

# Compro **CASA** all'istante

**Adesso anche in Italia si può vendere un appartamento in 30 giorni grazie alla start-up Casavo. Nata dall'idea del giovane Giorgio Tinacci, che in due anni ha raccolto 50 milioni di euro per finanziare la sua rivoluzione immobiliare.**

di Mikol Belluzzi

**I**l mensile *Forbes* l'ha inserito tra i 100 leader italiani under 30 più promettenti. Lui, Giorgio Tinacci, 28 anni da Montespertoli (Firenze), laurea alla Bocconi in International management con una tesi sull'imprenditorialità e poi un biennio in Boston consulting group, dove seguiva progetti di trasformazione tecnologica nel settore bancario e industriale, ha capito molto presto che «mescolando» gli studi all'esperienza da consulente digital poteva creare la sua start-up. Da maggio 2017 inizia ad analizzare nuovi modelli di business da applicare al mercato meno efficiente e più tradizionale che ci sia, l'immobiliare, e dopo qualche mese fonda la sua azienda, Casavo, con il sostegno finanziario del fondo tedesco Picus capital.

L'idea è di acquistare immobili pagando il corrispettivo entro 30 giorni dal primo contatto. Per chiudere la trattativa così velocemente rispetto ai sette mesi che in media servono per vendere casa, Casavo utilizza il modello dell'instant buyer, una valutazione automatizzata proprietaria che prende in considerazione più di 70 variabili e offre in tempo reale ai potenziali venditori il valore della loro pro-

prietà attraverso un'offerta d'acquisto immediata. «Quello dell'instant buyer è un modello nato quattro anni fa negli Stati Uniti e che può essere ben applicato in Italia dove il 92 per cento degli immobili appartiene a famiglie, una caratteristica che rende il nostro mercato poco liquido, inefficiente e tra i meno trasparenti d'Europa» sottolinea Tinacci a *Panorama*. Limiti che per Casavo diventano opportunità. L'azienda, infatti, visiona l'immobile e, se lo reputa interessante, presenta un'offerta vincolante che incorpora già uno sconto dell'8 per cento sul valore calcolato dall' algoritmo. «In Italia abbiamo a che fare con un prodotto vecchio e per questo spesso lo ristrutturiamo per aumentarne il valore finale» continua Tinacci. **Ma qual è il target di Casavo che, dopo Milano, Roma e Firenze, è appena sbarcata a Torino?** «Se la casa si trova nella fascia esterna della città, puntiamo a immobili già in ordine, di metratura medio-piccola, da rivendere velocemente. Nelle zone di pregio, invece, cerchiamo di agire di più sulla valorizzazione, acquisendo metrature superiori ai 140 metri quadri che ristrutturiamo e frazioniamo in unità più piccole, come stiamo facendo con un immobile in centro a Milano».

E anche le agenzie immobiliari non sono un ostacolo, perché Casavo si occupa solo dell'acquisizione dell'immobile lasciando la commercializzazione alle reti degli intermediari tradizionali, che a loro volta segnalano clienti interessati a trattative rapide.

**Finora Casavo ha applicato il suo servizio di liquidità a 150 transazioni**, chiudendo il 2019 a quota 200, contro le 50 operazioni concluse nel primo anno di vita. Ma per crescere, la società ha bisogno di capitali. E per questo dopo soli tre mesi da un round di

## BIO GRAFIA

### DALLA CONSULENZA ALLA START-UP

Giorgio Tinacci, 28 anni, toscano, si laurea in Bocconi in International management nel 2015, entra in Bcg dove lavora per due anni seguendo progetti di trasformazione tecnologica. Quando decide di uscire da BCG fonda Casavo con il supporto dei tedeschi di Picus capital.



ora che abbiamo un track record stiamo dialogando con importanti istituti di credito». In due anni, Casavo ha raccolto tra capitale e debito oltre 50 milioni di euro, ma un'altra iniezione di liquidità potrebbe spingere ancora di più sull'acceleratore. «Stiamo puntando a espanderci in due nuove città entro la fine dell'anno, un po' in anticipo rispetto alla tabella di marcia, privilegiando quelle aree metropolitane che registrano un buon numero di transazioni, anche se non escludo di testare centri urbani più piccoli, ma sempre sopra i 250 mila abitanti».

**Tinacci i futuro punta a esportare il servizio di Casavo** anche in Paesi dell'Europa del Sud come Francia, Spagna e Portogallo dove il mercato immobiliare è simile a quello italiano e sono già tante le start-up che coniugano tecnologia e immobiliare, le

cosiddette proptech. Un fenomeno che sta crescendo anche in Italia, dove grazie a internet sono nate le prime agenzie immobiliari a prezzo fisso come Homepal e Dove.it. «C'è molto fermento sulle proptech e si sta creando un vero e proprio ecosistema di start-up - a partire dalla gestione degli affitti brevi - che sta attirando tanti capitali d'investitori istituzionali. Per noi è un vantaggio, perché ci aiutano a fare sistema e a creare un paradigma nuovo sull'immobiliare». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Il fondatore di Casavo Giorgio Tinacci è stato inserito dal mensile Forbes tra i 100 under 30 più promettenti. A destra, Tinacci con il suo team.**

finanziamento di 7 milioni di euro guidato dal fondo di europeo di venture capital Project A Ventures, l'instant buyer ha appena concluso un'altra operazione da 27 milioni di euro, un prestito che servirà per accelerare il ritmo delle acquisizioni e sostenere lo sviluppo del team, raddoppiato in un anno a 45 persone tra Milano e le altre città dove Casavo è presente. «Siamo un'azienda capital intensive e per noi la liquidità è fondamentale» continua Tinacci. «Finora è stato impossibile raccogliere soldi attraverso le banche, ma