

Nicola Lops

“

IN VIAGGIO

TRA

DESIGN

E

REAL ESTATE

”



*«Cerca di diventare
non un uomo di successo,
quanto piuttosto
un uomo di valore.»*

EINSTEIN

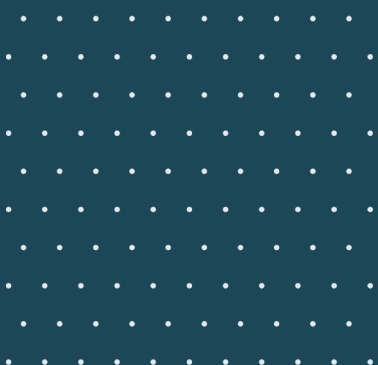




CAPITOLO 1



UN NUOVO GIORNO
ALL'ECOVILLAGGIO



È una calda giornata del 2022. Il sole splende alto nel cielo limpido, ancora ci sorprendiamo piacevolmente a poter camminare liberi dopo la devastante chiusura dovuta al Lock-down, che ci aveva costretti a rinchiuderci nelle nostre case. Per quanto accoglienti, le nostre dimore si erano trasformate in delle prigioni. Avevamo trovato estemporanee vie di fughe, affacciandoci ai balconi e familiarizzando finalmente con i nostri vicini.

Passeggio con i miei collaboratori lungo i vialetti dell'*Ecovillaggio Lops* di Buccinasco, cittadina situata a due passi da Milano. Superiamo la statua rossa del maggiordomo gentile e le statue degli animali che ho voluto donare ai clienti del condominio. Nell'aria, il profumo della lavanda che spunta dalle grandi aiuole

e fioriere ai lati dei vialetti si mescola all'entusiasmo palpabile dei presenti. Mi volto verso Olga, Roberto, Pierpaolo, Giuseppe, i miei compagni di tante imprese. Scattiamo una bella foto, davanti alle palazzine.

“Faccio fatica a crederci,” dico, ancora incredulo di ciò che abbiamo realizzato.

“Eppure, insieme ce l'abbiamo fatta,” risponde Pierpaolo, il nostro capocantiere.

“Una vera e propria opera d'arte,” aggiunge Olga, la responsabile degli arredi, guardandosi attorno con occhi scintillanti.

È difficile immaginare che solo poco tempo prima siamo stati sull'orlo del fallimento. I rallentamenti delle forniture causati dal Covid, la Banca Popolare di Bari che non erogava più fondi, i lavoratori che si ammalavano... disastri su disastri. E un pericolo in agguato

perché, quando i fondi mancano, le organizzazioni illecite sono pronte a morderti il collo e offrirti la soluzione che sembra più invitante. La banca aveva chiuso il rubinetto a causa di un commissariamento che aveva bloccato, per quattro mesi, il mutuo necessario per pagare lo stato di avanzamento dei lavori mensili, pari ad un valore di otto milioni di euro!

Eppure, eccoci qui, a pochi minuti da Milano, immersi in un'oasi verde dove gli eleganti palazzi **CERTIFICATI 7 STELLE**, costruiti con materiali eco-sostenibili, si fondono armoniosamente con le aree verdi e le terrazze panoramiche. Il riconoscimento del massimo livello di rating, secondo i 64 indicatori definiti dal Politecnico di Milano, che comprendono il benessere ambientale, sociale ed economico, ci conferma che abbiamo lavorato nella giusta direzione. Buccinasco è stato un capolavoro di visione strategica e amministrativa. Questo

progetto rappresenta il *climax* della mia decennale esperienza nella filiera immobiliare e dell'arredamento.

Stringo la mano ai miei collaboratori, leggiamo negli occhi la soddisfazione, la stima reciproca, l'orgoglio. E lo scampato pericolo. E penso: ma come sono arrivato a ottenere tutto questo?

Se sei un **AGENTE IMMOBILIARE, UN DESIGNER DI INTERNI, UN PRODUTTORE D'ARREDO, UN COSTRUTTORE EDILE**, o semplicemente una persona che sente scorrere nelle vene il sacro fuoco dell'imprenditoria, spero che la mia storia personale e professionale possa ispirarti.



CAPITOLO 2



LE RADICI
DELL'IMPRENDITORIA



Mi chiamo Nicola Lops e sono l'amministratore delegato di Lops Arredi, ho condotto come amministratore delegato il gruppo Lops, che include diverse società appartenenti alla Lops Holding Spa. Nata 50 anni fa, risulta operante in quattro diverse business unit: *Lops Immobiliare*, *Lops Arredi*, *Lops Costruzioni* e *Golden Mile*, della catena Best Western. La mia storia professionale è stata costantemente permeata da una forte dedizione e uno spirito imprenditoriale, che ho messo a disposizione dell'azienda di famiglia sin dalla giovane età. Nel tempo, le società di mia responsabilità hanno aumentato il loro valore patrimoniale da €20 milioni nel 2004 a €160 milioni nel 2023. Ho acquisito skills ed esperienza in diversi ambiti: dall'IT all'immobiliare, dall'arredamento all'alberghiero,

con particolare attenzione alla conoscenza urbanistica, dei prodotti e dei servizi. Ma soprattutto penso di avere acquisito, nel corso degli anni, attraverso un lungo processo di apprendistato, le doti di **LEADER**.



«Il coraggio di un grande leader di soddisfare la sua visione viene dalla passione, non dalla posizione.»

JOHN C. MAXWELL

Questa frase del mitico autore americano **JOHN MAXWELL** (autore, tra i tanti libri, del celeberrimo “*The 21 Irrefutable Laws of Leadership: Follow Them and People Will Follow You*”) racchiude una verità fondamentale. La **LEADERSHIP AUTENTICA** non si misura dal titolo che si detiene, ma dalla **PASSIONE** che guida le nostre azioni. È questa forza interiore che ci spinge a trasformare visioni ambiziose in realtà concrete e a ispirare chi ci circonda. C'è

una netta distinzione tra essere un capo e un leader. “Il capo dice: Andate! Il leader dice: Andiamo!”

Mentre il capo si limita a dare ordini, il leader è colui che ispira e guida il suo team. Essere un leader significa stare al fianco della propria squadra, motivandola e sostenendola verso il raggiungimento degli obiettivi comuni. La vera leadership si manifesta nel modo in cui si **INFLUENZANO POSITIVAMENTE GLI ALTRI** e si promuove una cultura di collaborazione. È cruciale chiedersi se stiamo semplicemente dirigendo, o se stiamo veramente guidando il nostro team verso il successo.

Se vuoi diventare un leader ti invito a riflettere su tre aspetti fondamentali:

- ◆ **Coltiva la tua passione, ciò che davvero ti guida.**
- ◆ **Comunica con autenticità, e condividi la tua visione del mondo in modo sincero.**
- ◆ **Abbraccia il coraggio, affrontando le sfide con determinazione.**

Ricorda che la vera influenza di un leader si vede nell'impatto che genera, non dal titolo che possiede. L'idea che non si debba necessariamente primeggiare suggerisce un approccio più orientato al **PROCESSO** piuttosto che ai risultati. Non è tanto il raggiungimento di un livello superiore rispetto agli altri, ma piuttosto **L'IMPEGNO** e la **DEDIZIONE** che mettiamo nel percorso che rendono veramente speciale il nostro sforzo. Il dare il massimo richiede onestà con sé stessi e il riconoscimento delle proprie capacità. Non tutti possono essere i migliori in ogni campo, ma ciascuno di noi ha il potenziale per raggiungere **L'ECCELLENZA PERSONALE**, attraverso il costante impegno e il perseguimento della propria crescita.

Questa filosofia mette in risalto l'importanza di coltivare una mentalità che ci spinge a migliorarci di continuo. Concentrandoci sul dare il massimo, riconosciamo che il **VERO**

SUCCESSO deriva da una crescita personale costante e dalla volontà di superare le nostre stesse sfide. Invece di competere dovremmo **INCORAGGIARCI A VICENDA** a esprimere il meglio di noi stessi, contribuendo a costruire una comunità basata sulla crescita collettiva.



La mia evoluzione, personale e professionale, probabilmente ha fatto parte di un necessario processo di distaccamento dalla figura di un grande imprenditore, che fu fondamentale nella mia vita: mio padre.

Mio padre, un vulcano di idee, un motore inarrestabile per raggiungere i propri obiettivi, mi insegnò l'arte dell'imprenditoria. Tutto devo a lui. Eppure, forse quello che ha fatto la differenza nella mia realizzazione professionale e come uomo è stato, a un certo momento, proprio prenderne le distanze. Mi ritengo un imprenditore equilibrato ed etico, che ha messo la **GENTILEZZA** al centro di tutto. Mio padre, al contrario, è sempre stato guidato solo da due grandi fari: prestazione e competizione. Questo spirito di competizione, che ho assorbito da lui, è stato fondamentale per il mio sviluppo come imprenditore. Ma l'ho mediato con un atteggiamento gentile ed etico verso il prossimo.

Ricordo perfettamente come sin dalle elementari, durante le pause estive, mio padre mi portava a lavorare in azienda e mi dava la *mancetta*. Cominciavo a capire il valore dei

soldi, legato all'impegno profuso nel lavoro. Facevo di tutto, dalle pulizie dei bagni ai piccoli lavori di manutenzione. Mentre i miei coetanei giocavano a pallone, partivano per la colonia estiva, o semplicemente scorrazzavano in bicicletta per la città deserta, io venivo sottoposto a un duro allenamento.

