

Mattoni di diamante

DYANEMA REAL ESTATE INVESTMENTS È UNA SOCIETÀ FONDATA NEL 2016 DA **CRISTIAN TRIO**. LA SUA ATTIVITÀ PRINCIPALE CONSISTE NEL COMPRARE, VALORIZZARE E RIVENDERE UN IMMOBILE. HA CHIUSO IL 2021 CON 10 MILIONI DI EURO DI FATTURATO. ENTRO IL 2026 VUOLE PARTIRE ALLA CONQUISTA DELL'AMERICA

108

100 UNDER 30

Una passione per le costruzioni, coltivata con il tempo e diventata un'attività di successo. Cristian Trio, classe 1992, parte dalla sua infanzia, da quando vedeva la madre occuparsi di operazioni immobiliari, per raccontare la storia di **Dyanema Real Estate Investments**, società che lui stesso ha fondato nel 2016. Il suo obiettivo è puntare all'eccellenza, ispirandosi per il nome del brand al diadema, l'ornamento prezioso costituito da diamanti.

L'attività principale di **Dyanema** è quella del flipping immobiliare, pratica nata negli Stati Uniti, che consiste nel comprare, valorizzare e rivendere un immobile. Nella fase di valorizzazione e ristrutturazione possono essere inclusi anche frazionamenti e cambi di destinazione d'uso. "Generalmente", dice Trio, "le operazioni di **Dyanema** durano dai quattro ai 12 mesi, ma dipende dai casi. Se lavoriamo con nuove costruzioni, può arrivare a durare fino a 18 mesi".


La prima operazione risale a quando Trio aveva 18 anni, quando ha dovuto affrontare il suo primo lavoro facendo tutto da solo. "Mia mamma investiva nell'immobiliare ma non ha voluto aiutarmi e ha addirittura contattato i team con cui collaborava per dire di non rispondere al telefono. Nonostante questo, non ho mollato e ho portato a termine l'operazione con successo. Vorrei che il mio percorso e la mia storia fossero un esempio positivo per tutti quei giovani che hanno diverse idee imprenditoriali, ma che spesso si

lasciano scoraggiare dai fallimenti".

Trio ha conquistato subito quella credibilità fondamentale per costituire il suo primo brand di investimenti immobiliari. "In America, nella Silicon Valley, ci sono tanti imprenditori di 20 anni già affermati. L'importante non è l'età ma avere una vision e dimostrare sul campo di saper fare il proprio lavoro".

La realtà in cui ha iniziato a operare **Dyanema** è quella di Roma. "È stata per me una scuola importante perché ho dovuto affrontare la lentezza della burocrazia. A livello urbanistico, inoltre, è davvero complesso fare qualunque tipo di operazione".

Dopo Roma lo sviluppo di **Dyanema** si è concentrato sulle grandi città come Milano. "Sono quelle che ci garantiscono tempi di rivendita rapidi. L'obiettivo infatti è quello di scegliere le operazioni più vantaggiose. Tutte le nostre operazioni immobiliari sono selezionate con cura, affinché abbiano un return on investment minimo del 25%. Se questo non viene raggiunto, l'operazione non viene presa in considerazione. In generale il Roi medio delle operazioni è del 30%, ma può arrivare, annualizzato, anche oltre l'85%".

Intanto i numeri di **Dyanema** continuano a crescere: nel 2021 la società ha raggiunto i 10 milioni di euro di fatturato. E per il 2022 si vuole alzare l'asticella: le stime parlano, nella peggiore delle ipotesi, di 16-17 milioni di euro. Tutto questo è possibile grazie a una squadra composta da geometri, architetti, interior designer e *home stager* (che si occupano dell'allestimento degli immobili per la vendita), agenti immobiliari, imprese edili, commercialisti e legali. "Scegliamo professionisti esperti e nel campo degli investimenti immobiliari", sottolinea Trio. "Inoltre, ci circondiamo di persone che condividono i nostri valori aziendali: semplicità, trasparenza, solidità, sicurezza, garanzia". Con queste premesse è facile credere che l'ambizione sia l'espansione all'estero, a cominciare dal mercato statunitense, dove la società vuole arrivare entro il 2026. Prima tappa New York. 

Matteo Sportelli

● "In Silicon Valley ci sono tanti imprenditori di vent'anni già affermati. L'importante non è l'età, ma avere una vision e dimostrare sul campo di saper fare il proprio lavoro"



Cristian Trio

LUGLIO, 2022

FORBES.IT