

# «Ok, il prezzo è quello giusto» Casavo, la rivoluzione immobiliare per vendere bastano 30 giorni

Come funziona Casavo  
Tempi rapidissimi  
in cambio di un prezzo  
più basso dell'8%

Luca Balzarotti  
MILANO

**I**L MODELLO di business è americano. «Si chiama *instant buyer* ed è nato quattro anni fa negli Stati Uniti». Giorgio Tinacci, un passato nella consulenza come esperto di trasformazione digitale, è stato il primo a importarlo in Italia nel settore immobiliare. «Nelle grandi città italiane – spiega Tinacci, fondatore e ceo della startup Casavo – servono in media sette mesi per vendere un immobile residenziale e una ventina di visite prime di ricevere una proposta di acquisto. È un processo lungo, che genera incertezza economica e stress».

**CASAVO**, invece, prende in considerazione più di 70 variabili, stabilisce in tempo reale ai potenziali venditori il valore delle loro proprietà e formula un'offerta di acquisto immediata. «Entro 30 giorni – assicura Tinacci – si va dal notaio e si paga il venditore. Il servizio è gratuito, non ci sono commissioni da pagare: l'offerta che formuliamo è mediamente dell'8% più bassa rispetto al valore di mercato, ma la percentuale può variare in base al rischio dell'operazione o alla complessità degli interventi di ristrutturazione necessari per rimettere la casa sul mercato». Casavo ha rivoluzionato l'intermediazione immobiliare sulla base di due novità: certezza del pagamento dell'immobile al venditore (anche se con un importo dell'8% più basso) che viene sgravato del fattore di rischio e tempi rapidi (un mese).

«**SI RIVOLGONO** a noi i privati che cambiano casa e hanno necessità di vendere in tempi rapidi perché hanno già formulato la proposta di acquisto – rivela Tinacci –. Oppure chi ha ereditato un bene o inizia la prima pratica di compravendita e vuole evitare lo stress. Ma nel nostro network sono entrate anche oltre 700 agenzie». L'immobile di proprietà di Casavo viene ristrutturato e venduto al



nuovo proprietario direttamente dalla startup milanese, che in poco più di un anno è passata da due a 30 dipendenti. «Solo a Milano, nel primo anno di attività abbiamo concluso più di 50 operazioni immobiliari investendo 11 milioni – è il bilancio del ceo –. Da pochi mesi siamo presenti a Roma. Ad aprile diventeremo operativi anche a Torino e Firenze: il piano di crescita prevede di focalizzarci su altre aree metropolitane italiane e di estenderci in altre nazioni dell'Europa meridionale».

**IN MENO DI 17 MESI**, la startup milanese ha venduto asset immobiliari per 8 milioni – 2 milioni circa di ricavi – e raccolto finanziamenti per 21 milioni di euro tra equity e debito. L'ultimo, appena concluso, ha raggiunto 7 milioni di euro in equity, la raccolta di capitali in cambio di quote.

**LA NUOVA RACCOLTA** è stata guidata da Project A Ventures, il fondo europeo di venture capital con sede a Berlino, che si è aggiunto a investitori che avevano già sostenuto Casavo, come Picus Capital, con sede a Monaco, e al fondo di investimento italo-francese 360 Capital Partners. Tra gli altri, hanno preso parte a questo round anche Ker-

**RACCOLTI  
21 MILIONI  
DI EURO**

La startup  
milanese  
ha raccolto  
finanziamenti  
per 21 milioni  
di euro  
tra equity  
e debito

vis Asset Management, Boost Heroes (holding di partecipazioni guidata da Fabio Cannavale), Marco Pescarmona (fondatore e presidente del Gruppo MutuiOnline) e Rancilio Cube. Ad oggi, Casavo ha raccolto in totale 21 milioni di euro, tra equity e finanziamento tramite debito.

«**SIAMO ORGOGLIOSI** di aver aperto il mercato italiano a investitori internazionali come Project A – commenta il fondatore e ceo di Casavo –. Questa iniezione di capitale andrà a sostenere i nostri piani di crescita in Italia e nel Sud Europa e la nostra missione: migliorare l'esperienza dei venditori e degli acquirenti nel segmento residenziale del settore immobiliare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Artigianato vero, la tutela in una proposta di legge Accornero: «Fate presto»

MILANO

**P**RONTA al debutto una legge che consentirà ai consumatori di distinguere finalmente i veri prodotti artigianali da quelli che si dichiarano tali, ma sono fatti in serie in grandi impianti industriali. La norma è stata presentata al Senato in questi giorni, primo firmatario Massimiliano Romeo, capogruppo della Lega a Palazzo Madama, accogliendo le istanze dell'Unione Artigiani di Milano e di Monza-Brianza. «Erano più di trent'anni che si attendeva un nuovo provvedimento capace di fare chiarezza rispetto alla legge quadro sull'artigianato entrata in vigore nel 1985», spiega il segretario generale dell'Unione Artigiani, Marco Accornero. Un provvedimento importante che codificava quali fossero i requisiti richiesti per definire «artigianale» un'attività e quindi anche l'azienda che la esercita. Ma la norma quadro del 1985 lasciava di fatto la possibilità ad attività industriali di presentarsi come artigianali o di evocare l'artigianalità delle proprie produzioni, anche se fatte in serie e con metodi propri delle lavorazioni industriali. Negli anni si sono susseguite campagne pubblicitarie martellanti che hanno presentato abiti, calzature, mobili, pane e prodotti da forno, perfino gelati e patatine, come artigianali. Seppure quei prodotti provenissero da grandi industrie. Una fenomenologia molto diffusa, sfuggita finora a qualunque iniziativa destinata a contrastarla.

**ORA, CON LA NORMA** in rampa di lancio, si introduce il principio che nessuna impresa può definirsi artigiana senza averne i requisiti e poi, in caso di violazioni, scatterà una multa pari all'1% del fatturato, mai inferiore ai 25mila euro. I consumatori, insomma, potranno acquistare in tranquillità un prodotto presentato come artigianale. «E quello che chiediamo da anni, finalmente potranno essere definiti artigianali soltanto i prodotti fatti da artigiani legalmente riconosciuti – rimarca Accornero –. Sarà la fine degli abusi commerciali che per troppo tempo hanno ingannato i consumatori, spacciando lavorazioni seriali come frutto dell'attività artigianale». Si tratta ora di capire quale possa essere l'iter parlamentare dell'iniziativa. «Confido che il disegno di legge possa entrare nei provvedimenti prioritari, che la maggioranza porterà il prima possibile in commissione e poi in aula – spiega il senatore Romeo – e lo illustrerò quanto prima anche alla conferenza dei capigruppo di Palazzo Madama. Credo che non sarà difficile, su una materia così importante, ottenere un largo consenso. Questo provvedimento servirà a fare chiarezza con il divieto assoluto di definire artigianale una produzione che non lo sia, anche a difesa del made in Italy. Si potranno così evitare pratiche scorrette che hanno finito nel tempo per snaturare sul mercato l'essenza stessa dei prodotti veramente artigianali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA