

LA MIA STORIA

di Filippo Poalo Bertacco

LA MIA STORIA

FBcapital è un marchio di Filippo Poalo Bertacco, imprenditore vicentino, che racchiude tutte le iniziative immobiliari da lui proposte tramite le sue società veicolo o tramite la Holding di cui è socio di maggioranza e amministratore unico.



Ciao e benvenuto all'interno della mia presentazione.

Se stai leggendo queste righe colgo subito l'occasione per dirti una cosa: GRAZIE.

Grazie perché mi stai dedicando del tempo prezioso; proprio per questo motivo ti meriti i miei ringraziamenti.

Tuttavia non mi voglio limitare solo ad esprimerti la mia gratitudine.

Vedi.. sento di avere una grossa responsabilità nei tuoi confronti.

Perché, se sei qui...

Se stai leggendo queste righe..

Se stai investendo del tempo su di me, poco o tanto che sia...

È mio dovere far sì che venga investito nella maniera corretta.

Proprio per questo motivo... ho deciso di rendere questa presentazione, un pò insolita rispetto a quello che forse sei abituato a leggere.

Ho pensato di scriverti di getto.. senza pensare troppo alla formalità.

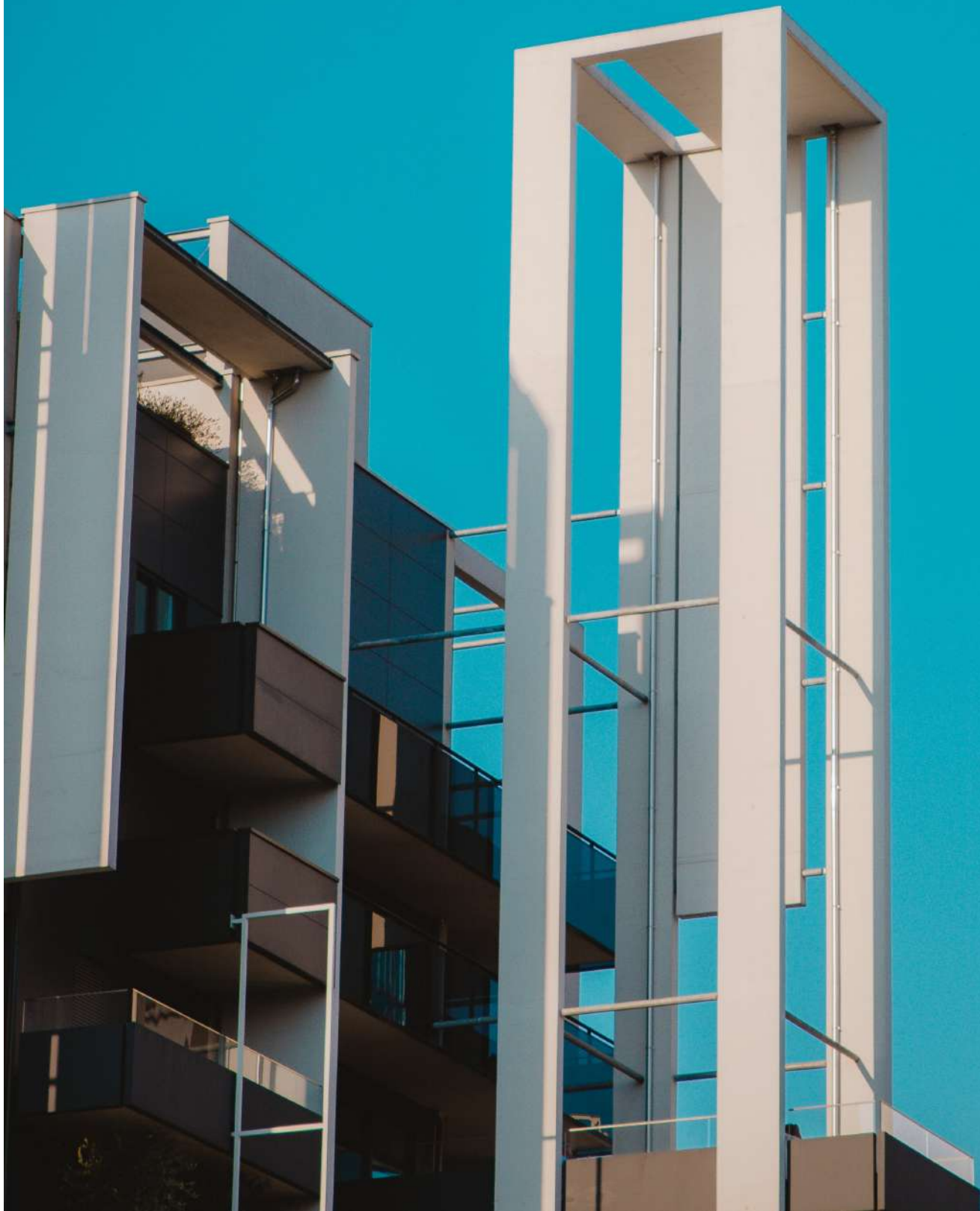
In maniera del tutto amichevole... quasi come fossimo due amici al bar che si confrontano sui momenti passati della loro vita.

