

Il progetto "Capannone Venduto" al Politecnico



Riceviamo e pubblichiamo

Il gruppo ERIF, storica realtà che opera nello scenario immobiliare lombardo fin dagli anni '70, è sempre stata in grado di rispondere a 360° alle esigenze dei clienti privati e corporate, dalla ricerca dell'immobile, alla pianificazione dell'operazione fino agli strumenti di finanziamento per l'acquisto.

Il progetto "Capannone Venduto" del gruppo immobiliare Erif è stato scelto dal Politecnico di Milano come case history per gli studenti del Master REM- "Real Estate Management- Sviluppo e redditività immobiliare: verso la gestione attiva" (XVIII Edizione 2014-2015), che si svolge ogni anno nelle aule del prestigioso ateneo milanese.

Oggi il mercato sia residenziale che industriale sta subendo una fase di profondo mutamento che ne sta trasformando in maniera irreversibile i paradigmi. Per questo motivo la divisione corporate del gruppo Erif ha sentito l'esigenza di reinterpretare il mercato soprattutto per offrire una risposta concreta agli attori del settore (consumers e business).

Ed è da qui che prende vita il progetto Capannone Venduto, uno strumento che nasce appunto come evoluzione sintomatica della continua trasformazione degli scenari immobiliari.

Si dice sempre che la crisi costringe a reinventarsi. Erif Corporate ha scelto invece di provare a reinterpretare e, di conseguenza, rilanciare il mercato in recessione utilizzando strumenti innovativi, non convenzionali e talvolta sperimentali.

Capannone Venduto si presenta come una nuova forma di opportunità completamente diversa da quanto presente attualmente sul mercato. È uno strumento che ha lo scopo di incrociare

nuovamente la domanda ed offerta.

L'idea nasce, infatti, da un' approfondita analisi dell'attuale situazione del mercato immobiliare e da una costante osservazione dei comportamenti degli operatori (venditori ed acquirenti) che fanno riferimento al segmento degli immobili strumentali.

In un mercato in deflazione, come quello odierno, è necessario munirsi di strumenti efficaci ed innovativi. Capannone Venduto, dunque, si presenta come una nuova forma di opportunità completamente diversa da quanto presente attualmente sul mercato; un additivo che applicato ai processi finalizzati alla vendita di immobili di natura strumentale ne accelera le tempistiche e ne migliora le prestazioni.

Proprio grazie a questo rivoluzionario approccio nel campo dell'immobiliare, il progetto Capannone Venduto così come pensato dal team di Erif Corporate è stato scelto dal Politecnico di Milano come case history per gli studenti del Master REM "Real Estate Management- Sviluppo e redditività immobiliare: verso la gestione attiva" (XVIII Edizione 2014-2015), che si svolge ogni anno nelle aule del prestigioso ateneo milanese.

Martedì 10 marzo dalle ore 10 i fondatori di Erif Corporate "saliranno in cattedra" per raccontare la loro esperienza di re-startup nella sede di Via G. Colombo 40, Milano.

Pubblicato giovedì 05 marzo 2015 - 709 visualizzazioni

