

Testata Milano Finanza	Data 09/10/2021	Tipo di media Settimanale
---------------------------	--------------------	------------------------------



## Da building a condomini, è la rivoluzione del flipping. Trio (Dyanema): «La rapidità e l'efficienza nel processo consentono di offrire prezzi inferiori»

Rivoluzionare l'esistente, facendo presto. È un po' la chiave della strategia del flipping immobiliare, la specializzazione della milanese Dyanema che nel tempo è stata in grado di implementare un vero e proprio metodo. Grazie a un'attenta valutazione degli immobili sin dalle fasi preliminari, la società riesce infatti a cambiare destinazione d'uso e immettere sul mercato a scopo residenziale una struttura in tempi concorrenziali. Come racconta il fondatore e a.d. **Cristian Trio**, «l'operazione di via Padre Giuliani in zona Bicocca a Milano, per esempio, rappresenta tutti i presupposti del nostro metodo. È un'intera palazzina accatastata a scopo produttivo, da cui ottenere venti appartamenti di classe A3. A primo impatto sembra uno sforzo che richiede lunghi tempi di realizzazione, ma con un numero elevato di partner operativi riusciamo a essere più veloci ed efficienti».

La qualità iniziale dell'acquisto fa la

differenza, e permette di essere competitivi poi in fase di vendita, con un prodotto con prezzi più bassi, fino al 20% in meno rispetto alla media di mercato. «Tutte le figure partner che collaborano con noi sono abituate ai nostri ritmi, le nostre imprese impiegano più squadre e riescono a completare le consegne in tre mesi e mezzo, rispetto ai quattro o cinque solitamente necessari», spiega Trio. La competitività sul prezzo incontra una domanda elevata, fattore che consente di programmare anche sette macrocantieri all'anno, con una continuità lavorativa che permette di fidelizzare il rapporto con le imprese, contenendo i costi.

Le valutazioni non possono prescindere dall'ascolto del mercato: «Riusciamo a chiudere operazioni così grandi perché studiamo all'inizio il target di zona per comprendere quali sono i tagli più richiesti. Se non lo



ascoltassimo, potremmo immettere prodotti esteticamente belli ma non in grado di soddisfare le esigenze reali della clientela», prosegue Trio. Le richieste non possono prescindere dal budget d'acquisto, e la progettazione mira a coniugare versatilità a necessità. «Ci sono zone che rispondono alle esigenze degli investitori immobiliari, e quartieri dalla natura più residenziale, in cui il cliente finale può prediligere una prima casa che sente di poter personalizzare». L'analisi di zona non può prescindere dal contesto e dalla conseguente scelta dei tagli: l'accesso alle informazioni è sempre più immediato «e nel percepito il

primo elemento è sempre il prezzo. Di fronte a qualsiasi tipo di difetto o mancanza, il prezzo offerto dev'essere così competitivo da poter fare a meno del balcone, per esempio». Velocità e competitività non possono prescindere dalla due diligence, «accurata in modo quasi maniacale, nonostante le tempistiche molto strette», dice Trio. «Essere rapidi nel rispetto della normativa, con una squadra di notai che analizza ogni aspetto ma che impiega in media da sette a dieci giorni di sospensiva per valutare i dettagli, ci permette di anticipare la concorrenza». (riproduzione riservata)

**Andrea Ciociola**

### «IO HO SCELTO DI FARCELA»

**Cristian Trio**, classe 1992, ha esordito nel settore immobiliare a soli diciott'anni, fondando poi Dyanema nel 2016. Un curriculum fuori dal comune, specie in un mercato forse disabitato alle giovani leve e che il giovane riassume nel libro autobiografico "Io ho scelto di farcela. The Real Game ChangeR", pubblicato da Bruno Editore. Opera prima con la quale il giovane professionista si racconta tra debolezze e punti di forza, usando la propria storia come uno sprone per molti per puntare al superamento dei propri limiti.

