



CASE STUDY — Urban House Hub · Urban House Lux

# Acquisizione Off-Market di Grande Asset: Hotel & Palazzo di Pregio a Torino

# Overview del Progetto

## Tipologia

Luxury Real Estate ·  
Grande Asset · Off-Market

## Cliente

Investitore istituzionale  
nazionale

## Asset

Hotel / Palazzo storico,  
fascia alto standing

## Interlocutore

Gianfranco Crupi —  
Titolare UHH · Urban  
House Lux · Partner  
Luxforsale Torino



# La Sfida

Un investitore con portafoglio immobiliare diversificato cercava un **grande asset ricettivo** (hotel/palazzo d'epoca) in area piemontese. Le criticità erano: operazione riservata **off-market**, più soggetti da coordinare, analisi finanziaria complessa, necessità di un unico interlocutore qualificato a livello nazionale.



# La Soluzione Urban House Hub

Gianfranco Crupi ha attivato il **network Luxforsale** su scala nazionale per identificare l'asset ideale in modalità off-market, con gestione rigorosa delle informazioni e procedure altamente selettive — come dichiarato pubblicamente all'evento *"Il Salotto del Lusso"* del 12 febbraio, Fontanafredda.

## Fasi operative:

|                                                                                                           |                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 01                                                                                                        | 02                                                                |
| Analisi patrimoniale e finanziaria<br>del cliente → individuazione obiettivi                              | Scouting off-market<br>tramite rete Luxforsale nazionale          |
| 03                                                                                                        | 04                                                                |
| Consulenza aziendale<br>per accesso al credito e strutturazione finanziaria                               | Gestione negoziazione riservata<br>con interlocutori qualificati  |
| 05                                                                                                        | 06                                                                |
| Marketing plan dedicato<br>finanziato direttamente dallo studio per posizionamento<br>ottimale dell'asset | Accompagnamento fino al rogito<br>con supporto notarile e fiscale |

# I Risultati

| Area                  | Outcome                                            |
|-----------------------|----------------------------------------------------|
| Modalità operazione   | Off-market — <b>massima riservatezza</b>           |
| Copertura geografica  | Nazionale — unico referente per il cliente         |
| Servizi integrati     | Credito, fiscale, marketing, notarile              |
| Tempi di vendita      | Ridotti grazie a piano marketing su misura         |
| Soddisfazione cliente | Interlocutore unico per tutto il ciclo immobiliare |

# La Visione Strategica

*"In questo mercato un lupo solitario e indipendente rimarrà invisibile. La forza di un network di professionisti d'esperienza è in grado di fare la differenza per trovare e gestire l'acquirente giusto per asset di un certo rilievo."*

— **Gianfranco Crupi, Urban House Hub**

# Perché UHH è il Partner Ideale per Grandi Asset



Trent'anni di esperienza  
nel mercato immobiliare



Network Luxforsale  
su tutto il territorio nazionale



Studio Immobiliare Evoluto di ultima  
generazione  
non solo compravendita, ma ecosistema integrato



Gestione completa  
sviluppo, hotellerie, palazzi, off-market, aste giudiziarie,  
crypto, Golden Visa

# Nota

- ❏ *Case study elaborato sulla base del discorso tenuto da Gianfranco Crupi all'evento "Il Salotto del Lusso" – Fontanafredda, 12 febbraio 2025.*