L'innovativo modello di business del Gruppo Renovars verso la quotazione in borsa

Investimenti e nuovi Showroom per continuare il percorso di crescita

"La sfida è iniziata nel 2014, quando abbiamo deciso di inseguire un ambizioso sogno: creare attraverso la nostra prima Azienda, Facile Ristrutturare, una realtà imprenditoriale innovativa capace di rivoluzionare il concetto di ristrutturazione democratizzando l'anima dell'interior design. Un modello di business fortemente scalabile dall'imprinting a trazione commerciale che ci ha permesso di gestire grandi volumi ad un costo accessibile per i clienti e fornire agli stessi un'interfaccia unica di riferimento. La visione si è dimostrata vincente, tanto da portare alla nascita della prima Holding in Italia dedicata al mondo della casa a 360°: Renovars S.p.a., un progetto innovativo che coinvolge oltre 10 aziende, dall'immobiliare al credito passando per l'arredo e le utenze domestiche. Un percorso diretto alla quotazione in borsa, per consentire la continua crescita del business e il suo sviluppo internazionale."
Loris Cherubini – Co-founder del Gruppo

Renovars S.p.a., Holding del Gruppo a cui fanno capo le aziende leader nel mondo della ristrutturazione e dell'immobiliare tra cui Facile Ristrutturare, Facile Immobiliare, Comparafacile, Credito Facile, Serramenti.it, Homedesign.it e altre società di riferimento del settore in Italia, ha intrapreso un audace e complesso percorso di riorganizzazione societaria volto ad aprire il proprio capitale sociale in vista di una futura quotazione sul Mercato Telematico Azionario di Borsa Italiana. Strutturata come Global general contractor nonché come aggregatore di competenze professionali, Renovars fornisce soluzioni "Chiavi in mano" per tutti i temi legati al mondo della casa ed è pensata come un'azienda multiservizio: i clienti diventano clienti della Holding, spinti ad affidarsi ad un "unico interlocutore" per soddisfare ogni necessità, in un'ottica di valorizzazione continua degli investimenti interni alla S.p.a.

Giovanni Amato & Loris Cherubini

"Renovars vanta oggi oltre 300 dipendenti e 7.000 professionisti affiliati. Solo con Facile Ristrutturare abbiamo aperto 70 negozi distribuiti in maniera capillare sul territorio italiano rigorosamente fronte strada, presidiati da uno Store Manager e da tecnici d'azienda (architetti, geometri e ingegneri), che coordinano un team di Architetti, composto da 10 a 30 per ciascun negozio: circa 1.200 al momento in tutta Italia" commenta Giovanni Amato, Co-founder del Gruppo, che aggiunge "Non abbiamo intenzione di fermarci: questi risultati non sono un punto di arrivo ma solo un nuovo di partenza, l'obiettivo nei prossimi anni è quello di sostituire gli attuali negozi con i nostri nuovi Showroom. Si tratta della prima rete in Italia di poli commerciali dedicati alla casa: un progetto senza precedenti, unico nel suo genere e vero riferimento per tutti i clienti interessati ai diversi servizi legati al mondo della casa. L'audace progetto è finalizzato ad intercettare le esigenze dei clienti attuali e futuri per fornire soluzioni avanguardistiche, tecnologiche, qualitative e funzionali, andando a toccare la totalità del mercato. Il modello di business è di un'azienda-piattaforma, che ha come obiettivo anche la creazione di opportunità di collaborazione con diversi partner sul territorio".

Da Milano a Roma passando per Torino e Napoli sino ad arrivare, nel 2022, a Firenze, Bari, Padova e molti altri capoluoghi italiani. Il "Chiavi in mano" della ristrutturazione ha oggi un nuovo volto e soprattutto una nuova casa: si tratta della rete capillare di Showroom firmati Renovars distribuiti in maniera uniforme nelle città chiave della penisola. Una volta entrato all'interno degli Showroom il cliente troverà di fronte a sé tutte le risposte legate agli interrogativi sul mondo della casa attraverso un costruttivo confronto con i vari referenti delle aziende di riferimento per costruire una risposta sartoriale in grado di soddisfare tutte le sue esigenze: Architetti per progettare e ristrutturare la casa con Facile Ristrutturare e Facile Progettare; interior designer per scegliere (toccando con mano) gli arredi e le finiture di Homedesign.it; esperti di serramenti per porte e finestre; agenti immobiliari per acquistare o vendere la casa con Facile Immobiliare; consulenti dedicati alla mediazione creditizia e operatori esperti nell'attivazione delle utenze di luce, gas e telefonia con Comparafacile. Concepiti come "distretti" tecnologici e innovativi, grazie ai poli commerciali da oggi non occorre più girare tra vari fornitori e aziende con conseguente perdita di tempo e di visione di insieme.

"Siamo giovani, ma sappiamo esattamente da sempre dove vogliamo arrivare. Il nostro percorso di sviluppo e innovazione è iniziato sei anni fa, con una crescita esponenziale nel tempo, una case history importante nel mercato italiano soprattutto in anni segnati da una pandemia che ha impattato in maniera impensabile l'economia globale." dichiara Giovanni Amato. Gli fa eco il socio e Co-founder Loris Cherubini: "Crediamo però che nelle difficoltà si può fare la differenza e cogliere le opportunità è sempre stata per noi una prerogativa, la stessa che ci ha spinto a reinvestire gli utili puntando sul digital e sul marketing. Visione, responsabilità, teamwork e impegno: sono questi i capisaldi della nostra realtà, che siamo certi ci guideranno lontano."

"Il percorso è stato visionario, la crescita graduale, gli obiettivi ambiziosi." dichiara Giovanni Di Ieso, CEO del Gruppo Renovars, che aggiunge "Si tratta di una realtà senza precedenti, che è stata capace di rivalorizzare un settore da tempo in crisi come quello dell'edilizia e fornire nuovi sbocchi professionali ad una delle categorie più floride e al contempo con meno occupazione in Italia: quella degli Architetti. Democratizzando l'anima dell'architettura, dando così modo a tutti di poter accedere al mondo delle ristrutturazioni, si è accesa la scintilla in un processo di crescita senza sosta che tutt'oggi guida il Gruppo verso traguardi sempre più ambiziosi non solo in Italia, ma anche all'estero. Un percorso impattante, che proietta il Gruppo verso un fatturato nel 2021 di 240/250 mln/€ e un Editba margin obiettivo del 10%. Il primo passo di questo lungimirante cammino è stato segnato da un'operazione di aumento del capitale sociale sottoscritto mediante concambio delle partecipazioni detenute dai soci di minoranza nelle società controllate, con l'assistenza dello studio legale internazionale Gianni & Origoni, in persona del counsel F. Botta e dell'advisor C. Cisternino dello studio Cisternino, Desiderio & Partners per i profili fiscali."

In quest'ottica si comprendono non solo gli investimenti che annualmente vengono deliberati per valorizzare le singole aziende aumentandone la rispettiva brand reputation su scala nazionale (si veda ad esempio la Main Partnership con il Bologna Calcio in Serie A per Facile Ristrutturare) ma anche le joint venture che fino ad oggi sono state intraprese con i leader multispecialisti di settore (tra queste spicca CasaTua, la JV nata dall' «alleanza» con Leroy Merlin).