

# Innovazione & Lavoro



**L'infografica**  
Come funziona  
InVeesta  
in otto passaggi

Da una parte c'è il venditore, dall'altra il compratore. Si incontrano nel primo marketplace immobiliare in Italia, consentendo al proprietario di massimizzare il profitto e all'acquirente di poter decidere senza interferenze esterne e in massima trasparenza di acquistare una casa. InVeesta è una startup innovativa, creata con l'obiettivo di rivoluzionare il mercato immobiliare. E l'idea è di due siciliani: Giuseppe Gazzara e Fabio Giuffrè, entrambi messinesi, da anni trapiantati a Milano: «Nell'estate del 2019 con Fabio, in auto, stavamo rientrando a Messina per le vacanze - racconta Giuseppe - e tra i vari discorsi abbiamo parlato anche del mercato immobiliare e delle nostre esperienze. Io praticamente lavoro da sempre nel settore immobiliare dopo aver studiato a Milano all'università. Ho lavorato in diversi Paesi, tra cui l'Australia, e ho studiato i mercati e i metodi di vendita utilizzati per garantire i migliori risultati nelle operazioni immobiliari. Fabio lavora da oltre dieci anni nel settore legale, e durante il viaggio ci siamo chiesti come mai nelle transazioni immobiliari le due parti coinvolte spesso non sono soddisfatte dell'esperienza vissuta e del processo seguito per giungere alla conclusione della trattativa. Così abbiamo esposto la nostra idea alle nostre famiglie e agli amici».

L'obiettivo dei due è quello di consentire alla gente di poter determinare il reale valore dell'immobile e dare la certezza di poter acquistare la casa desiderata, bypassando la tradizionale agenzia immobiliare: «La vendita di un immobile - affermano i due messinesi - tra privati o tramite la mediazione tradizionale non consente di conoscere il reale valore dell'immobile determinato dal mercato o dalle esigenze personali, dunque bisognerebbe garantire a tutti i soggetti interessati di poter presentare la propria offerta. In-

Veesta è un portale trasparente, rapido e molto intuitivo. Se si è interessati a una casa c'è la possibilità di prendere un appuntamento online e visitarla con un virtual-tour, le offerte vengono presentate direttamente online in un tempo predeterminato e tutti i soggetti interessati possono presentare la propria offerta e rilanciare se viene superata. E

La startup

## Mercato immobiliare ora domanda e offerta si incontrano in rete

di Fabrizio Bertè

InVeesta è stata l'idea di due siciliani Giuseppe Gazzara e Fabio Giuffrè entrambi messinesi

non occorre attendere l'accettazione da parte del proprietario dell'immobile. Il venditore, infatti, si vincola tramite una proposta irrevocabile di negoziazione del preliminare che viene accettata dall'acquirente al momento della presentazione dell'offerta alla presenza di un notaio. Al termine del periodo per presentare le offerte, l'aggiudicatario,

ovvero il miglior offerente, viene individuato dal sistema e l'accordo tra le parti è automaticamente concluso». InVeesta guadagnerà appena l'1 per cento dal venditore, mentre l'acquirente, e questa è una novità assoluta in Italia nel mondo immobiliare, ha la possibilità addirittura di non pagare alcuna commissione usufruendo di determinati bonus al momento dell'acquisto.

Fabio e Giuseppe hanno rilevato che nel mercato attuale, prima della nascita di InVeesta, non esisteva un metodo di vendita basato su un mercato immobiliare trasparente che potesse soddisfare davvero le esigenze di entrambe le parti, e soprattutto non esisteva una piattaforma che consentisse la gestione dell'intero processo di vendita direttamente online e in piena sicurezza. E hanno deciso di rischiare, lanciandosi in un progetto innovativo: «Nell'arco di due anni - dice Giuseppe - la nostra idea si è trasformata in realtà, e proprio in pieno lockdown abbiamo concluso la prima vendita. All'inizio c'era un po' scetticismo, come con tutte le novità del resto. Adesso abbiamo un anno e mezzo di vita e possiamo contare su un vero e proprio team. A noi si sono aggiunti Roberto Ruggeri, Alessandro Mulinacci, Jacopo Calanchi, Angelo Coglitore, Edoardo Arecco e Alessandro Tucci. La nostra startup si sta consolidando a Milano, ma ci stiamo espandendo anche a Roma, Torino e Bologna, e vogliamo ampliarci anche oltre i confini nazionali». E Giuseppe, in chiusura, lancia un messaggio ai più giovani: «La pandemia ci ha insegnato a dare valore al tempo. Io ho lasciato Messina forse troppo tardi e mi sono trasferito pieno di punti interrogativi ma con l'obiettivo di realizzare i miei sogni. E se ci sto provando io, che ho 42 anni, dico a tutti i ragazzi di rischiare e di credere in sé stessi e nelle proprie idee».