A 17 anni iniziai a lavorare a tempo pieno nel commercio di automobili, partecipando allo sviluppo per l'azienda di rivendita dal 1992 al 2001. Nel 2001, decisi poi di passare al settore immobiliare per essere più indipendente.

Da adolescente ero un ragazzo molto ribelle, prendevo le auto dall'autosalone di mio padre e, di nascosto, le utilizzavo di notte; a scuola non riuscivo a concentrarmi, a stare seduto per troppo tempo e questo causava l'irritazione dei professori nei miei confronti. Facevo molta fatica a leggere, le lettere si sfocavano

alla vista, la mente vagava. Non raggiungevo i risultati sperati, la fatica era enorme e questo mi faceva innervosire. Mi sentivo solo, nessuno mi capiva. Probabilmente soffrivo anche di dislessia, ma a quei tempi non era semplice da diagnosticare.

Come ha scritto Platone: *“Ogni persona che incontri sta combattendo una battaglia di cui non sai nulla. Sii gentile, sempre anche quando non comprendi.”*

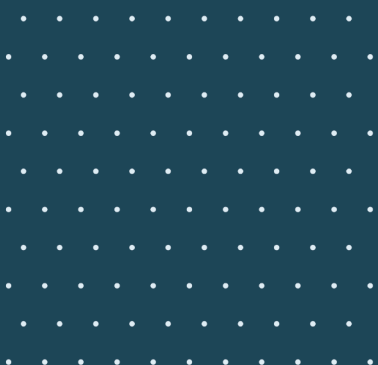
È capendo la sofferenza altrui, che possiamo entrare in empatia con le altre persone, stabilendo un rapporto umano. Cosa essenziale, sia nel lato privato, che in quello professionale.



CAPITOLO tre 3



I PRIMI SUCCESSI
E I FALLIMENTI



Faccio un passo indietro e ritorno a quel periodo in cui, a 14 anni, mio padre mi diede degli assegni in bianco, firmati da lui, e mi disse: “Vai e compra e vendi automobili quando hai tempo. La prima regola è non perdere.” Ovviamente non guidavo, ma mio padre aveva già trovato la soluzione. Mi accompagnava un autista, amico di mio padre e di Mimmo, il mio cugino preferito, con cui andavo presso i concessionari di automobili della Lombardia. Sentivo il peso della responsabilità, quegli assegni in bianco pesavano come lingotti d’oro nelle mie tasche. Dovevo cercare di spuntare il prezzo migliore in acquisto e, naturalmente, ottenere il maggior guadagno nella vendita. Quando dovevo scrivere le cifre sugli assegni in bianco la mano mi tremava, avevo paura di perdere soldi ma, soprattutto, di deludere mi

padre. I professionisti e le strutture dei concessionari di automobili mi apparivano come dei giganti, paragonati alla mia esile statura di ragazzino; prima di entrare nei concessionari ero un bagno di sudore. Eppure, portavo sempre a termine il mio lavoro. E cominciavo a vedere i primi guadagni, grazie alle **MIE** azioni di compra-vendita. La cosa, naturalmente, mi riempiva di orgoglio. Le auto si rivendevano a privati del Nord o alle aziende del Sud, in tutti i luoghi possibili. Ad esempio, sulla strada nei bastioni di Porta Venezia a Milano.

Durante le superiori, mentre i miei compagni di classe andavano al cinema, a giocare a calcio, a divertirsi con le ragazze o semplicemente a perdere tempo nei parchetti di Milano, io mi recavo a lavorare in azienda.

A 17 anni ho cominciato a lavorare a tempo pieno: si trattava di commercio puro, vendita

di automobili a privati e imprese. Dal 1992 al 2001 abbiamo sviluppato un'azienda di rivendita auto che contava 20 dipendenti e commerciava circa 2000 auto all'anno. Il processo di lavorazione coinvolgeva la carrozzeria, l'officina meccanica e la vendita.

Questi insegnamenti furono fondamentali, ma fu solo quando iniziai a operare nel settore immobiliare che cominciai davvero a comprendere la complessità e la bellezza di questo ambito.

A 17 anni presi il coraggio tra le mani e andai a vivere da solo. Ero l'unico tra tutti i miei compagni di scuola e amici a sentire questa esigenza improrogabile. Spaventava, sì, ma non avevo altra scelta. Ancora ricordo la paura, ma anche l'eccitazione, di quando firmai il contratto e mi diedero le chiavi del piccolo appartamento.

Mio padre mi ha sempre supportato ed è stato un Maestro. Il problema è stata poi la difficoltà nel contenerlo. Avevo bisogno di intraprendere la mia strada e di acquisire la mia indipendenza. Autonomamente, ma supportato finanziariamente da lui, trovai la possibilità di acquistare immobili attraverso le aste fallimentari. La prima acquisizione fu un capannone, una ex fabbrica di abbigliamento, diventato in seguito un hotel da 150 camere. In questa operazione fui io a trovare il conduttore, e l'hotel venne realizzato su misura per lui.



**«Abbiamo due vite.
La seconda inizia quando ci
rendiamo conto
di averne solo una».**

CONFUCIO

La mia vita imprenditoriale è stata attraversata da numerose esperienze di successo, ma

non sono mancati i **FALLIMENTI**. E devo confessare che ho imparato più da questi ultimi, che non dalle conquiste. Viviamo in un'epoca in cui il fallimento viene vissuto come un tabù, e viene visto come segno di debolezza. Affrontare gli errori è essenziale per crescere, perché ciò che conta è proprio come reagiamo alle nostre cadute. Riconoscere e accettare gli errori come occasione di **CONSAPEVOLEZZA** e miglioramento è un passo fondamentale verso la nostra crescita e l'obiettivo che vorremmo raggiungere. Il momento in cui riconosciamo che abbiamo solo una vita è il momento in cui possiamo finalmente **LIBERARCI** dalle **CATENE** della paura e perseguire i nostri sogni con coraggio e determinazione. Fallire non è la fine del mondo, ma piuttosto un'opportunità per imparare, crescere e reinventarci. È il momento in cui possiamo abbracciare la nostra umanità e la nostra vulnerabilità, e trovare la forza per ricominciare da

capo. **OGNI FALLIMENTO È SOLO UN CAPI-TOLO NELLA NOSTRA STORIA, NON LA FINE DELLA NOSTRA NARRAZIONE.** Ho compreso che dobbiamo affrontare le nostre sfide con audacia e apertura: scopriremo che la vera felicità risiede nel coraggio di perseguire i nostri sogni, nonostante le probabilità. Ricorda: la tua seconda vita inizia quando vedrai gli ostacoli come opportunità e comincerai a vivere senza rimpianti.



Tra il 1998 e il 2004, ho intrapreso varie attività: dal noleggio di veicoli all'outlet di abbigliamento, inclusa l'apertura di un negozio di mobili importati dalla Cina. Tutte queste iniziative sono fallite nei suoi risultati. Quando metabolizzai le ragioni dell'insuccesso, capii che stavo mettendo troppa carne al fuoco, prediligendo la quantità alla qualità. Ho imparato che bisogna **CONSOLIDARE** un risultato prima di iniziare una nuova attività. Superati i momenti di crisi, e capite le cause per cui i vari progetti non avevano funzionato, nel 2001 affidammo integralmente l'azienda automobilistica a mio fratello, mentre io e mio padre cominciammo a lavorare nel settore Real Estate.

Un altro episodio emblematico avvenne nel 2004. Eravamo come al solito io e mio padre, a caccia di nuovi stimoli e nuove iniziative imprenditoriali. Ci venne in mente di comin-

ciare ad esplorare le opportunità che avrebbe potuto dare il mondo dei mobili. Volevamo allestire un immobile in modo da farlo diventare un grande mobilificio che contenesse tanti marchi, come se fosse un grande centro commerciale. Ai tempi la tecnologia era ancora agli esordi, non esistevano i social, Internet non era ancora così diffuso e il mondo si muoveva attraverso i canali tradizionali di promozione su carta. Preparammo le brochures e mi avventurai al Salone del Mobile. Reggevo in mano la valigetta stracolma di materiale pubblicitario, con tanta speranza nel cuore e mille aspettative nella testa. Quando mi avvicinavo agli stand e chiedevo: “posso parlare con qualche responsabile?” mi guardavano storto e non mi consideravano minimamente. Qualcuno mi ha anche trattato male. Morale: nessuno mi ha fatto entrare negli stand. Ai tempi ero solo un principiante, che si è dovuto fare giustamente le ossa. Per questo dico che

ci vogliono **TEMPO, COSTANZA** e **DEDIZIONE** per dimostrare con l'oggettività dei dati il proprio valore.

Quelle esperienze mi insegnarono molto. Capii che bisogna sapersi anche contenere, frenare quell'impulso pronto a mordere e che vorrebbe farti agire in mille direzioni e, soprattutto, che bisogna imparare ad ascoltarsi. Altrimenti i rischi sono enormi. Proprio come accadde a me nel 2006, quando una caduta depressiva mi costrinse a fermarmi per un mese e mezzo a casa, e rimanere in cura con antidepressivi per sei mesi. Stavo spingendo troppo, avevo superato i miei limiti fisici e mentali. Dormivo quattro ore per notte e lavoravo sette giorni su sette, per stare dietro allo spirito di competizione di mio padre. Fu un periodo difficile, ma mi insegnò molto sulla **RESILIENZA** e sull'importanza di affrontare le difficoltà per crescere. Fu un momento di

riflessione, durante il quale il corpo mi stava parlando. Se avessi voluto sopravvivere avrei dovuto cambiare le priorità e il mio stile di vita. Dovevo imparare ad ascoltarmi e a riellaborare il passato.