Nel momento in cui ho iniziato a battere i tasti della tastiera del mio portatile mi sono chiesto:

“Perché, oltre a spiegarti cos’ho fatto, non provo a farti percepire anche quello che ho vissuto nel corso di questi anni e che oggi mi vede come protagonista di queste righe?

Magari facendoti conoscere anche dei momenti della mia vita che in pochi conoscono e non sono solito raccontare..”

In fin dei conti, troppo spesso siamo portati a guardare solo e soltanto il risultato finale che ha ottenuto una persona, senza però chiederci quali sacrifici ci siano alle spalle...



Si insomma, hai capito.

Non mi va solo di dirti:

“Ho x anni di esperienza in questo settore e bla, bla bla..” sarebbe riduttivo.

Ecco perché ti anticipo che questa mia presentazione avrà un doppio scopo.

Il primo è quello di farti comprendere che per essere dove sono ho dovuto sputare sangue per anni.

Il secondo ha come scopo farti capire che... proprio perché mi sono sacrificato e dedicato per anni a conoscere i segreti di questo settore, so bene di cosa parlo.

Ammetto che, se tu stessi male... forse non sarei la persona più indicata per soccorrerti, ma credimi...quando si parla d' immobiliare, so bene quello che dico.

Ah si, dimenticavo...

Sono Filippo Bertacco, imprenditore vicentino a capo di FB Capital, un marchio che racchiude tutte le iniziative immobiliari da me proposte nel corso di questi anni attraverso le mie società di cui sono socio di maggioranza e amministratore unico.

Ma andiamo per un attimo indietro nel tempo...

Lascia che ti racconti da dove sono partito.

Sai... non so se a te capita... ma tutte le volte che ripenso alla mia infanzia mi emoziono.

Ho iniziato il mio viaggio all'interno di questo “folle mondo” nelle vesti di un ragazzino modello, piuttosto sveglio... almeno così dicevano.

Fin da bambino ricordo di aver sempre avuto un carattere competitivo..

Nello sport, durante le interrogazioni in classe, quando si trattava di giocare fra amici..



Dentro di me, ho sempre sentito il desiderio di voler primeggiare..

A pensarci bene, a volte mi comportavo come una vera e propria testa di c***o... si esatto.. hai capito.

Con il passare degli anni ho provato a capire il perché di questo mio comportamento.. e, a pensarci bene, oggi mi sento di dirti che non lo facevo per superare gli altri.. ma me stesso.

Volevo capire fin dove potevo arrivare con le mie capacità e cosa potevo essere in grado di raggiungere.

Penso sia per questo che una volta diplomato come “perito in elettronica e telecomunicazioni” il mio primo pensiero fu:

“Voglio diventare qualcuno, voglio fare l’imprenditore”.

Si insomma... pensieri da “grandi” nel corpo di un ragazzo con nessuna esperienza lavorativa fino in quel momento.

Come potrai ben capire non continuai gli studi..

Troppo grande era la voglia d’indipendenza che sentivo dentro e troppa era la curiosità di capire cosa c’era dietro a quello che comunemente sentivo chiamare come: “ il mondo del lavoro”.

Sarebbe scontato dirti che iniziai la mia prima avventura lavorativa come Perito elettronico...

Infatti, non andò proprio così..

Le prime parole che sentii a livello lavorativo furono:

“Uno spritz all’Aperol, grazie! Per me un Campari!”

Parole che mi accompagnarono per circa due anni all’interno dei locali più in voga di Vicenza..

Il lavoro da barista i primi tempi mi divertiva...

Se da una parte amavo creare nuovi Cocktail da proporre sul menù dall'altra parte mi divertivo a vedere le "classiche" scene bar bar.

Il lavoro di certo non mi annoiava...ma nel lungo periodo mi accorsi che più il tempo passava e più mi sembrava di essere fermo, di non riuscire a tirare fuori veramente il mio potenziale.

Tutto quello che il primo anno e mezzo mi divertiva, iniziò a starmi stretto... anche a causa delle ore piccole che ero tenuto a fare.

Non sapevo più cosa significasse la normalità.

Avere "una vita normale" con degli "orari normali".

La vita da "Vampiro" iniziò a stancarmi e così... due anni dopo decisi di mettermi in discussione in un settore nuovo, del tutto sconosciuto fino a quel momento.

Decido che era arrivato il momento di salire su un gradino superiore...Ma volevo farlo al 100% da protagonista e non più da spettatore...

