Sweetguest acquisisce MyPlace e offrirà appartamenti con la formula "vuoto per pieno"

Sweetguest, leader in Italia nella gestione degli affitti brevi e medi, partner ufficiale di Airbnb, ha completato il processo di acquisizione di MyPlace, azienda specializzata nella gestione e messa a reddito immobiliare attraverso la formula “vuoto per pieno”, nota anche come “rent to rent” o “affitto garantito”.

Con l’acquisizione di MyPlace il gruppo Sweetguest espande il proprio portfolio di servizi e immobili gestiti, aggiungendo l’offerta “vuoto per pieno”, già avviata con successo da MyPlace con la gestione di interi palazzi, dotati di aperture automatizzate, nelle città
di Milano, Venezia, Padova, Verona e Treviso.

Una diversificazione, quindi, del servizio di gestione degli affitti a breve e medio termine con questo modello che si affianca a quello in “revenue sharing” già attivo su Milano, Roma, Firenze, Venezia, Torino, Bologna, Como, Matera, Versilia, Siena e Chianti.

Un’operazione che nel 2019 porterà il gruppo Sweetguest alla gestione di oltre 1500 case e alla produzione di un valore generato per gli immobili gestiti di oltre 30 milioni di euro, anche grazie al supporto dell’intero team MyPlace che entrerà a far parte del gruppo, portando in dote l’esperienza maturata nel settore.

“Questa acquisizione ci permette di diversificare la nostra offerta ai proprietari, proponendoci non solo per la gestione dei loro immobili ma anche come conduttore qualificato e capace di offrire loro rendimenti certi sopra la media”, ha affermato **Edoardo Grattirola**, Founder & Executive Managing Director del gruppo Sweetguest. “Si tratta di un ulteriore passo nel percorso di crescita che ci ha reso il punto di riferimento per proprietari e investitori Real Estate che si affidano a noi per avere servizi a 360 gradi, dalla consulenza, alla valutazione d’investimento, alla messa a reddito. Un percorso che è solo all’inizio e che ci sta portando a studiare anche altri mercati per la futura espansione internazionale.”

Un percorso di crescita, quello di Sweetguest, supportato da un panorama di investitori che hanno creduto nel progetto e nel piano di sviluppo dell’azienda, e che ha visto da aprile 2019 l’ingresso nel capitale della società di Indaco Ventures I, fondo lanciato a maggio 2018 da Indaco Venture Partners SGR (sottoscritto da Intesa Sanpaolo, Fondazione Cariplo e Fondo Italiano d’Investimento, con un

obiettivo di raccolta di circa 200 milioni di euro di cui 134 milioni di euro già sottoscritti), del fondo Italia Venture I (fondo di venture capital dotato di 87 milioni di euro e dedicato a investimenti in startup e PMI innovative, gestito da Invitalia Ventures SGR), e di un gruppo di investitori composto da operatori professionali e business angel italiani.

L'operazione di acquisizione di MyPlace è stata condotta dal CFO di Sweetguest Pierre-Edouard Jumel e dai due fondatori di Sweetguest Rocco Lomazzi ed Edoardo Grattirola. Gli advisor sono stati l'Avv. Attilio Mazzilli dello studio legale Orrick, il dott. Luca Zoani dello studio Spada Partners, per l'area fiscale, e il dott. Roberto Comunian dello studio Pierobon Comunian, il dott. Alessio Turco dello studio Lucciola & Partners, il dott. Andrea Nespoli dello Studio TLA, e il dott. Lorenzo Boer, dello studio Boer Toso Associati, per l'area finanziaria.

Anche i fondatori di MyPlace hanno manifestato soddisfazione per la chiusura dell'operazione: "Siamo sicuri che entrando a far parte del gruppo Sweetguest daremo vita a una realtà capace di garantire i migliori standard di servizio del settore", ha dichiarato **Massimiliano Piarulli**. "Le competenze maturate dal nostro team nella formula vuoto per pieno combinate a quelle sviluppate negli anni da Sweetguest rappresenteranno un valore aggiunto unico per i nostri clienti", ha aggiunto **Angelo Pellegrino**.

La formula "vuoto per pieno" si caratterizza per una messa a reddito dell'immobile fissa, sicura, continua e garantita. In questo modo, Sweetguest diventa l'affittuario di grandi investitori e proprietari, valorizzando i propri immobili con un prodotto residenziale "chiavi in mano" usufruibile da una a 365 notti l'anno, sollevandoli allo stesso tempo da ogni impegno e costo legato alla gestione, all'occupazione e alla manutenzione ordinaria.