La formazione che ho avuto grazie a mio padre, fin dalle elementari e per parecchi decenni, è stata fondamentale per la mia crescita. Lui ha quella marcia in più in termini di astuzia, perseveranza, lotta alla ricerca e a non arrendersi mai. Se mi guardo in giro e osservo i ragazzini di oggi, noto una debolezza a livello spirituale. Sono intelligenti, performanti, hanno *skills* di ogni tipo ma non sono allenati ad affrontare le battaglie della vita e professionali. Vogliono tutto e subito e hanno perso completamente il concetto di **GAVETTA**, di sacrificio, di lotta per i propri sogni. Per allenare la forza d'animo bisogna abituarsi alla sofferenza, a battere per raggiungere i propri obiettivi. In ambito

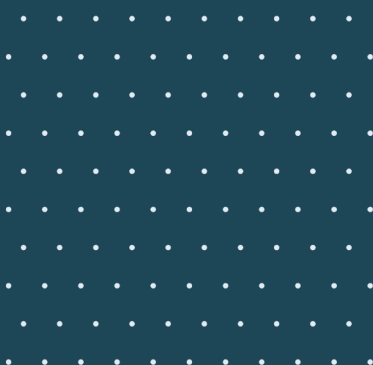
lavorativo e professionale, se non hai la fortuna di incontrare un **MENTORE** che ti fa risollevarsi è difficile diventare imprenditori. La strada è lastricata di ostacoli e di imprevisti, di problemi da risolvere in un battito di ciglia. Se non sai gestire un problema con tranquillità l'ansia è pronta a morderti il petto. Sono quasi sicuro che, se avessi avuto un padre diverso, non sarei diventato un imprenditore di successo. Lui è stato l'albero di sostegno nei momenti di difficoltà e quando commisi degli errori. Con tutti gli attriti e le differenze che ci sono stati, questo libro rappresenta anche un modo per ringraziarlo.



CAPITOLO quattro 4



LA VISIONE
STRATEGICA



Nel corso degli anni, ho sviluppato una visione **SULL'INTERA FILIERA IMMOBILIARE**. Nel 2012 ho dato vita a *Lops Arredi*, un punto di riferimento a Milano per l'arredamento di case, uffici e negozi. La mia missione è sempre stata quella di unire la **VISIONE STRATEGICA** con la **CONCRETEZZA OPERATIVA**, garantendo risultati eccellenti nei settori dell'arredamento e dell'immobiliare residenziale, del terziario, del commerciale, e del settore industriale e logistico.

Da questa visione strategica è nato l'ecovillaggio Lops. Il progetto è stato sviluppato da *Lops Costruzioni*, azienda del Gruppo Lops. Il Gruppo è attivo da oltre 40 anni nel settore dello sviluppo immobiliare ed è presente sul territorio milanese anche con quattro showroom di arredamento.



L'ecovillaggio Lops è un progetto composto da 92 unità abitative distribuite in quattro palazzi, tutti realizzati nella massima classe energetica, A4. Il progetto ha ottenuto un successo clamoroso, con la conclusione e consegna degli appartamenti nel 2023. È stato partico-

larmente efficace per un semplice motivo: è stato realizzato interamente da Lops, dalla fase di acquisto del terreno fino alla progettazione, costruzione, vendita, consegna e post-vendita.

Ricordo ancora quando, dove ora sorgono le palazzine, le aree comuni, i vialetti e le siepi, c'era solo una distesa di erba e terreno. Abbiamo realizzato tutto all'interno della filiera, dalle fondamenta fino ai mobili per tutta la casa. Inizialmente abbiamo acquistato l'area dove sarebbe sorto il complesso residenziale. Successivamente, abbiamo sviluppato il progetto e lo abbiamo affidato a *Lops Costruzioni*. La vendita è stata quindi gestita da *Lops Immobiliare*. Una volta completato il cantiere, tutte le unità abitative sono state arredate grazie a *Lops Arredi*.

Gestire internamente l'intero processo è molto complesso, ma questo approccio ci ha

permesso di risolvere in modo tempestivo eventuali inconvenienti all'interno della stessa filiera. I vantaggi di questa scelta strategica includono significativi risparmi sui costi e l'evitamento dei rischi legati al subappalto. Grazie a questi risparmi, abbiamo potuto investire ulteriormente nella qualità dei prodotti e nella ricerca di materiali rispettosi dell'ambiente.

Dal punto di vista ecologico, abbiamo utilizzato i materiali più naturali e meno inquinanti disponibili nell'edilizia. Riassumendo, posso dire che i principali fattori di successo, che hanno portato l'Ecovillaggio alla certificazione a sette stelle, riconosciuta dal Politecnico di Milano, sono stati: la tecnologia avanzata, i materiali ecologici e innovativi, una location spettacolare e l'arredamento completo delle unità abitative. Tutto ciò ha permesso di offrire un servizio "chiavi in mano" per l'acquisto della casa.

La location, in particolare, è stata determinante. Il villaggio si trova in un'area circondata da un parco di 1.000.000 di metri quadrati. Il Comune di Buccinasco è strategicamente posizionato perché è il primo comune confinante con Milano, attirando così una clientela che desidera vivere nel verde pur rimanendo vicina al capoluogo.

Un altro fattore fondamentale che ha decretato il successo dell'Ecovillaggio è stato il completamento dell'arredo finale. I clienti hanno acquisito fiducia nel nostro marchio e hanno accettato la nostra proposta di arredamento fornita da *Lops Arredi*. L'idea di includere l'arredamento nelle unità abitative è nata sin dall'inizio ed è stata una chiave di successo. In questo modo, gli acquirenti possono progettare la propria abitazione in anteprima e visionare i prodotti nei nostri showroom.

I nostri showroom, situati in provincia di Milano, sono immensi: si estendono su una superficie di 2500 metri quadrati ciascuno e contengono tutti gli ambienti. Tutti i clienti hanno infatti acquistato l'arredo da Lops Arredi; il 65% ha optato per un arredamento completo, mentre il restante ha integrato in autonomia a proprio piacimento.

Ma come sono arrivato a elaborare l'idea di una filiera completa?

IL PENSIERO LATERALE

“Spesso si riesce a vedere un’opportunità solo dopo che è stata colta da qualcun altro.”

EDWARD DE BONO

Il pensiero laterale, concettualizzato da Edward de Bono, è una tecnica che incoraggia a guardare i problemi da angolazioni diverse, trovando soluzioni non ovvie attraverso un approccio creativo e non convenzionale. Questo metodo di pensiero promuove l’innovazione, permettendo di vedere opportunità lì dove altri vedono solo ostacoli o problemi. Il pensiero laterale ha giocato un ruolo cruciale nel nostro progetto in vari modi. Per prima cosa, ha favorito la cooperazione tra professionisti. Invece di cadere nella tradizionale competizione tra aziende che spesso frammenta il mercato, ho visto nella **COOPERA-**

ZIONE un'opportunità per creare sinergie e vantaggi per tutti i partecipanti del network. In questo modo, i professionisti collaborano, condividendo risorse e conoscenze, creando un gruppo attivo e dinamico. Inoltre, il pensiero laterale mi ha spinto a superare i modelli di business tradizionali.





CAPITOLO *cinque* 5

“

UN NUOVO
CONCETTO DI CASA



*Le grandi opere
non si realizzano
con la forza
ma con la perseveranza.»*

SAMUEL JOHNSON

Nella mia vita, ho imparato che le grandi realizzazioni non si manifestano dall'oggi al domani con un colpo di fortuna o una forza straordinaria, ma attraverso un **IMPEGNO DURO E COSTANTE** e una **DETERMINAZIONE INCROLLABILE**. Guardando indietro, posso vedere chiaramente come ogni successo, ogni traguardo raggiunto sia stato il risultato diretto della mia perseveranza. C'è un momento nella vita di ognuno in cui ci si trova di fronte a sfide che sembrano insormontabili. Io stesso

ho vissuto momenti di dubbio e di incertezza, in cui il cammino verso i miei obiettivi sembrava così arduo da far vacillare la mia fiducia (uno fra tutti, durante la pandemia dovuta al Covid-19). Ma è proprio in quei momenti che ho capito quanto sia fondamentale la **PERSEVERANZA**. Ho imparato a non arrendermi di fronte alle difficoltà, a non lasciarmi abbattere dalle sconfitte, ma piuttosto a vedere ogni ostacolo come **UN'OPPORTUNITÀ** di crescita e apprendimento.

IL MOMENTO IN CUI VUOI SMETTERE È QUELLO IN CUI DEVI CONTINUARE A PROVARE.

Quando le difficoltà si accumulano, è umano sentirsi scoraggiati. Però proprio in quei momenti critici, si cela l'opportunità di dimostrare la nostra resilienza e la nostra forza interiore. È proprio in quei momenti che la volontà di

andare avanti diventa più significativa. Spesso, il confine tra il raggiungimento degli obiettivi e la sconfitta definitiva è tracciato dalla nostra capacità di superare il momento in cui tutto sembra perduto. Proprio quando sembra più difficile, è il momento di trovare la risolutezza di andare avanti e di scoprire il potenziale che si nasconde dietro ogni ostacolo. La nostra **RESILIENZA** è la chiave che apre la porta delle opportunità, ed è ciò che mi ha condotto a scoprire **IL MIO CONCETTO DI CASA.**



Devo tanto, in merito alla capacità di aver sviluppato la resilienza, ai miei Maestri di karate, che mi hanno insegnato ad ascoltare, resistere, difenderti e attaccare solo per il bene.