Ecco che.. mi reco per la prima volta dal mio primo commercialista e decido di aprire partita iva...

Intraprendo un nuovo percorso come agente di commercio vendendo prodotti e servizi nel settore Energetico e Petrolifero per importati realtà italiane come: Edison SPA, ERG petroli SPA e Ultragas SPA...

...portando a segno una serie di risultati professionali che mi portano alla giovane età di 25 anni ad essere uno tra i migliori agenti dell'area Berica.

Non potevo chiedere niente di più.

Le cose si stavano incastrando in modo ottimale, ero felice, galvanizzato e le soddisfazioni economiche non mancavano per merito di un settore, quello delle energie rinnovabili, nel momento di splendore.

Con la giusta dose di consapevolezza ed un pizzico di autostima e sfacciataggine decido di alzare nuovamente l'asticella..

Era arrivato il momento di strutturare assieme una rete commerciale per la vendita di impianti fotovoltaici “chiavi in mano” per il settore domestico.

Fu quello che feci, anche grazie all’aiuto di un mio collega di Bologna..

Gli sforzi non furono vani.

Riuscimmo in poco tempo a mettere in piedi una rete vendita formata da 35 agenti che coprivano Veneto, Trentino ed Emilia Romagna con i migliori marchi, all’epoca presenti sul mercato, come SunPower, UPsolar ed Enel Green Power.

Ma non era finita lì..

Insieme al fotovoltaico iniziai a specializzarmi in tutti i prodotti per la riqualificazione energetica dell’abitazione come pompe di calore per il riscaldamento, cappotti, infissi e illuminazioni a LED.

Le cose andavano alla grande.

In quel momento mi sentivo davvero realizzato.

Non chiedevo nient’altro se non di continuare a provare quella sensazione di soddisfazione.

Ma purtroppo quando ti sembra di passare il momento più bello della tua vita, c’è qualcosa dietro l’angolo pronto ad aspettarti e a metterti i bastoni fra le ruote.

Tre anni dopo, il mercato delle energie rinnovabili, drogato dagli incentivi statali, iniziò il suo declino una volta tagliati i fondi governativi.

Ed io con lui...

Fu uno dei momenti più difficili della mia vita.

Passai dal toccare il cielo con un dito a precipitare dall’ultimo piano di un grattacielo senza paracadute.

Lo schianto morale si fece sentire..



Non fu un periodo semplice, tanto che tutto il team che con tanta fatica avevo costruito si sfaldò come neve al sole.

Ero rimasto solo, con me stesso.

Fu in quel momento che mi misi a riflettere..

Dopo un'attenta autoanalisi e grazie alle competenze tecniche e commerciali acquisite decido che dovevo smetterla di piangermi addosso e dimostrare a me stesso chi fossi davvero.

Inizio allora a propormi come General Contractor per la ristrutturazione chiavi in mano di appartamenti usati e vetusti.

La domande di base fu: "E ora dove trovo i clienti?"

Domanda più che lecita visto che il 2013 fu un anno davvero terribile per le compravendite immobiliare.

Tuttavia decisi di non soffermarmi sul problema, a differenza di altri, ci vedevo delle grosse opportunità di mercato.

Decido allora di aprire un'agenzia immobiliare RE/MAX insieme ad un socio già agente immobiliare...

...e il primo anno, non dormendo di notte, riuscimmo ad avere 8 agenti all'interno e produrre 400'000€ di mediazioni in uno dei periodi più brutti della storia per il settore delle compravendite di immobili.

La prima grande esperienza da General Contractor fu per il completamento di una villa al grezzo di 450mq sui colli in provincia di Vicenza per conto di un importante imprenditore.



Da lì a poco riuscii a mettere insieme un TEAM di professionisti composta da:

- un Architetto;
- un Interior Design;
- un edile;
- idraulico;
- un elettricista;
- un cartongessista;
- un serramentista;
- e un pavimentista.

La cosa bella è che alcuni della squadra fanno ancora parte del gruppo dopo ben 10 anni.

Per me fu un'esperienza illuminante infatti, seppur con le difficoltà di gestire un cantiere così grosso, essendo alle prime armi, riuscii ad ottenere ottimo risultato.

Ma fu proprio in quel momento che capii una cosa..

Il rischio e le responsabilità che entravano in gioco nel lavorare per conto terzi, con i margini così bassi, non valeva la candela.

Decido allora di iniziare un nuovo percorso come immobiliare e investitore immobiliare ristrutturando appartamenti di proprietà.

Fu la decisione migliore della mia vita.

Nel 2014 dopo essermi fatto liquidare dall'agenzia immobiliare per la quale operavo, iniziai ad avvicinarmi al mercato delle aste, acquisendo immobili con la tecnica del "SALDO A STRALCIO".

Ovvero l'acquisto di unità immobiliari grazie ad un accordo con i creditori senza passare per l'asta.

