

LUNEDÌ 1.06.2020

CORRIERE DELLA SERA

24

Imprese

L'Economia

EDILIZIA & NUOVI SERVIZI

di **Francesca Garbarini**

Rilanciare millecinquecento cantieri e il 90 per cento dei 200 dipendenti non è stato facile, ammettono. Ma Giovanni Amato e Loris Cherubini, che nel 2014 hanno fondato e oggi guidano Facile Ristrutturare, l'azienda di ristrutturazioni chiavi in mano per residenziale e non, diventata famosa anche grazie al programma «A te le chiavi» con Paola Marella, non si sono tirati indietro. E se con l'avvio della fase due sono ripartiti i lavori, oggi è già tempo di rilancio e di novità: negli scorsi giorni è stata infatti firmata una joint venture tra Renovars — la holding a cui fa capo Facile Ristrutturare e le sue aziende sorelle, per un totale di 80 milioni di euro di ricavi nel 2019 — e Adeo, ovvero il gruppo a cui appartiene Leroy Merlin, il gigante francese del bricolage. «È una formula già attiva con la catena Iperceramica. Ora creiamo una nuova azienda, di proprietà per il 51% di Leroy Merlin e per il 49% di Renovars — spiega Amato —. A tutti gli effetti avremo un nuovo socio e partner industriale, per un progetto di respiro europeo».

L'operazione si inserisce in una precisa strategia di crescita del gruppo, che dal 2018 in avanti si è ingrandito attraverso la creazione di società complementari e affini al business della ristrutturazione, dagli arredi ai serramenti, dai servizi immobiliari a quelli di pubblica utilità, come la fornitura di luce e gas. «Io e Loris abbiamo una buona esperienza nel settore delle reti commerciali e della vendita — dice Amato —. Abbiamo ritenuto che fosse

CASA CHIAVI IN MANO LA RETE CRESCE

Facile Ristrutturare, attraverso la holding Renovars, sigla una joint venture con Leroy Merlin e punta sugli «hub» di servizi



Fondatori
Da sinistra, Giovanni Amato e Loris Cherubini. A destra, Paola Marella, testimonial di Facile Ristrutturare

meglio creare nuove aziende piuttosto che acquisirle, perché tutte avessero la stessa identità. È la strada più difficile, ma è anche quella che crea maggior valore sul medio-lungo termine».

Showroom «su misura»

Le società della galassia Renovars sono tutte fisicamente rappresentate anche in un nuovo modello di store, una sorta di «hub» dove il cliente può gestire dalla ristrutturazione alla richiesta di un mutuo, tutto nel medesimo luogo. «L'idea è quella dello showroom di servizi, dove è racchiuso il concetto del "chiavi in mano" per tutto ciò che riguarda la casa — aggiunge Cherubini —. Il primo l'abbiamo aperto a Milano, nella zona di Romolo, appena prima del lockdown. Altri due saranno pronti a Roma, in autunno, e a Torino, dove vedrà la luce entro i primi mesi del 2021. Un quarto è previsto a Napoli, per l'estate 2021». Gli hub si vanno ad aggiungere alla rete diretta di Facile Ristrutturare, 70 store

da Nord a Sud della penisola. Se questi mesi non hanno fermato i progetti del gruppo, una battuta d'arresto è stata però inevitabile. «La serrata ci ha colpito in uno dei momenti più fortunati della storia aziendale — ragiona Cherubini —, stavamo crescendo di circa il 35% in più sul 2019. Lo stop ci costerà, tra marzo e maggio, una perdita di 12 milioni. Pensiamo però di poter raggiungere i cento milioni di fatturato nel 2020. Alcuni cantieri non hanno ancora ripreso perché la fornitura di materiali è ripresa con lentezza, ma con l'arrivo dei provvedimenti attuativi del decreto Rilancio ci sarà uno sblocco decisivo nella seconda parte dell'anno».

Dalle misure varate dal governo possono certamente nascere opportunità per un settore, il residenziale, che vale 50 miliardi di euro e che non può permettersi altre frenate. «Attenzione, il governo parla di ccobonus, vuol dire interventi legati al miglioramento energetico o anti sismici, per condomini e ville private: in realtà una nicchia del settore — interviene Amato

—, inoltre si è creata l'illusione che la detrazione al 110% equivalga a lavori gratis: non è così. Riceviamo migliaia di chiamate al call center perché i clienti associano il bonus allo sconto in fattura, che comunque non è sinonimo di lavori gratis. Siamo comunque lavorando per inserire anche questo tra i nostri servizi, perché vediamo opportunità da cogliere».

Cogliere le opportunità da sempre prerogativa per i due giovani imprenditori, che nei primi cinque anni di vita dell'azienda hanno reinvestito gli utili, capendo che era necessario puntare sul marketing e sviluppare la rete di negozi: «Abbiamo usato una logica di innovazione, sia nella comunicazione digitale che con la trasmissione tv (la seconda stagione è in onda su La 7, la terza è già programmata) — sono d'accordo i due —. Innovativo è anche il nostro concetto di ristrutturazione: da servizio a prodotto finito».

A proposito di innovazione, alcune aziende del gruppo sono ancora startup. «Non faremo crowdfunding, né entreranno soci esterni — spiegano i fondatori —. Ci hanno anche proposto la Borsa, ma per adesso cresciamo con le nostre forze, come abbiamo fatto fin dall'inizio».

DI RINERZAGIONE
RESONA



Tutti gli esseri umani

Investimenti e infrastrutture
Alta velocità 5G