



LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



REVALO

DAVID VICHI

1) Sintesi cv personale e professionale

David Vichi è nato nel 1976, è sposato e padre di tre figli.

Dopo una prima esperienza nel Real Estate nel 1998 nel gruppo IRI Fintecna, passa poi nel Gruppo Beni Stabili (attualmente Covivio) in occasione della quotazione in Borsa del novembre 1999. Nel 2001 assume il ruolo di Head of Property fino al 2010 anno in cui, nell'ambito del gruppo, viene costituita la Beni Stabili Property Service S.p.A., veicolo dedicato al settore dei servizi Real Estate, assumendo il ruolo di GM e COO.

Dal 2017 - a seguito del cambiamento, nel 2015, del nome della società in Revalo S.p.A. - assume il ruolo di CEO consolidando la presenza nel mercato dei servizi immobiliari. Nel 2020, assieme ad altri tre manager dell'azienda, finalizza l'operazione di Management Buy Out della Revalo S.p.A. divenendo a tutt'oggi socio di maggioranza dell'unica società di property service indipendente e gestita dai propri soci manager presente sul mercato italiano. Dal 2022 è stato nominato Member of Board della TopLife Concierge dopo averne finalizzato l'acquisizione con Revalo tramite una partecipazione rilevante.

2) La realtà di Revalo S.p.A.

Revalo S.p.A. è un service provider del Real Estate focalizzata nel settore del property management, con sedi operative nelle città di Roma, Milano e Torino. La forza lavoro ammonta ad un organico di circa 100 persone. Tra principali attività svolte dalla società si annoverano il Property Administration Management, il Building Management, il Data & Transaction Management, il Project Management, Due Diligence, l'Advisory e l'Engineering.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Revalo S.p.A. è storicamente presente nel mercato romano, città in cui è localizzata la propria sede legale, in cui sono presenti tutte le funzioni aziendali. Roma ha sempre rappresentato un mercato primario per quanto riguarda i nostri servizi e possiamo constatare come negli ultimi due anni il trend di crescita è stato sempre più significativo. Proprio questa nuova tendenza ci consente di rinnovare ed ampliare la nostra gamma di servizi e soprattutto portare sul mercato le best practice di mercati più maturi.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere:

- Roma stessa come mercato istituzionale realmente alternativo a Milano;
- la fiducia degli operatori istituzionali ed internazionali;
- la forte richiesta delle asset class consolidate come living e hospitality;
- il bisogno concreto di asset strumentali come i Data Center;
- investimenti nelle infrastrutture.

Minacce da gestire:

- la cultura della professionalità, in assenza della quale si rischia di spaventare e quindi allontanare gli investitori istituzionali/internazionali;
- la tempistica certa degli iter amministrativi su nuovi progetti.

5) Quali ruoli, secondo la sua esperienza, possono avere i Dottori Commercialisti nell'ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare

Roma, diversamente da Milano, si è sempre caratterizzata per una forte presenza di operatori privati che a volte sono proprietari di insediamenti strategici per lo sviluppo della città. A mio avviso il ruolo dei Dottori Commercialisti potrebbe essere proprio quello di avvicinare la propria clientela - ovvero il mondo dei privati - a quello istituzionale, creando nuove sinergie ed opportunità ad oggi non espresse, contribuendo anche alla crescita della cultura della professionalità citata tra le "minacce" da gestire in questa città.

Intervista pubblicata a Gennaio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI, Walter BIANCHI, Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.