle difficoltà del mercato? Ne è convinto Dario Castiglia, imprenditore e pioniere che, dopo quasi vent'anni trascorsi in Canada e Stati Uniti per imparare il business del real estate, ha deciso di portare anche in Italia la formula del franchising immobiliare. Castiglia ha vinto la scommessa e i numeri di Re/Max lo confermano: 220 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale e oltre 1.300 consulenti. Gli sconti sugli immobili sono partiti per la prima volta l'anno scorso. Risultati? Trattative chiuse in due mesi contro una media di sei, crescita delle transazioni fino al 15% e aumento del valore intermedio del 19%. Il tutto in un contesto generale che, nel 2008, ha visto le compravendite di case diminuire del 14%. Scommessa vinta, con un'operazione che va-

Se son rose...

Ha conquistato il mercato con uno dei lavori più antichi del mondo: il fioraio. Vincenzo Dascanio (nella foto), 32 anni, due punti vendita a Milano: il grande show room di piazza Missori e uno spazio all'interno di Visionnaire, la nuova area sorta sulle ceneri del Cinema Cavour. Fattura 1,5 milioni di euro e offre il suo talento di floral designer a marchi come Bulgari, Patek Philippe,

«Il POTERE negoziale è passato all'ACQUIRENTE. Quindi dobbiamo adattare l'OFFERTA alla RICHIESTA attuale. E trovare idee INNOVATIVE»

le più di 138 milioni di euro e sta coinvolgendo circa 500 proprietari di immobili in 14 regioni italiane. Si tratta, in media, di appartamenti del valore di 270mila euro che vengono proposti a un prezzo scontato dal 10 al 50%. «Agenzie e proprietari devono essere consapevoli che il potere negoziale si è spostato dal venditore all'acquirente», dice Dario Castiglia, «e di conseguenza bisogna adattare l'offerta alla richiesta attuale». Alla Re/Max, che ha registrato il marchio Saldi Immobiliari, sono convinti che la formula per rilanciare il mercato sia chiara: nuove idee capaci di agevolare l'incontro tra chi vende e chi compra. A far da volano agli affari, oltre ai saldi, c'è anche il sistema Open House, anche questo importato dall'America: casa aperta per un giorno, più visite concentrate, uguale risparmio di tempo e denaro, ma soprattutto affari chiusi più velocemente. E non basta: «Re/Max ha rivoluzionato il mercato immobiliare», ci spiega Castiglia, «a favore di un unico franchisee centrale a cui fanno capo agenti immobiliari che partecipano a costi e ricavi in modo uguale e trattengono la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati. Il risultato è l'applicazione concreta della filosofia win-win: tutti sono vincenti».



Montblanc, gruppo Richmond, Cartier, Park Hyatt e Four Seasons. Prima di mettersi in proprio, nel 2005, Dascanio è stato alla corte di re Giorgio come direttore di Armani Fiori. Ha preso in mano un business da 150mila euro all'anno, e lo ha lasciato a quasi 1 milione di euro. «Lo stilista s'interessava ai miei progetti disegnando allestimenti molto ricchi, spesso irrealizzabili. Secondo me, però, i fiori non devono essere invadenti. E nelle cene che Armani organizza, di minimalismo ce n'è poco...». (C.P.)

Dario Castiglia,
regional director
di Re/Max.