

Casavo, Exor guida il nuovo aumento

Immobiliare

Operazione da 200 milioni tra equity e credito per piattaforma di real estate

Monica D'Ascenzo

Nuovo round per Casavo, che chiude la raccolta con 50 milioni di equity e 150 milioni di linea di credito da parte di Goldman Sachs. Questo nuovo round di **investimento** di serie C porta la raccolta totale della piattaforma italiana proptech, attiva sul mercato con il modello di instant buying immobiliare, a 385 milioni di euro dal 2017 ad oggi tra capitale e debito.

Fra gli investitori di quest'ultimo round, guidato da Exor, compaiono Greenoaks Capital, Project A Ventures, 360 Capital e Picus Capital. Tra i nuovi investitori anche P101 e Bonsai Partners. «Siamo entusiasti di accogliere Exor come partner di lungo termine per portare avanti la nostra missione di cambiare il modo in cui le persone vendono, comprano e vivono ca-

sa in Europa» commenta Giorgio Tinacci, fondatore e ceo di Casavo, aggiungendo: «Condividere questo percorso imprenditoriale con Exor per noi è importante, perché non è il classico **fondo di venture capital** è un partner oltre che finanziario anche industriale. C'è un allineamento a livello di strategia e potremo beneficiare delle risorse che hanno a livello globale». Dal canto suo Noam Ohana, managing director di Exor Seeds, afferma: «Casavo sta emergendo come leader europeo nel settore proptech: siamo entusiasti di collaborare con Giorgio e il suo team per costruire un'eccellenza europea, mettendo loro a disposizione l'esperienza e le relazioni che Exor possiede a livello mondiale».

Casavo, che ora vede i maggiori azionisti con quote fra il 10 e il 15%, ha chiuso il 2020 con una crescita a tripla cifra, nonostante la pandemia e grazie allo sviluppo di transazioni totalmente digitali, che hanno ridotto il tempo medio di vendita da 6 mesi a 30 giorni. «Siamo un'azienda in fase di estrema crescita: l'anno scorso siamo cresciuti a tripla cifra e quest'anno le stime da piano industriale sono di confermare una crescita a tripla cifra. Continueremo a penetrare nei mercati in cui siamo ope-

rativi come l'Italia, dove siamo presenti in 6 città, e la Spagna, dove operiamo per ora solo a Madrid dallo scorso anno. L'obiettivo di quest'anno è di crescere in modo più significativo in Spagna per poi aprire in altre città del Paese o in altre nazioni europee» sottolinea Tinacci.

I nuovi capitali saranno investiti non solo nell'espansione geografica: «Le tre priorità strategiche sono: scalare il nostro servizio di instant buying, la crescita sul mercato spagnolo per proseguire nell'espansione in altri mercati europei e infine espandere l'offerta di prodotto tecnologico per andare incontro ai bisogni dei nostri clienti, da chi vuole vendere a chi vuole affittare, agli agenti immobiliari» spiega ancora il ceo di Casavo.

Per quel che riguarda la linea di credito da 150 milioni di euro, Tinacci commenta: «Avendo un modello di business *capital intensive*, utilizziamo le linee di credito per finanziare il magazzino immobiliare. Con questa operazione con Goldman Sachs, entriamo nel mercato istituzionale del credito e siamo riusciti a costruire una piattaforma che ci permetterà di finanziare le nostre operazioni sul mercato immobiliare».



INVESTITORI
Nel capitale della scaleup entrano Picus, Greenoaks, 360 capital, Project A, P101 e Bonsai

© RIPRODUZIONE RISERVATA