

# Investire nel mattone con il “flipping”

*Dyanema converte ex fabbriche e uffici in nuove abitazioni: un business model nato negli Stati Uniti che può generare ritorni anche superiori al 25%*

**F**ra le numerose strategie di investimento, soprattutto in tempi di crisi, il mattone resta uno dei beni rifugio più sicuri e redditizi. Il business model si è evoluto nel tempo e tra le novità emergenti c'è il flipping, diffusissimo in America,

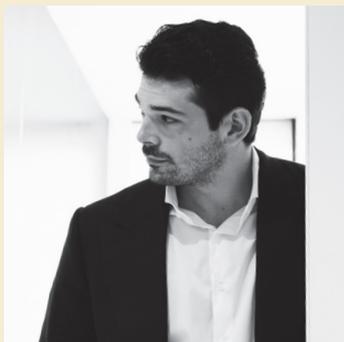
meno in Italia. «La pratica del flipping immobiliare», dice Cristian Trio, founder di Dyanema, «prevede l'acquisto di un immobile, ex fabbrica o ufficio, che viene convertito al residenziale e ristrutturato, per poi rivenderlo nei tempi più brevi possibili». È un'operazione all'apparenza semplice ma che richiede grande esperienza nel mercato immobiliare, perché non tutti gli immobili si prestano alla riconversione. Serve così un'attenta analisi delle opportunità offerte dal mercato per individuare le migliori strategie di investimento, più redditizie e veloci.

**DOMANDA. Il flipping promette di velocizzare l'investimento immobiliare, che di solito ha tempi molto lunghi. Come ci si riesce?**

**RISPOSTA.** La semplice trasformazione di un edificio, senza abatterlo e ricostruirlo come si sarebbe fatto una volta, è la maniera più veloce per riconvertire una struttura ad uso residenziale, saltando le lungaggini burocratiche della demolizione e della ricostruzione.

**D. Controindicazioni?**

**R.** Rispetto alla demolizione e ricostruzione, forse si ottengono meno appartamenti. Poi c'è da dire che non tutte le ex fabbriche si prestano alla semplice trasformazione: alcune richiedono pesanti opere di bonifica che obbligano a buttarle giù, altre invece sono semplicemente inadatte per la forma



Cristian Trio, founder di Dyanema

della struttura. Esclusi questi casi limite, il flipping resta il modello vincente.

**D. Quali edifici si prestano meglio alla riconversione?**

**R.** Per esempio tutti quelli nati con vocazione industriale ma che sono esteticamente belli: penso agli ex uffici, oppure gli opifici

del tessile o ancora agli immobili che ospitano attività di information technology: rientrano tutti nella categoria di industriali ai soli fini catastali, ma sono perfetti per essere trasformati in appartamenti.

**D. In quanti fanno flipping in Italia?**

**R.** Ancora pochi, perché sono di più quelli che costruiscono da zero: la sola trasformazione è più rara, non permette di “firmare” il progetto ma è indubbiamente più veloce e, da un punto di vista finanziario, è un ottimo investimento.

**D. Parliamo di rendimenti.**

**R.** Gestiamo ogni anno fino ad un massimo di sei operazioni, cioè dai 100 ai 150 appartamenti che vengono conclusi entro un tempo medio di 8-10 mesi e comunque mai superiore all'anno, con un ritorno sugli investimenti che, in media, fino ad oggi, è partito dal 25% a salire.

**D. Cosa vi differenzia da altri competitor?**

**R.** Siamo veri fanatici della due diligence: conduciamo un'analisi molto attenta delle tante proposte che ogni anno arrivano sulla nostra scrivania perché l'obiettivo è individuare quelle che, più di tutte, possano garantire rendimento alto e tempi brevi di realizzazione. Poche operazioni selezionate e con enorme potenziale: questo è il nostro “modus operandi”. E per

seguire al meglio ogni singola operazione, non ci attiviamo mai per più di tre contemporaneamente.

**D. Dove si trovano gli immobili migliori?**

**R.** Nelle due piazze immobiliari italiane più ambite e ricercate, Milano e Roma, perché si tratta di mercati più ampi che garantiscono una maggiore liquidità e rapidità nelle operazioni, requisito fondamentale per chi adotta strategie di flipping immobiliare.

**D. Come proporre un modello che sia vincente anche per i vostri investitori e gli acquirenti finali?**

**R.** Il momento decisivo è nella fase di acquisto iniziale. A differenza di quando si possa credere, l'affare infatti si fa quando si compra, non quando si vende. Per questo negoziamo bene l'acquisto per poter poi rivendere a prezzi ribassati anche del 15-20% rispetto alle quotazioni di mercato. Certo, così facendo rinunciano ad un margine di guadagno, però ci assicuriamo la velocità dell'operazione, che si conclude prima. Gli investitori incassano subito. E anche gli acquirenti finali sono soddisfatti.

**D. Come sarà il mercato immobiliare dei prossimi anni?**

**R.** I segnali sono ottimi, nonostante tutto. Rispetto agli anni precedenti la pandemia, forse i numeri restano più contenuti ma si è alzata la qualità delle compravendite e gli immobili che hanno dei reali punti di forza si vendono come e più di prima. Ciò è dovuto al fatto che gli acquirenti si sono fatti più consapevoli di cosa valutare di un appartamento in fase di acquisto. Riteniamo quindi, almeno nel breve periodo, che il mercato non risenta di quanto sta succedendo a livello geopolitico. Diverso potrebbe essere lo scenario se le cose dovessero persistere, dove un primo effetto potrebbe registrarsi su una maggiore selettività degli istituti di credito nell'erogare mutui.

Tutti i dati e le informazioni contenuti nel presente focus sono stati forniti dal cliente che ne garantisce la correttezza e la veridicità, a soli fini informativi.