«La tua casa dovrebbe raccontare la storia di chi sei, ed essere una collezione di ciò che ami.»

NATE BERKUS

Sono sempre stato profondamente ispirato da questa citazione dell'illustre designer d'interni americano Berkus. Queste parole catturano perfettamente l'essenza della mia missione professionale. **CASA COME ESTENSIONE FISICA ED EMOTIVA DI SÉ STESSI.** È il santuario personale, lo spazio dove le storie si intrecciano e i ricordi prendono vita. È il luogo dove la personalità e le passioni prendono forma tangibile, creando un ambiente unico e accogliente che riflette la persona in ogni

angolo. Come team composto da professionisti del settore, ci impegniamo ogni giorno per trasformare questa visione in realtà. Siamo qui per creare spazi che non solo soddisfino le esigenze pratiche, ma che ispirino e nutrano l'anima. Con la nostra esperienza e dedizione nell'intera filiera immobiliare e degli arredi, ci impegniamo a trasformare ogni casa in un capolavoro personalizzato: una testimonianza tangibile dello stile di vita e delle aspirazioni di chi ci andrà ad abitare. Perché? Perché desideriamo aiutare gli altri a **RACCONTARE LA LORO STORIA** attraverso il loro ambiente domestico.

Le realizzazioni personali e professionali assumono un valore più profondo quando contribuiscono a creare un ambiente domestico ricco di serenità e di affetto. La felicità a casa non è semplicemente una questione di comfort materiale, ma piuttosto un **EQUILIBRIO** tra

relazioni solide e un senso di appartenenza. Creare un luogo in cui ci sentiamo veramente a casa aggiunge un valore inestimabile alle nostre vite. In mezzo alle sfide esterne, avere un rifugio emotivo e positivo a casa ci permette di affrontare il mondo con maggior resilienza e determinazione. Questo **EQUILIBRIO** tra ambizioni esterne e benessere interno crea una **SINERGIA** che arricchisce la nostra vita e conferisce un significato più profondo a ogni obiettivo che perseguiamo.

E un aspetto fondamentale nel realizzare il nostro ambiente ideale, il nido domestico dal quale ripartire per affrontare le sfide è **L'ARREDAMENTO**.



*«Arredare è l'arte
di disporre
le cose belle
in modo confortevole.»*
BILLY BALDWIN

Faccio mie le parole di Billy Baldwin, il decoratore di Jackie Kennedy che disegnò gli interni delle case dell'alta società. Arredare non è solo un atto pratico, ma una forma d'arte che aggiunge valore e carattere ad ogni casa. È l'arte di disporre le cose belle in modo confortevole, creando uno spazio che non solo soddisfi le esigenze pratiche, ma che nutra l'anima di chi ci abita. In ogni progetto che realizziamo, poniamo una grande attenzione all'arredamento, perché sappiamo che è ciò che trasforma una casa in un vero e proprio focolare. Con cura e passione, selezioniamo pezzi unici e dettagli raffinati per creare ambienti che raccontino storie e ispirino emozioni.

La nostra **MISSIONE** è creare non solo spazi abitativi, ma luoghi di benessere e gioia, dove chiunque possa sentirsi veramente a casa.



**«La casa non deve solo
essere l'immagine
di chi la abita,
ne deve essere il ritratto.»**
VICTOR HORTA

Non è un caso se queste parole arrivino da Victor Horta, “architetto artista”, precursore dell’Art Nouveau. Un professionista che ha rivoluzionato il modo di concepire le case, allargando il compito dell’architetto dalla progettazione degli spazi, interni ed esterni, a una concezione che comprendesse anche lo studio e la realizzazione delle luci, degli arredi, della decorazione delle pareti, perfino dell’oggettistica. Horta concepiva la casa come opera d’arte “totale”, come una “conchiglia” costruita attorno al suo proprietario.

Sono fermamente convinto che una casa non debba infatti limitarsi ad essere un luogo in

cui vivere, ma debba essere piuttosto un'estensione tangibile della nostra identità e dei nostri valori. Ogni casa che costruiamo o arrediamo non è solo una struttura di cemento e mattoni, ma un **RIFUGIO** che dovrebbe riflettere e celebrare la personalità, il carattere e i sogni di coloro che la chiamano casa. Crediamo fermamente che l'ambiente in cui viviamo abbia un impatto profondo sulla nostra qualità di vita e sul nostro benessere emotivo. Una casa che risuona con la nostra individualità e che è stata progettata con cura per soddisfare le nostre esigenze e desideri può essere una **FONTE DI ISPIRAZIONE**, di comfort e di gioia. Ogni dettaglio, dalla disposizione degli spazi agli elementi di design, deve essere curato con attenzione per garantire che ogni dimora sia unica e rappresenti appieno chi la abita. Perché crediamo che una casa debba essere molto più di un semplice edificio: deve essere il rifugio dell'anima, il luogo in cui possiamo

davvero essere noi stessi senza compromessi. Se si sta bene a casa propria, si sta bene nella vita.

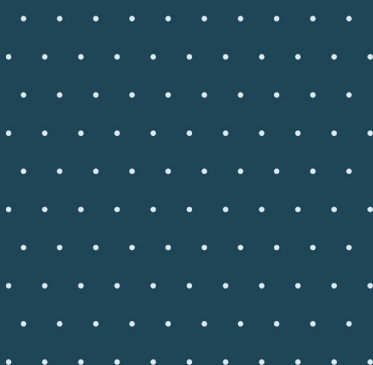
Sono profondamente convinto che il nostro ambiente domestico abbia un impatto significativo sul nostro benessere e sulla produttività. Casa non è solo un luogo dove viviamo, ma il nostro santuario.



CAPITOLO 6



VALORI E
VISIONE



*«Cerca di diventare
non un uomo di successo,
quanto piuttosto
un uomo di valore.»*

ALBERT EINSTEIN



Essere un uomo di valore significa contribuire positivamente alla vita delle persone. Ho sempre creduto che il successo debba essere misurato soprattutto in base al **VALORE** che creiamo per i nostri clienti, dipendenti e la comunità in cui operiamo, sempre facendo riferimento ad un codice etico. La mia visione di leadership si basa sulla sincerità e **SULL'ONESTÀ**. Seguire la visione di Einstein significa concentrarsi sull'essere un uomo di valore, non solo di successo. Nel mio caso, significa

costruire edifici non solo per scopi commerciali, ma per **MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLA VITA** delle persone. Significa offrire arredi non solo esteticamente belli, ma anche funzionali e sostenibili. In pratica: significa impegnarsi ogni giorno per **RENDERE IL MONDO UN POSTO MIGLIORE** attraverso il nostro lavoro e le nostre azioni. Perché essere un uomo di valore vuol dire migliorare l'ambiente in cui operiamo e la società nel suo complesso. È la differenza che facciamo nell'offrire agli altri un'eredità duratura.

La maggior parte delle persone vuole ottenere risultati eccellenti, ma senza impegnarsi fino in fondo, senza proporre nulla di nuovo o accettare il cambiamento. La società è divisa tra sognatori, che si limitano a vagheggiare un mondo migliore ma che non agiscono nel concreto, e persone che si accontentano di una vita ordinaria, direi quasi prosaica.

Essere un leader e un uomo di valore vuole dire proprio **TRASFORMARE LA PASSIONE IN AZIONE E LA VISIONE IN REALTÀ**. Se sei a capo di un'organizzazione, se vuoi diventare un imprenditore ispirato, devi chiederti se ti stai limitando a dirigere e comandare, o se stai guidando il tuo team verso il successo.

Credo fermamente che ogni aspirante imprenditore debba essere autentico, perché solo allora si apriranno porte inaspettate e si creeranno opportunità straordinarie, tutto all'insegna della gentilezza.

**«La gentilezza
non è un atto,
è uno stile di vita.»**

ANTOINE DE SAINT-EXUPERY



È proprio vero. Anche solo un piccolo atto gentile può cambiare la giornata. È incredibile come anche solo un gesto semplice possa

avere un **IMPATTO** significativo sulla nostra vita e su quella degli altri. A volte basta un sorriso, una parola gentile o un gesto di solidarietà per illuminare la giornata di qualcuno e farci sentire bene con noi stessi. Perciò, oggi e tutti i giorni, dovremmo cercare di essere gentili e di diffondere amore e positività ovunque andiamo. Anche quando sembra impossibile, e siamo sotto stress. Magari quel piccolo gesto che facciamo potrebbe fare la differenza per qualcuno che ne ha bisogno. Ricordiamoci sempre che la gentilezza non costa nulla, ma può arricchire profondamente le nostre vite. La gentilezza quotidiana, nei piccoli gesti e nelle azioni apparentemente insignificanti, crea un impatto duraturo sulla nostra vita e sulla vita degli altri. Non si tratta solo di compiere gesti gentili, ma di coltivare un **ATTEGGIAMENTO DI COMPASSIONE**, comprensione e rispetto. Un modo di vivere gentile non conosce confini; si estende oltre le barriere culturali, so-

ciali e personali. Può illuminare la giornata di qualcuno, migliorare il nostro benessere emotivo e contribuire a costruire comunità più forti e connesse. Dovremmo sfidarci a vivere con gentilezza in modo consapevole. Che sia nell'ascoltare con attenzione, nell'offrire una mano amica o nell'esprimere gratitudine, ogni atto gentile contribuisce a plasmare uno stile di vita che può **TRASFORMARE IL NOSTRO MONDO**, un gesto alla volta. La vera grandezza di una persona non si misura dalle sue ricchezze materiali o dal suo potere, ma dalla sua capacità di essere gentile. Ho conosciuto moltissime persone nella mia vita, e quelle di valore erano tutte gentili. La gentilezza è un valore fondamentale che può trasformare le relazioni, le comunità e il mondo intero. Essa dimostra compassione, rispetto e generosità verso gli altri, e riflette la vera nobiltà d'animo di una persona.

