



# STOREBOOK<sup>®</sup>

## house of brand

### **Qual è uno degli aspetti che rallenta la fase di sviluppo delle catene?**

La ricerca dell'immobile giusto. Un tassello fondamentale, per i brand, specialmente per quelli che ambiscono a crescere in tutta Italia, dalle grandi città alle province, dalla strada ai centri commerciali. Masema, società al 100% italiana che opera nello sviluppo, gestione e creazione di strutture commerciali quali high street, parchi, mall e stand alone, lancia un nuovo strumento digitale che promette di rivoluzionare il mercato dei servizi di scouting immobiliare. Si chiama Storebook. Masema si propone di efficientare tutti gli attuali metodi tradizionali con un I.A. capace di fornire soluzioni immediate ai brand impegnati nelle ricerche immobiliari retail di ogni settore merceologico grazie a strumenti molto evoluti di machine learning e deep learning. Lo spiega in questa intervista Riccardo Gianino, amministratore delegato e azionista di maggioranza di Masema.

### **Che cos'è, in sintesi, Storebook?**

È un I.A. al servizio in primo luogo dei brand impegnati nello sviluppo retail, ma anche dei landlord. Testiamo le sue capacità dal 2019 in una versione beta, ma diventerà attivo a tutti gli effetti nel terzo trimestre del 2024.

### **Quali sono i vantaggi, rispetto all'esistente?**

Non sarà un semplice raccogliitore di annunci di negozi "vacant". Tramite gli archivi catastali, abbiamo mappato praticamente tutti gli store italiani, sia nelle principali strade commerciali, sia negli shopping center, retail park o outlet. Il software, tramite l'intelligenza artificiale, permette di indicare ai brand i negozi più idonei partendo dalle chiavi di ricerca inserite dallo stesso brand, come superficie, posizione e tanti altri parametri. Il sistema restituisce un indice di compatibilità ed un set informativo completo come

le piante in dwg, il virtual tour, la documentazione completa sull'immobile e soprattutto la possibilità di contattare il proprietario anche nel caso sia locato al fine, ad esempio, di sostituire il conduttore. Storebook permette anche di accedere ad un panel di potenziali affiliati poiché è in grado di accedere agli imprenditori di settore secondo il codice Ateco; un'indicazione molto importante per le reti in franchising.

### **Che ruolo hanno le agenzie o gli intermediari immobiliari professionali?**

Non intendiamo scavalcare le agenzie, anzi, dovrebbero diventare le nostre migliori alleate.

### **E dal punto di vista economico, qual è il ricavo per Masema?**

Il nostro modello di business è piuttosto variegato: dalla semplice commissione per i servizi svolti alle attività di co-marketing con i brand oltreché le progettazioni e le direzioni di piccoli e grandi strutture commerciali. Segnalo, però, che in alcuni casi potremmo anche diventare investitori e acquisire noi stessi un negozio. In quel caso, godremmo normalmente del lusso dei canoni.

### **Quali saranno le fasi di lancio?**

In una prima fase, funzionerà come servizio b2b. Una volta rodati, vorremmo trasformarlo in un portale b2c, dove il privato, proprietario di un immobile commerciale, possa andare direttamente sul portale e cercare il conduttore giusto. In sostanza, portiamo i proprietari lì, dove c'è la domanda. Inoltre, fino al 2025 contiamo di operare in Italia. Ma il piano industriale prevede, dal 2026, di esplorare anche l'estero partendo dalla Gran Bretagna.

### **Masema: da 13 anni a supporto dei Brand.**

Masema è una società immobiliare con oltre 13 anni di esperienza, con sede a Sassari e operativa in tutta Italia nella gestione e commercializzazione degli immobili commerciali. Tra gli ultimi incarichi ricevuti, c'è quello attualmente svolto ai "I Portali", di S.Giovanni La Punta (CT). Le attività di Masema spaziano da Nord a Sud prevalentemente nell'urbano ma anche nei mall come ad esempio il ruolo di consulenza svolto in passato presso il Vulcano di Sesto San Giovanni. In Sardegna è General Contractor di Shardana, imponente Retail Park di prossima realizzazione a Cagliari mentre ha appena concluso la prima fase della realizzazione e commercializzazione del Retail Park di Olbia. Masema è anche direttamente proprietaria di alcuni immobili nell'area commerciale antistante l'Outlet di Castel Romano.











# STOREBOOK®

## house of brand

### Storebook rappresenta la miglior soluzione per trovare il locale commerciale giusto al momento giusto.

Storebook è il punto di riferimento per i Brand di tutte le categorie merceologiche che desiderano aprire catene di negozi fisici: è una piattaforma evoluta di intelligenza artificiale per la mediazione commerciale, capace di fornire ai Brand ed ai Landlord soluzioni immobiliari estremamente più innovative di quelle fornite da altre società di commercializzazione o dalle agenzie immobiliari.

### Storebook è più di quello a cui i BRAND sono abituati

-  È **più veloce** perché il Brand disporrà di informazioni, filtri e documenti completi per ogni singolo immobile permettendogli una rapida valutazione retail in tutte le provincie italiane.
-  È **più efficace** perché il Brand, caricando il suo elenco di aperture, potrà avviare rapidamente l'individuazione degli immobili compatibili: la dashboard dedicata, friendly ed intuitiva, permetterà il controllo di ogni singolo immobile in maniera riservata
-  È **più completa** perché per gli immobili compatibili più interessanti, si avranno a disposizione tutte le informazioni e documenti utili al fine di ridurre il tempo di valutazione, scelta e contrattualizzazione.
-  È **più evoluta** perché l'intelligenza artificiale di Storebook, capace di incrementare la propria efficienza grazie a i più evoluti algoritmi di machine learning e deep learning, sarà capace di proporre al Brand l'immobile giusto e rispondente alle singole peculiarità di ogni standard e settore merceologico
-  È **più utile** perché potrà anche fornire i nominativi di potenziali licenziatari capaci di affiliarsi al suo marchio
-  È **più lungimirante** perché accompagnerà presto il Brand anche nelle strategie di sviluppo all'estero

Il nostro obiettivo è quello di semplificare il lavoro quotidiano degli sviluppatori immobiliari dei Brand, riducendo il tempo dedicato alle attività ripetitive e di routine, e di aiutare i Brand a migliorare le strategie di apertura e riposizionamento.

Nella nostra visione, infatti i Brand rappresentano, oltre che esempi di imprenditoria lungimirante, anche straordinari partner ed interpreti di innovazione territoriale e di riqualificazione urbana: per questo vorremmo poter contribuire ad un futuro di dialogo, rete e crescita del settore.

**Per questo Storebook è "la casa dei Brand" e noi di Masema saremo sempre dalla parte dei Brand.**