



Cilli (Imprendiroma): La quotazione accresce la nostra visibilità e traina lo sviluppo nel Nord Italia

2 Agosto 2022

È arrivata a Piazza Affari con il sole di luglio. Imprendiroma, tra i primari operatori in Italia nell'ambito della rigenerazione urbana e recupero di strutture immobiliari, pur tra le IPO più recenti, fa già parlare di sé. La società ha recentemente reso noto il backlog di commesse contrattualizzate che, al 1° agosto, si attesta a circa Euro 157,8 milioni da eseguire nel biennio 2022-2023, registrando un incrementato di Euro 11,8 milioni rispetto ai 146 milioni di Euro del 30 aprile 2022.

“Abbiamo scelto la quotazione per ampliare la nostra clientela e avere maggiore visibilità sul mercato – commenta Guerino Cilli, amministratore delegato di Imprendiroma -. Il nostro obiettivo è crescere nelle regioni settentrionali, anche attraverso acquisizioni”.

Quali gli obiettivi della quotazione?

Ci occupiamo di riqualificazione energetica di patrimoni immobiliare dal 2018, la società nasce prima, nel 2008, con le attività legate al comparto edilizia. Il nuovo corso è dettato dalla collaborazione con Enel X, a spingerci verso questa sfida è stata la consapevolezza di poter debuttare in una realtà caratterizzata da un trend nuovo, come emerso con il booster del Superbonus 110%. Abbiamo scelto la strada della quotazione per ampliare la nostra clientela e avere maggiore visibilità nei confronti del mercato. Il mercato in cui operiamo è ancora in parte libero e siamo certi che Piazza Affari rappresenti un importante elemento competitivo.

Quali i punti di forza di Imprendiroma?

La nostra offerta poggia su basi solide, quelle costruite a partire dal 2008. Oggi siamo in grado di garantire al cliente le competenze maturate nel settore edile, integrate da quelle relative all'amministrazione e agli aspetti tecnico-amministrativi. Offriamo alla clientela un servizio basato sull'intera catena del valore e in questo modo possiamo considerarci un vero e proprio unicum.

Quali le linee strategiche per la crescita della società?

Il nostro piano poggia sia su linee interne che su linee esterne. Sul primo fronte, abbiamo costituito una società che si occupa di integrare al nostro prodotto progettuale gli aspetti

architettonici-urbanistici. In questo modo possiamo offrire ai clienti, non solo il refitting, ma un vero e proprio servizio di riuso completo della struttura. Inoltre, sempre guardando alla prima direttrice di crescita, puntiamo a sviluppare progetti in proprio, acquisendo volumetrie esistenti e riqualificandole, con il proposito di riposizionarle sul mercato. Infine, per linee esterne puntiamo ad acquisire aziende in fase di startup o che potrebbero beneficiare del supporto che siamo in grado di offrire loro per interfacciarsi alle principali novità del mercato.

Qual è la geografia di Impendiroma?

Il 90% del nostro business interessa la città di Roma, ma abbiamo progetti anche in Liguria, Abruzzo e Sardegna. Stiamo valutando iniziative nel Centro-Nord. Il nostro modello di gestione delle commesse non è difficile, può essere replicato con successo e questo ci spinge a guardare fuori città. Puntiamo a crescere in aree densamente popolate, con immobili dalle volumetrie importanti, in line con le nostre aspettative di business. Guardiamo, ad esempio, alle grandi città: Milano, Torino, Firenze, Bologna e anche l'hinterland.

Quali le leve di crescita del comparto?

Negli ultimi sei mesi il Superbonus è stato sulle montagne russe. Crediamo sia stato demonizzato in modo errato, ci sono studi che dimostrano come abbia prodotto per il comparto delle costruzioni una leva pari a 1 a 3: per ogni euro investito grazie al Superbonus, tre ne sono ritornati in termini di indotto e di esposizione diretta da parte delle imprese. Altri sono gli incentivi che hanno avuto effetti dannosi per il mercato, per questo ci auguriamo che, con le dovute modifiche, possa essere considerato un traino per il settore delle costruzioni.