Sono estremamente onorato di essere stato nominato nel 2023 per un periodo dal “Club Uomini Gentili” *Ambassador Regional Coordinator Lombardia*. Questa designazione ha rappresentato per me un’opportunità unica per contribuire alla comunità e ai suoi progetti futuri.

Nel mondo degli affari, la gentilezza può fare la differenza tra un semplice contratto e **UNA RELAZIONE DURATURA** basata sulla fiducia e sulla reciproca considerazione. Credo che la gentilezza non solo ci renda migliori leader e professionisti, ma anche individui più felici e soddisfatti.



CAPITOLO sette 7



LA FAMIGLIA
COME FONDAMENTO



Il mio percorso imprenditoriale e privato è stato segnato da una famiglia di origine molto complessa. I miei genitori vissero una storia d'amore tumultuosa. Si fidanzarono alla tenera età di 14 anni, e ebbero il loro primo figlio con la classica *scappatella di campagna*. Per ultimo, quando mia madre aveva 25 anni e dopo avere affrontato otto parti, sono nato io. Mio padre, ribelle e intraprendente per natura, iniziò la sua carriera vendendo ghiaccio sin da bambino. Diventò successivamente marmista, poi tassista trasferendosi dalla Puglia a Milano, camionista, e infine iniziò a vendere auto e a ripararle con una carrozzeria e officina meccanica. Era un uomo determinato e duro, mentre mia madre è sempre stata una figura di supporto, una donna tutto cuore e dedizione, sempre dalla parte dei figli. A lei devo la mia parte sensibile e femminile.

Sono l'ultimo di quattro figli, e le dinamiche familiari sono sempre state intense e difficili. Lavorare con mio padre non è mai stato semplice. Lui incarnava l'essenza del *padre-padrone*, un uomo pressante che non lasciava spazio all'autonomia e alla fiducia. Se da una parte questo suo lato caratteriale mi ha costretto a lottare per non soccombere, dall'altra ha avuto una grossa utilità per permettermi di affermare la mia identità e la mia visione imprenditoriale.

Quando ho incontrato mia moglie Sandra, la mia vita ha trovato un nuovo equilibrio. Lei non proveniva dal mondo dell'imprenditoria e portava con sé una diversa prospettiva. Abbiamo costruito una famiglia solida dove regnano la solarità e la serenità, per cui non posso fare a meno di provare una gratitudine immensa per averla incontrata.

Era il 2007. Frequentavo una palestra, dove andavo ad allenarmi e sfogarmi dopo la pesante giornata lavorativa. Tra la reception, l'area ristoro e la sala corsi, incrociavo lo sguardo con l'istruttrice di fitness, una bellissima donna bionda dal fisico scolpito, di origine tedesca. Nonostante gli sguardi di intesa, io non ero minimamente interessato a una relazione. Tutto cambiò quando, tramite il cugino del mio amico Alberto, una sera ci presentarono. Iniziammo a parlare e trovammo parecchi punti in comune. Sandra aveva appena terminato una relazione con il suo ex marito. Cominciammo così a frequentarci. Ma Sandra aveva già una figlia di tre anni, Giulia: una bellissima bambina, con lo stesso taglio del viso e colore dei capelli della madre. Ero attanagliato dal dubbio: frequentare seriamente Sandra avrebbe voluto dire anche adottare sua figlia. Questa mia incertezza portò a un paio di interruzioni nella

nostra relazione. Ma una volta solo, e ripresa la quotidiana vita lavorativa, fatta di stress e di battaglie quotidiane, sentivo che mi mancava qualcosa di valore. Qualcosa di fondamentale. Presi una decisione: chiesi a Sandra di tornare assieme e convivere come una famiglia. Dopo pochi anni di convivenza nacque Claudia. Oggi posso dire che sono estremamente felice della scelta che feci. Il coraggio guida sempre le scelte più difficili. Insieme, abbiamo costruito una famiglia solida e amorevole, lontana dalle dinamiche tossiche che avevo conosciuto. Mia moglie è una donna forte, sensibile e acculturata, capace di comprendere e supportare le frustrazioni che derivano dalla mia vita professionale, dal mio carattere molto riservato e dalla mia famiglia di origine. Giulia, nata nel 2004, ora è una giovane donna brillante e talentuosa. Ho una famiglia meravigliosa, due cani e un coniglio che non cambierei con nessun'altra situazione al mondo.

La famiglia riveste un ruolo fondamentale per un imprenditore che tutti i giorni, nella sua vita folle, deve fare i conti con l'alterata emotività, derivante dalle frustrazioni e le responsabilità delicatissime.

Quando rientro a casa, ancora immerso in un mondo di problemi e la mente piena di informazioni, sento di essere assente. La notte è lo specchio della vita giornaliera, con le sue insonnie e le sue ansie. Dormo al massimo cinque ore, mi sveglio nel cuore della notte e non resisto alla tentazione di lavorare un po'; poi mi riaddormento e mi risveglio con il tablet in mano. A volte faccio sogni illuminanti, che mi portano a sviluppare progetti imprenditoriali. L'Ecovillaggio di Buccinasco nacque proprio in seguito a un sogno. D'altronde, secondo me, il sognatore è colui che non evade dalla realtà, ma ci si tuffa dentro e rema a piene bracciate.

Mia moglie mi dice che sono un soggetto folle, ma la mia formazione e il mio vissuto mi hanno portato ad essere quello che sono oggi.

A volte noi imprenditori ci lamentiamo di inserire in agenda troppe attività, ma siamo proprio noi stessi a creare continuamente nuove opportunità lavorative, lì dove stavamo raggiungendo un equilibrio o un periodo più calmo. È come una diga che si svuota e si rigenera in continuazione, sempre al limite della sua portata.

Con uno stile di vita così intenso e stressante, non posso che ringraziare mia moglie, per la pazienza e l'amore infiniti che mi trasmette ogni giorno. Il viaggio che conduciamo ogni giorno con responsabilità e rispetto verso gli altri, è il regalo più grande che possa ricevere. Un viaggio condiviso con mia moglie e le mie due figlie, Giulia e Claudia, a cui auguro di

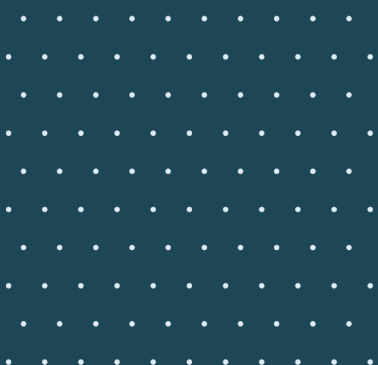
realizzare tutti i loro sogni e desideri. E che possano trarre ispirazione dal mio percorso imprenditoriale.



CAPITOLO 8



LA MUSICA
COME RIFUGIO



Se desideri ottenere successo come imprenditore, è essenziale coltivare le condizioni ideali nel tuo tempo libero: ambiente, natura, sport, famiglia... e, nel mio caso, la musica.



Nel 2004 presi in mano la chitarra classica frequentando per due anni una scuola serale,

poi in forma amatoriale mi sono divertito a *strimpellare*. Nel 2021 ho sentito l'esigenza di elevare la mia vena artistica e mi sono appassionato alla batteria acustica. Suonare la batteria è diventato il mio rifugio, un modo per soffocare l'angoscia quotidiana e ritrovare la pace interiore. Ho fatto costruire una carrozza antica di legno, coibentata per non disturbare i vicini, nel giardino di casa mia, al cui interno ho collocato la batteria acustica. Questo spazio è diventato il mio santuario, un luogo dove posso esprimere liberamente le mie emozioni attraverso la musica. Dopo avere passato una giornata infinita, sottoposto a pressioni incredibili, mille problemi da risolvere, decisioni da prendere in tempo reale, il mio corpo e la mia mente esigono una disconnessione totale.

Quando entro in questo luogo magico, lontano da tutto, e afferro le bacchette, rilascio tutta la tensione battendo forte su piatti e tam-

buri. Mi piace sentire la musica avvolgermi completamente, il ritmo risuonarmi nel petto, attraversare il corpo, e uscire sotto forma di suono e sudore dalla mia pelle.

Ho anche spinto mia figlia Claudia a fare musica quando ha compiuto undici anni. Claudia ha imparato a suonare le percussioni, frequentando la scuola musicale. La musica ha rafforzato i nostri legami familiari e ci ha dato un mezzo per esprimere e condividere le nostre emozioni.

Devo ringraziare infinitamente il mio Maestro Marco Trivini per avermi permesso di realizzare questo sogno e trasmesso la passione e la tecnica per la musica. Da tre anni, ogni settimana, mi impartisce lezioni nella mia carrozza. Ringrazio anche il mio carissimo amico Massimo Pratesi che mi ha dato lo spunto per iniziare.



CAPITOLO nove 9

“

IL PREZZO
DEL SUCCESSO



Il percorso verso il successo non è stato privo di sacrifici e di fallimenti. Come dicevo nel capitolo precedente, ancora oggi la mia giornata lavorativa mi consente di dormire al massimo cinque ore a notte, e si estende anche al fine settimana. Il laptop fa capolino sulla testata del mio letto, pronto a riattivarsi per un ultimo controllo di e-mail, grafici, budget e andamenti finanziari.