REPRODUZIONE RISERVATA

La mini-impresa

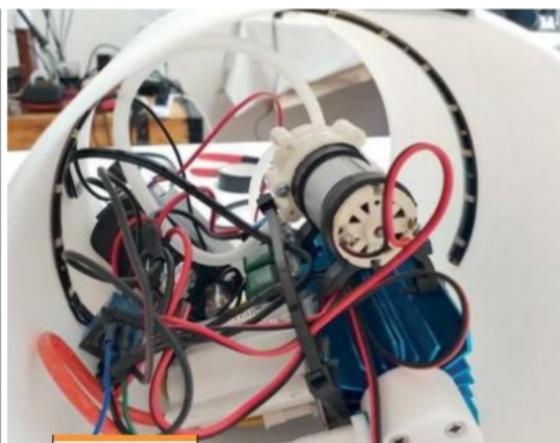
## Cibi sempre freschi grazie all'ozonizzatore inventato dai ragazzi

di Isabella Di Bartolo

Si chiama EcoOzon ed è una piccola rivoluzione nel mondo del cibo sicuro. Ad inventarlo sono stati gli studenti dell'Istituto tecnico industriale di Pachino, patria del pomodoro e dell'agricoltura sana. L'idea ha conquistato il premio speciale di Citi foundation "Client focus award" alla finale nazionale di JA Impresa, il programma di imprenditorialità e sviluppo competenze trasversali di Junior Achievement Italia, dove le classi V B e V D dell'Itis pachinese "Michelangelo Bartolo" hanno ottenuto il primo posto per la qualità e l'innovazione del loro progetto. Gli studenti Gabriele Andolina,

Danny Fiorilla, Giorgio Di Rosa, Giorgio Di Mauro, Vincenzo Sgandura, Damiano Garofalo, Suwin Ganarachi Mendia, guidati dall'insegnante Sebastiano Giannitto hanno dunque creato un'ozonizzatore che, come spiegano, è un dispositivo capace di ridurre le cariche tossiche causate dalla presenza di funghi e batteri nei prodotti agroalimentari freschi e durante il loro confezionamento automatizzato riducendo così lo spreco alimentare e allo stesso tempo assicurando l'eliminazione di virus e la sanificazione dell'ambiente.

Ecco perché l'ozonizzatore può anche essere utilizzato in agricoltura proprio per le sue peculiarità che lo rendono una valida, ecosostenibile, alternativa a pesticidi e



**La foto**  
L'ozonizzatore inventato dalle classi V B e V D dell'Itis pachinese "Michelangelo Bartolo"

prodotti chimici. EcoOzon, infatti, evita gli effetti collaterali dannosi per la salute e per l'ambiente ottenendo così un doppio profitto per la comunità e il territorio.

«Una mini-impresa - dice il professore Giannitto - considerando le condizioni critiche in cui tutti i ragazzi hanno lavorato e saputo portare avanti il loro progetto, malgrado la grave crisi sanitaria che li

ha visti impegnati per troppo tempo a casa senza l'uso di laboratori e relativa strumentazione: ecco perché possiamo ben dire che il traguardo raggiunto rappresenta la giusta ricompensa alla loro tenacia e caparbietà».

L'ozonizzatore sarà oggetto di ulteriori sviluppi da parte dei ragazzi che guardano alle prossime migliori: «Quello che abbiamo realizzato - dice Danny Fiorilla - è un segno concreto di ripartenza ed ecco perché dedichiamo la vittoria a tutti gli studenti che a causa del Covid hanno perso tutte esperienze ed occasioni formative come questa».

L'idea di business degli studenti pachinesi - insieme con la proposta Agridron della V B dell'istituto "Mario Rutelli" di Palermo - ha superato la fase regionale dell'edizione 2020-21 di Skills for the Future; poi EcoOzon è approdata alla finale nazionale di Impresa in azione dove i ragazzi pachinesi si sono confrontati con altri 15 mila studenti provenienti da tutta la Penisola; la loro idea ha sfidato le altre 220 proposte vincendo con la motivazione: «Per la capacità di rispondere in modo innovativo a un bisogno attuale per ciascuno di noi».

REPRODUZIONE RISERVATA