

# L'apripista dell'immobiliare

**Cristian Trio, classe 1992, è diventato imprenditore quando i suoi coetanei sceglievano l'università. Ha importato in Italia il flipping, un modello di business già di successo in America. Ora si dedica anche alla beneficenza. Il suo motto: "Se non esiste una strada, costruiamola"**

Cosa vuol dire cambiare le regole del gioco? Per Cristian Trio, giovane imprenditore classe 1992, essere un game-changer significa non accontentarsi dei sentieri già segnati, preferendo piuttosto quelli meno battuti, o addirittura costruendone di nuovi. Il motto che ama ripetere a se stesso e agli altri è proprio: "Se non esiste una strada, costruiamola". E in effetti di strada ne ha fatta – anzi, costruita – già molta. Poco più che maggiorenne, si imbarca nella sua prima operazione immobiliare. Mentre i coetanei confrontano le offerte formative per scegliere l'università, Cristian confronta studi di fattibilità, report, prospetti. L'obiettivo è trovare l'operazione perfetta, pur partendo da zero. Dopo mesi di studio - "matto e disperatissimo", si potrebbe dire, visto che in alcuni giorni lavora anche per 15 ore di seguito – finalmente la trova. È solo l'inizio, però. Comincia a bussare alle porte di vari professionisti per finalizzare l'operazione, senza trovare fortuna: non è un paese per giovani, soprattutto nel settore immobiliare. Si rimbocca le maniche e va avanti: redige un business plan, convince dei finanziatori, seleziona i fornitori. Alla fine riesce a portare a termine il progetto: "Quell'operazione mi ha

permesso di avere per la prima volta un ritorno economico frutto del mio lavoro," commenta Cristian. "Ma la soddisfazione vera fu un'altra: la consapevolezza di aver superato mille ostacoli, in un percorso che mi ha fatto crescere tanto in poco tempo." Da questa esperienza nasce la convinzione che le lezioni importanti, per un imprenditore, si imparano sporcandosi le mani sul campo. E la laurea? L' MBA? Non è quella la strada segnata, quasi obbligata, per un giovane con grandi ambizioni? Forse per molti coetanei, ma non per Cristian, che ormai ne ha vista un'altra. Non semplice, non scontata, ma più adatta a lui.

Lo spirito guerriero con cui ha affrontato la sua prima operazione si condensa e concretizza qualche anno dopo in Ares: il nome greco del dio della guerra diventa una sigla, Advanced Real Estate Services. Questa holding, nata nel 2018, è oggi la casa madre di diversi brand del mondo degli immobili. Dyanema è il brand di punta. Creato proprio da Cristian nel 2016, si basa sull'idea di importare un modello di business già popolare negli Stati Uniti, il flipping immobiliare, ma cambiandone i canoni per adattarlo al mercato italiano. Come nel flipping americano, Dyanema compra immobili, li riconverte e li rivende nel più breve tempo possibile. Il modello pensato da Cristian ha però dei tratti distintivi: "Innanzitutto ci muoviamo solo nei due principali mercati italiani, ossia Roma e soprattutto Milano. Solo qui, infatti, riscontriamo quelle caratteristiche di liquidità che ci consentono di trovare sempre operazioni interessanti". Inoltre, Dyanema preferisce muoversi solo su progetti di grande entità: "In questi anni abbiamo visto come spesso sia più semplice lavorare

su un intero palazzo che su un singolo piano dello stesso edificio. In questo modo possiamo tenere sotto controllo tutte le variabili, allo stesso tempo beneficiando della scala dell'operazione". Insomma, meno problemi, risultati maggiori. Ed effettivamente i risultati sono notevoli: dalle sue operazioni Dyanema riesce a ottenere un Roi molto elevato, almeno del 25% (ma in genere ben più alto, fino all'85% annualizzato). Nemmeno la pandemia è riuscita a fermare un treno che ormai viaggia spedito, e su cui sono in tanti a voler salire.

Un'altra freccia all'arco di Ares è Adamantya, brand dedicato al mondo della ristrutturazione. I punti di forza di Dyanema - l'affidabilità, la concretezza, la rapidità – sono anche le caratteristiche più ricercate da chi deve rinnovare la propria abitazione. Da qui l'idea per la nuova società: "Ristrutturare comporta una quantità enorme di decisioni, dubbi, ripensamenti. Le persone spesso non sanno a chi rivolgersi", spiega Cristian: "Ecco allora che poter fare affidamento sulle competenze di professionisti come noi, che da tanti anni portano avanti operazioni ben più complesse e in cui il tempo è ancora più cruciale, diventa una garanzia". L'esperienza di Dyanema viene dunque messa al servizio di chi ha bisogno di ristrutturare casa, con l'obiettivo di unire convenienza, qualità e puntualità nella consegna. Nel mattone, insomma, Cristian ha gettato fondamenta solide. Si potrebbe pensare che voglia rimanere sempre nell'ambito immobiliare: in fondo, visto il successo, perché non restare in questa comfort zone? Ma la visione imprenditoriale di Cristian è più ampia: prima ancora dei successi nel real estate, già nel 2015 ha fondato Impact Land, una società

che opera in un settore totalmente diverso. L'azienda si occupa infatti della distribuzione di consumabili originali per stampanti, componenti elettronici e informatici di alta qualità, fatturando circa dieci milioni di euro l'anno. "È un mondo rapido e in costante evoluzione", racconta Cristian, "ma in cui spesso il servizio è fortemente standardizzato. Noi puntiamo a essere diversi, fornendo ai clienti, oltre a un'ampia scelta di prodotti, un'assistenza eccellente e personalizzata." E presto arriverà un altro tassello, con l'apertura del primo punto vendita fisico nella capitale. Con così tanto da fare, è difficile immaginare che questo giovane imprenditore abbia molto tempo per altro. Soprattutto, per gli altri. Cristian smentisce le aspettative: da circa un anno è impegnato in numerose attività con la Fondazione Francesca Rava, una onlus che aiuta l'infanzia e l'adolescenza in condizioni di disagio, le mamme e le donne fragili in Italia, ad Haiti e nel mondo. Tra le principali no profit italiane, la Fondazione Francesca Rava è nata nel 2000 e rappresenta in Italia Nuestros Pequeños Hermanos, una delle più importanti organizzazioni internazionali per l'infanzia. Oltre al sostegno a iniziative di beneficenza, nell'ultimo anno Cristian ha passato alcune domeniche con i ragazzi dell'Istituto penale minorile Cesare Beccaria di Milano, nell'ambito del progetto della Fondazione Palla al Centro, che prevede percorsi di rinascita per i giovani detenuti. Un'esperienza che lo ha segnato. Inoltre, sempre con la Fondazione Francesca Rava ha supportato il progetto Borse del Cuore, che prevede un percorso di orientamento, formazione e inserimento lavorativo per i giovani accolti nelle comunità, case famiglia o in presi in



Cristian Trio

carico dal Tribunale per i Minorenni di Milano, l'Ussm e l'Ipm Beccaria. "Ho avuto tanto dalla vita, soprattutto la possibilità di scegliere. Voglio che anche altri possano farlo, indipendentemente dalla condizione di partenza". Un'aspirazione che Cristian spera presto di veder realizzata in prima persona,

assumendo uno dei giovani che ha beneficiato delle Borse del Cuore. "Sarebbe un sogno: chi l'ha detto che non può esserci una seconda chance per tutti?". L'importante è non aver paura di cambiare - in meglio - le regole del gioco. Perché è questo quello che fa un vero game-changer. **F**