Uno dei principali **ERRORI** che ho commesso è stato quello di disperdere il focus, prediligendo la quantità alla qualità. Tra il 1998 e il 2003, ho intrapreso diverse attività, dal noleggio di veicoli all'outlet di abbigliamento, nonché l'apertura di un negozio di mobili importati dalla Cina. Oltre a mettere troppa carne al fuoco, l'altro errore che commisi fu quello di **LASCIARE LE REDINI** in mano a persone

non all'altezza, delegando parti del processo a persone non di fiducia. In un episodio, dovetti anche assistere all'azione fraudolenta da parte di un mio dipendente, che rubò parte degli incassi o addirittura falsificando la mia firma sugli assegni.

Ci vuole tempo per costruire rapporti solidi basati sulla fiducia. Se vuoi attrarre eccellenza, devi essere tu il primo a diventare eccellente. Formare una squadra di super professionisti (mi verrebbe da usare l'espressione *super eroi*) è fondamentale.

Il fallimento di queste iniziative mi ha insegnato l'importanza di consolidare un risultato prima di iniziare una nuova attività.



**«Cadi sette volte,
rialzati otto.»**
PROVERBIO GIAPPONESE

Amo molto questo proverbio giapponese, in quanto ci ricorda l'importanza della resilienza e della determinazione. Come leader, credo fermamente che la vera forza non risieda nell'evitare le cadute, ma nel sapersi rialzare ogni volta, più forti e più saggi di prima. Ogni sfida e ogni ostacolo sono opportunità per imparare, crescere e migliorare. In particolare, ho imparato che per avere successo come imprenditore è essenziale essere un **BUON MANAGER** e un ottimo amministratore, capace di leggere il **RISCHIO DI IMPRESA** e programmare **STRATEGIE ADEGUATE**. Ho capito che, se vuoi avere successo in ambito immobiliare devi fare due cose: fare lo switch da professionista a imprenditore, e **UNIRTI ALLA FILIERA**.

Oggi, ma soprattutto per leggere il futuro, il mercato del Design d'interni e dell'Immobiliare devono associarsi in forma sempre più stretta. Le esigenze dei clienti sono cambiate,

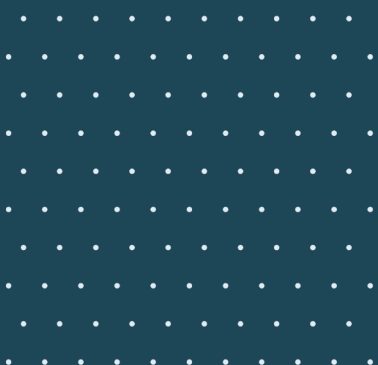
e sono diventate molto più sofisticate. Il consumatore cerca il servizio chiavi in mano. Per questo è indispensabile far parte di un **ECOSISTEMA** dove non ci si limita a offrire il singolo prodotto o servizio, ma si propone una *vision*, un ideale abitativo e di vita. Abbracciando la filiera siamo in grado di soddisfare le esigenze di chi vuole massimizzare il benessere, sia nel tempo libero che nella vita quotidiana.



CAPITOLO dieci 10

“

LA CREAZIONE
DELL'ECOVILLAGGIO



L'esempio più emblematico di successo del lavoro interdisciplinare della filiera è costituito dall'**ECO-VILLAGGIO LOPS A MILANO**.

La creazione dell'Ecovillaggio Lops rappresenta una delle sfide più grandi e gratificanti della mia carriera. L'idea di un villaggio ecosostenibile nacque durante una delle crisi più difficili della mia vita imprenditoriale. Era il 2019 quando mio padre mi chiamò e mi informò che questa operazione immobiliare non stava andando come voleva, avvertendomi che non aveva ancora venduto, in prevendita, quasi nulla dei 92 alloggi in costruzione sui quattro palazzi. Si preannunciava un disastro finanziario. Presi in mano la situazione e, analizzando il processo partendo dalla agenzia immobiliare, ebbi una visione: mi accorsi

che sussisteva proprio la **MANCANZA DI UNA FILIERA** e di una **IDENTITÀ FORTE** per poter iniziare a vendere il prodotto in costruzione. L'intuizione mi arriva sempre come un sogno, un'immagine precisa che si insinua in quel limbo tra la fine della notte e il sorgere del sole.

Dopo avere creato l'identità e i servizi, gli strumenti di comunicazione, l'agenzia immobiliare giusta, la strategia di marketing con gli alloggi arredati, tutto ha iniziato a convertire vendite più velocemente, raggiungendo il budget per € 41.000.000, aumentando il listino di vendita per ben tre volte. Poi arrivò il periodo del Covid-19, e tutto sembrò crollare intorno a noi. Ogni giorno in cui il cantiere rimaneva fermo determinava €16.000 al giorno di debiti finanziari! I cantieri erano bloccati, i finanziamenti congelati, e il rischio di fallimento era dietro l'angolo. La Banca Popolare di Bari era stata commissionata dal

commissario prefettizio e non stanziava più fondi necessari. Si rischiava il fallimento ma in quel caos, trovai l'ispirazione per qualcosa di rivoluzionario.

Iniziammo con una visione chiara: creare un'area residenziale che fosse non solo eco-sostenibile, ma anche un luogo di **BELLEZZA** e **ARMONIA E PIÙ VICINA AD UNA COMUNITÀ CONDOMINIALE**. Il progetto richiese una fusione perfetta di finanza, operatività, materiali e tecnologia. Ogni dettaglio era studiato per garantire il massimo rispetto per l'ambiente e per offrire ai residenti un'esperienza di vita unica in un condominio a **7 STELLE**. Il riconoscimento del **MASSIMO LIVELLO DI RATING** da parte del Politecnico di Milano fu una conferma del nostro impegno e del nostro successo.

Al riguardo, vorrei sottolineare l'importanza imprescindibile di lavorare per migliorare sempre la massima classe energetica dei fab-

bricati. Le normative europee sono precise ed entro il 2030 il valore degli immobili sarà fortemente influenzato dalla classe energetica. Sia con il cantiere di Buccinasco a Milano, che con gli alberghi e tutti gli altri immobili del gruppo Lops ho sempre lavorato fortemente per ottenere la massima classe energetica. Se vogliamo guardare insieme al futuro con professionalità e ottimismo non possiamo ignorare questo aspetto.

Trenta giorni dopo il primo lockdown, il governo permise agli hotel di aprire parzialmente, e di offrire agli ospiti l'uso delle camere e del ristorante interno. Mentre gli altri albergatori avevano deciso di non riaprire del tutto, data la bassa affluenza di clienti che avrebbero alloggiato nella struttura, e le restrizioni delle altre aree (bar, ristoranti, palestre, saune, etc... sarebbero dovuti rimanere chiusi), ebbi un'intuizione. Ecco che riaffiorava il pensiero

laterale. Rischiai un azzardo. D'altronde, il rischio ha sempre guidato le mie azioni. Decisi quindi di riaprire con il personale al minimo. Questa scelta strategica è stata fondamentale in quanto ci ha permesso di non perdere il portafoglio clienti e nel frattempo modernizzare la struttura, in particolare lavorando sugli impianti che avrebbero permesso di migliorare la classe energetica ed il confort abitativo.

La realizzazione dell'Ecovillaggio fu come un'opera d'arte, una sinfonia di elementi che si combinavano perfettamente. Le difficoltà non mancarono: dalla gestione dei ritardi ai problemi con i fornitori, ogni giorno portava nuove sfide. Ma con determinazione e una **SQUADRA** straordinaria al mio fianco, riuscimmo a trasformare quella visione in realtà.

Per lavorare bene, e ottenere il massimo dei risultati e dei profitti, non bisogna necessaria-

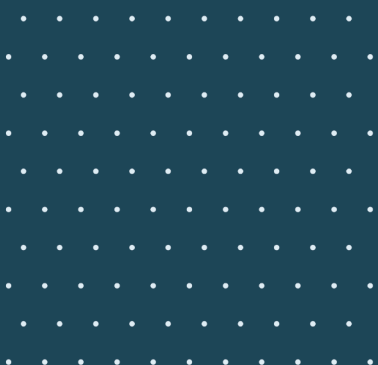
mente avere rapporti conflittuali. Al contrario, con queste persone sono riuscito a stabilire un **CODICE ETICO**, che mi ha portato a stringere delle amicizie che perdurano per decenni.



CAPITOLO 11

“

I VALORI
DEL SUCCESSO



*«Se non riesci a capire
il tuo scopo,
scopri la tua passione.
Perché la passione
ti porterà direttamente
al tuo scopo».*

T.D. JAKES



TD. Jakes è un uomo carismatico - pastore, autore e regista -, che ha diffuso il suo messaggio positivo per decenni. Ha ospitato spettacoli televisivi in America ed è il fondatore di TDJ Enterprises. Il suo lavoro include anche album gospel che hanno ricevuto diverse nomination ai *Grammy* e una vittoria. Chi più di lui, quindi, conosce il significato della parola **PASSIONE?**

Anche io ho avuto la possibilità di sperimentare in prima persona come la passione possa diventare la chiave per svelare il proprio **SCOPO PIÙ PROFONDO**. Non è stato sempre così chiaro. In un periodo di incertezza, quando il senso di direzione sembrava sfuggire, ho fatto una scoperta fondamentale: seguendo la **PASSIONE**, si trova anche il proprio **SCOPO**. Attraverso questa consapevolezza, ho raggiunto traguardi che mai avrei immaginato possibili. La passione si è rivelata essere una risorsa inesauribile, alimentando la mia determinazione nei momenti difficili e fornendomi la chiarezza necessaria per perseguire obiettivi ambiziosi. Cercare ciò che si ama fare non solo porta alla realizzazione personale, ma è la chiave per sbloccare il proprio **POTENZIALE PIÙ PROFONDO**.