In quel periodo a causa della crisi iniziarono a riversarsi sul mercato centinaia di appartamenti tramite procedure esecutive.

Dopo le prime operazioni per poter aumentare il giro d'affari inizio a cercare soci di capitale e ben presto, nel 2016 inizio con un socio al 50%, attraverso una società di capitali, ad acquisire immobili nel mercato libero per poi ristrutturarli e venderli.

Piano piano il numero delle operazioni aumentò di anno in anno, finché insieme alla mia compagna, inizio a mettere a reddito qualche appartamento in un segmento nuovo per Vicenza.

GLI AFFITTI MEDI PER LAVORATORI E STUDENTI FUORI SEDE.

Nasce così il format "Homely living together".

Gestito dalla mia attuale compagna Chiara Tonello, e dalla società capogruppo BiQuadro RE srl, di cui sono il proprietario.

Così iniziamo a sviluppare il settore degli affitti per studenti.

Il modello di Homely è davvero molto semplice..

Ecco le fasi:

- Prendiamo in locazione appartamenti, gruppi di appartamenti o interi cielo terra da proprietari privati od operatori immobiliari, con contratti di lungo periodo.
- Li gestiamo subaffittando le singole stanze a studenti e giovani lavoratori che scelgono di vivere in condivisione.
- Il tutto garantendo sempre eccellenza e qualità dato che all'interno di ogni appartamento vengono eseguiti lavori di ristrutturazione come:
 - il rifacimento di bagni;
 - la nuova distribuzione degli spazi interni;
 - la messa a norma degli impianti;
 - l'arredo completo, pensato per studenti o lavoratori che necessitano di privacy per studio e lo smart working.

Ad oggi Homely affitta 107 stanze attraverso il proprio portale www.homelyhouse.it.

Ecco che grazie ai successi nel FLIPPING IMMOBILIARE creo il progetto FBcapital

www.fbcapital.it

Con l'obiettivo di creare una SpA in cui metto a disposizione il 50% del dividendo il restante con soci di capitale di categoria B ovvero senza diritti di voto, per acquisire, ristrutturare e vendere unità immobiliari.

Purtroppo mettere insieme più teste è sempre una grande impresa... per questo motivo il progetto cambiò forma e vennero costituite più società distinte in cui sono amministratore unico e socio al 50% e il restante 50% di un singolo socio, diverso per ognuna.

F2capital srl, F3capital srl, F4capital srl, F5capital srl, Alfacos srl

Ad oggi ognuna di queste società ha in pancia una o più operazioni immobiliari per un volume d'affari totale stimato per il **2023** di circa **16 milioni** di Euro.

La vision di FBcapital è quella di dare nuova vita al patrimonio immobiliare vetusto delle città italiane senza occupare terreni con nuove costruzioni, ma sfruttando quelle già esistenti, adeguandole alle esigenze odierne.

Garantendo sicurezza in termini antisismici ed elevate prestazioni energetiche, al fine di garantire un futuro migliore.

Il mio obiettivo è quello di mettere in condizione chiunque di avere la possibilità di realizzare i propri sogni acquistando case riqualificate sia dal punto di vista strutturale che dal punto di vista energetico ad un prezzo inferiore rispetto alle nuove costruzioni, pur non rinunciando alle qualità costruttive e ai confort.

Ecco perché i valori che caratterizzano me e il mio team sono:

onestà, sostenibilità, organizzazione e crescita.

Sarò sincero, non avrei mai pensato di arrivare al punto di scrivere queste righe...

Tuttavia, quello che ci tengo a dirti prima di lasciarci è che ho voluto metterti tutto me stesso e per questo, indipendentemente da com'è andato questo viaggio assieme, lascia che ti dica che:

Sono fiero di me.

Concedimelo.

Parole di Filippo Bertacco:

“Siamo convinti che il nostro modello di business, basato sulla partnership tra investitori e società del Gruppo, sia la chiave del nostro successo e della nostra solidità finanziaria. Grazie a questa formula, siamo in grado di acquisire asset immobiliari, ristrutturarli e metterli a reddito, offrendo servizi di alta qualità agli affittuari e rendite garantite ai nostri investitori.

Inoltre, la nostra decisione di concentrarci sul settore del Built To Rent, con particolare attenzione al segmento degli studenti universitari, ci permetterà di cogliere nuove opportunità di sviluppo e di diversificare ulteriormente il nostro portafoglio immobiliare.

Infine, siamo convinti che il Gruppo FBcapital abbia un grande potenziale di crescita nel medio-lungo termine e siamo fiduciosi nel fatto che banche e investitori continueranno a sostenerci nel nostro percorso di sviluppo.”



FBcapital



Via Vecchia
Ferriera 59
Vicenza



0444 022520



www.fbcapital.it



info@fbcapital.it