Credere nella bellezza dei nostri sogni è un atto di fede in noi stessi e nelle possibilità che

possiamo creare. Come imprenditore o amministratore delegato, ho sempre creduto nei miei **SOGNI** e ho cercato attivamente di realizzarli. Quando le difficoltà si accumulano, è umano sentirsi scoraggiati, ma è proprio in quei momenti critici che si cela l'opportunità di dimostrare la nostra resilienza e la nostra forza interiore.



Navigare nel settore immobiliare richiede competenza nella normativa infinita, dedizione e la capacità di rimanere fedeli alle proprie convinzioni e ai propri valori. La mia esperienza mi ha insegnato che il successo autentico e appagante nasce **DALL'ESSERE SÉ STESSI**, e **DAL CORAGGIO DI SPERIMENTARE E DI REINVENTARSI**. Le persone che ogni giorno ricominciano da zero, e fanno tabula rasa di quanto fatto fino al giorno prima sono pochissime. Il cambiamento nelle persone è molto difficile. C'è una resistenza molto alta da superare per spingere le persone a cambiare, uscire dalla *comfort-zone* e a mettersi in discussione. Personalmente, la stasi mi porta a sperimentare quasi una “sensazione di morte”. Ho sempre trovato il successo nel **CAMBIAMENTO**, nel **RISCHIO**, e nel **CORAGGIO** di affrontare le proprie paure tramite la folle creatività. Prima ancora di essere professionisti competenti nelle singole materie,

bisogna diventare imprenditori “folli”. Non per niente, la parola deriva dal latino «*im-prehendĕre*», che indica l’azione di cominciare qualcosa, di **AVVIARE UN’INIZIATIVA**. Ecco il punto, dunque: per cercare il successo in ambito lavorativo (ma non solo), bisogna avere un atteggiamento curioso, proattivo. Bisogna prendere l’iniziativa. Scendendo nell’ambito immobiliare, significa **ALLARGARE LA FILIERA**, abbracciare altre competenze. So bene che gli agenti immobiliari oggi giorno fanno molta fatica a lavorare e devono cercare nuove unità di business o nuovi modelli. Lavorano senza una strategia, senza formazione, senza avere una struttura solida alla quale fare riferimento. Affastellano tutti i giorni una serie infinita di appuntamenti, nella speranza che prima o poi qualche cliente cada nella rete e si compia magicamente la compravendita. Tutto sbagliato. La vendita deve essere scientifica, si deve basare su una eccellente cono-

scenza del mondo immobiliare, della filiera, del percorso che un *prospect* compie: dal primo contatto con l'agenzia immobiliare fino al rogito. Bisogna essere psicologi, seduttori e conoscere approfonditamente tutta la parte burocratica e amministrativa. Senza sostegno, senza infrastrutture e senza formazione, da soli non si va molto lontano.

Oggi, anche a causa della crisi, è in atto una rivoluzione. E quando avviene una crisi, economica, finanziaria, politica, sociale tutto si muove più velocemente. Bisogna superare il modello vecchio e abbracciare la filiera.



***«Un uomo percorre
il mondo intero in cerca
di ciò che gli serve,
e torna a casa per trovarlo.»***

GEORGE MOORE

Essere un imprenditore di successo significa non soltanto ottenere profitti. Significa avere un impatto positivo sulla vita delle persone e sulla comunità. Ho sempre creduto che il vero successo si misuri in base al valore che riusciamo a creare per gli altri. Nel mio percorso, ho cercato di incarnare valori come **L'INTEGRITÀ, LA GENTILEZZA e LA RESILIENZA.**

La ricerca di significato spesso ci porta a esplorare nuovi orizzonti, ma il ritorno a casa può rivelare che le cose essenziali si trovano proprio sotto il nostro naso. Il viaggio attraverso la vita può condurci in luoghi lontani, ma la vera scoperta può avvenire quando ci fermiamo a riconoscere il valore della vita quotidiana. Forse, ciò di cui abbiamo bisogno per sentirci completi è già presente nella nostra vita di tutti i giorni. La felicità, spesso, si nasconde nella normalità della nostra esistenza, pronta a rivelarsi quando ci prendiamo il tempo di

apprezzarla. È importante quindi ogni tanto tornare a casa e riflettere su ciò **CHE CONTA DAVVERO**, poiché è in questi momenti che la vita svela il suo vero significato.

La gentilezza quotidiana nei piccoli gesti e nelle azioni apparentemente insignificanti crea un impatto duraturo sulla nostra vita e su quella degli altri. È un modo di vivere che si estende oltre le barriere culturali e sociali, contribuendo a costruire comunità più forti e connesse. Accettare gli errori come opportunità di miglioramento è essenziale per crescere. Ho sperimentato in prima persona come la passione possa diventare la chiave per svelare il proprio scopo più profondo.

Guardando al futuro, vedo un mondo in cui **L'INNOVAZIONE** e la **SOSTENIBILITÀ** saranno al centro di tutto ciò che facciamo. La mia missione è continuare a sviluppare progetti che

non solo soddisfino le esigenze del presente, ma che guardino anche al benessere delle generazioni future. Credo fermamente che la chiave del successo sia nella cooperazione, e non nella competizione, e nella condivisione delle competenze.

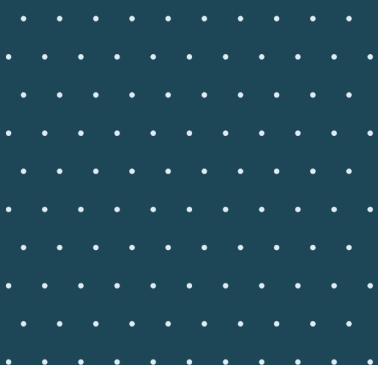
Siamo solo all'inizio di un viaggio che promette di rivoluzionare il settore e di offrire nuove opportunità a tutti i professionisti coinvolti. La nostra **RESILIENZA** è la chiave che apre la porta delle opportunità. Attraverso il mio lavoro e la mia dedizione, spero di aver creato qualcosa di più grande di me stesso.



CAPITOLO 12

“

CLAUDIA NEL PAESE
DELLE MERAVIGLIE



È sabato mattina, e anche se sono ancora assonnato e non devo recarmi in ufficio, non riesco più a rimanere a letto. I pensieri cominciano a sciamare come insetti nella mente. Guardo la sveglia nell'oscurità: le 4.27. Mi sollevo lentamente dal materasso per non svegliare Sandra. Vado in cucina a bere un bicchiere d'acqua e limone e trovo mia figlia Claudia, seduta sul divano a gambe incrociate, con la testa china su alcune riviste.

“Come mai sveglia a quest’ora?” le domando.

“Sono disperata, pa’”, risponde Claudia.

“Vuoi?” le domando, afferrando la caraffa d'acqua. Claudia è una giovane e bellissima ragazzina, ma a volte sembra ancora una cucciola indifesa. La guardo, i capelli scarruffati,

il viso senza trucco, le gambe lunghe e magre accavallate sul divano di pelle. Mi siedo accanto a lei.

“Che succede scoiattolo?”

“È impossibile trovare casa,” dice in un sussurro di voce, indicandomi la pila di riviste sul tavolino di caffè. Le conosco tutte, sono delle agenzie immobiliari più accreditate di Milano e provincia. Dalle vetrate del soggiorno il cielo comincia a striarsi di viola e arancione. L'alba. È il momento della giornata che preferisco, quel territorio di transizione, in cui si vede nascere il giorno e le mille possibilità che esso ti può regalare. La casa è avvolta dal silenzio, Milano è insonnolita. Alzarmi presto mi fa sentire di avere un vantaggio verso chi dorme ancora.

“Raccontami.”

“È un mese che ci provo. Ma è un disastro. Solo ieri entro in un’agenzia in zona porta Genova, presente?... *L’agente*” dice, mimando il gesto delle virgolette sulla parola *agente*, “era un ragazzino molto giovane circa vent’anni. Tutto vestito da becchino.”

Ridiamo entrambi. Prosegue il racconto.

“L’agente non sapeva nulla, te lo giuro. Gli ho chiesto, la planimetria, l’anzianità dello stabile. Persino le misure precise per farmi un’idea dell’arredo. Nulla. Gli ho chiesto se si potevano fare dei piccoli lavori di ristrutturazione, tipo abbattere un intavolato e costruire un arco. Niente, completamente impreparato. Un’altra volta avevo chiesto informazioni riguardo alle pratiche del rogito, se avevano agevolazioni con qualche banca per il mutuo. Ma anche lì, mi guardavano come fossi un’aliena. La settimana scorsa mi ero innamorata di un

piccolo loft in zona Navigli, ma per farmi un’idea precisa avrei voluto vederlo arredato. L’agente mi ha detto di rivolgermi a un architetto o ad un mobilificio di zona. Ho provato a contattare allora l’architetto e sono andato in un mobilificio, ma avevano bisogno di foto ad alta risoluzione, video immersivi, misure, oppure di fare un sopralluogo in loco. L’agenzia mi ha inviato tre foto di numero. Tre! Ha detto che per il sopralluogo mi avrebbe fatto sapere in base alla disponibilità da parte dell’attuale inquilino. Insomma, questi si fanno la guerra invece di collaborare.”

Il giorno sta facendo capolino dai finestrini. Prendo la mano di mia figlia.

“Guarda cara Claudia, mi dispiace tanto, ma conoscono benissimo di cosa stai parlando. Il mondo dell’immobiliare è complicato. Facciamo così. Vado a farmi una doccia, bevo

un bel caffè, ci mangiamo i pancakes della mamma e oggi andiamo a fare un bel giro per trovare il tuo nido. Ok, scoiattolo?”

“Grazie pa’,” mi dice, allungandosi in un abbraccio.

• • •

Sento bussare alla porta della camera da letto. Le 7.30, mia moglie è sotto la doccia, e io già vestito. Per il weekend dismetto i completi eleganti e mi concedo maglietta, pantaloni comodi e scarpe da ginnastica. Apro la porta e trovo Claudia, perfettamente truccata e pettinata con le unghie decorate, pronta per affrontare la sfida di oggi. Da bambina si è trasformata in una combattente sicura di sé.

“Pronta?”

Quando usciamo il cielo di Milano assume un colore strano. Non il solito bianco sporco,

ma un rosa intenso. Forse è stata una notte ventosa.

“Wow,” esclama mia figlia, osservando il cielo. Anche se sono già quasi le otto, la città è avvolta da un silenzio surreale. Ci sono poche macchine che rullano silenziose sull’asfalto.

“Forse c’è qualche sciopero”, azzardo.

“Speriamo non sia un’altra pandemia.”

Proseguiamo a camminare. Anche l’aria, anziché inquinata dal solito odore di smog, è fresca e sa di gelsomino. Superato un incrocio, notiamo un grande edificio rivestito in marmo di carrara, acciaio e metallo, con un maxi-schermo che mostra un carosello di immagini di case arredate. Sotto, scorrono le didascalie con zone e prezzi, sembrano proprio immobili in vendita.

“E questo?” domanda Claudia.

“Sembra uscito da un quartiere di Tokio. Deve trattarsi di un’agenzia immobiliare, o qualcosa del genere. Entriamo?” propongo. Il mio istinto mi dice che deve trattarsi di qualcosa di innovativo e importante.

Una porta di vetro si apre automaticamente in verticale. Proseguiamo. L’ologramma di un agente immobiliare si materializza davanti ai nostri occhi.

“Prego, in cosa possiamo supportarvi?”, chiede l’ologramma di un ragazzo vestito in modo informale.

“Dici che ce l’ha con noi?”, mi sussurra Claudia all’orecchio.

“Ma certo, mi rivolgo proprio a voi, signori. Vi do il benvenuto al primo Hub di Design e Immobiliare presente sul territorio. Cliccate qui per scegliere le vostre preferenze.”

Alla destra dell'ologramma si solleva dal pavimento un treppiede con uno schermo touch screen. Ci avviciniamo. Claudia sfiora timidamente il vetro. Compare un menù in cui bisogna inserire la zona di preferenza, il range di prezzo, usato o nuovo, arredata o no e altre caratteristiche dell'immobile che si vuole acquistare. Claudia seleziona le opzioni in base ai suoi gusti.

“Prego, seguitemi verso il corridoio A1”, dice l'immagine tridimensionale dell'agente. Cammina verso un corridoio stretto e lungo, lo seguiamo. A destra compare una porta che prima non avevamo notato.

“Dopo di voi. Questa è la casa che hai scelto, in realtà aumentata. Puoi visitarla con tutta calma,” dice l'agente. “Indossate questi due visori.”

Prendiamo due visori appesi a un gancio. Li

indossiamo. Claudia entra timidamente attraverso la porta, come Alice quando attraversa lo specchio. Siamo all'interno della casa che vorrebbe acquistare.

“Wow, pazzesco pa’. Andiamo nel soggiorno. Bello, luminoso e con mobili di design italiani. Guarda quanta luce che viene dal balcone!”.

Proseguiamo nella realtà virtuale. Mi trascina in camera da letto.

“Questa camera è enormeee. Cosa ne dici se facessi mettere un secondo servizio?” mi domanda.

“Direi che è un’ottima idea,” rispondo.

“Nessun problema,” sentiamo dire da una voce nuova. Ci giriamo.

“Salve, sono l’architetto arredatore che si occuperà di definire gli interni ideali della vostra

abitazione. Ho sentito la tua richiesta Claudia, e sì. Per cortesia, attendi un istante che riprogrammo la configurazione degli interni in base al tuo Budget di spesa.”

Vediamo le pareti virtuali della camera scomporsi in milioni di pixel, per poi riconfigurarsi in un nuovo assetto. Claudia apre la porta scorrevole in vetro che ora divide la camera dal nuovo bagno.

“Incredibile!”, esclama, “esattamente come lo volevo”. La seguo nel soggiorno. Gli ologrammi dell’agente e dell’architetto d’interni ci accompagnano. “E come starebbe un divano in cuoio, di quelli stile British, su questa parete?” domanda Claudia, rivolta a tutti e tre.

L’architetto d’interni preme qualche icona sul suo tablet e magicamente compare un divano vintage a tre posti, e una felce alta al suo lato.

Terminiamo la visita. Prima di uscire dal corridoio, su uno schermo appare il volto di un famoso attore americano, che ci fornisce tutte le informazioni riguardanti il rogito e le altre pratiche burocratiche ed il relativo costo. Ci invita a schiacciare un pulsante, se vogliamo la versione cartacea, o a digitare un indirizzo e-mail, per la versione ebook.

Usciamo dall'edificio.

“Papà, ma questo è fantastico. Grazie,” dice, abbracciandomi. Provo un amore infinito per lei. Ho una punta di orgoglio perché l'istinto mi ha portato in questo luogo, e so che non può essere un caso.



Sento bussare alla porta. Guardo la radio-sveglia: le 7.58! Corro ad aprire. Claudia mi guarda con il viso corruciato, a braccia

conserte.

“Papa’... ti aspetto giù da mezz’ora.”

“Scusa, scoiattolo. Mi devo essere addormentato. È stata una settimana estenuante, per via del Salone del Mobile.”

“Dai che la mamma ha fatto i pancakes.”

“Arrivo subito.”

Mentre mi vesto ho perfettamente nitide le immagini del sogno straordinario. **IMMOBILIARE** e **DESIGN** insieme per il futuro? Ma certo! Un sogno che si può, e si deve, concretizzare. Lo devo a mia figlia e a tutte le persone che vogliono trovare casa con l’arredo desiderato e senza impazzire.



CAPITOLO 13

“

IL FUTURO DELLA
LOPS HOLDING SPA



“Ciao Nicola, allora a presto e salutami tua moglie,” mi dice Olga.

“Sono sicuro che il progetto che hai concepito nel comune di Cesano Boscone a Milano, avrà lo stesso successo,” commenta Roberto.

Diamo un ultimo sguardo all’asilo, alle palazzine color crema, alle aiuole perfettamente curate, mentre Pierpaolo mi rinnova i complimenti per aver pensato a fare installare le varie statue. Si respira aria di benessere e di serenità all’*Ecovillaggio di Buccinasco*. La *Lops Holding* ha davanti a sé un futuro luminoso. Nel 2024 è stato depositato il progetto urbanistico per un complesso di 8 palazzi, tramite un Piano Attuativo che verrà nominato *l’Ecovillaggio Lops di Cesano Boscone a Milano*, il nuovo

complesso residenziale firmato Lops Immobiliare. Il progetto segue le orme del primo Eco Villaggio a Buccinasco, con l'obiettivo di offrire comfort ed eleganza, distinguendosi per l'attenzione ai dettagli. Anche qui, i più piccoli alloggi saranno caratterizzati da un tocco di design ed eleganza, mantenendo però la loro funzionalità e massima efficienza energetica.



***«Il meglio del vivere
sta in un lavoro
che ci piace e
in un amore felice.»***

UMBERTO SABA

Mi ritrovo spesso a riflettere sul significato profondo della vita, e la citazione di Umberto Saba risuona per me con una verità senza tempo. Nel cuore della mia filosofia, credo che il culmine della vita sia raggiunto solo quando siamo immersi in un lavoro che amiamo e circondati da un amore felice. Ci

avete mai pensato? Nella frenesia del mondo degli affari, riconosco che perseguire la propria passione e coltivare relazioni significative siano gli elementi che danno colore e significato alla nostra esistenza. La sincera soddisfazione derivante da un **LAVORO STIMOLANTE** e dalla gioia di un **AMORE APPAGANTE** crea un equilibrio che arricchisce ogni aspetto della quotidianità. Per questo so che, in un settore spesso dominato da cifre e transazioni come quello a cui io mi dedico io da anni, non dobbiamo dimenticare che la **VERA RICCHEZZA** risiede nella passione che troviamo nel nostro lavoro e nelle relazioni che costruiamo lungo il cammino.

Continueremo a innovare, a cercare nuove opportunità e a espandere i nostri orizzonti. La chiave del nostro successo sarà sempre la capacità di adattarsi ai cambiamenti del mercato e di anticipare le esigenze dei nostri

clienti. Con una squadra di professionisti dedicati e una **VISIONE** chiara, sono sicuro che continueremo a raggiungere traguardi sempre più ambiziosi.



Il mio obiettivo personale è quello di lasciare un'eredità duratura, non solo in termini di successi aziendali ma anche come esempio di leadership etica e responsabile. Voglio che la *Lops Holding* sia conosciuta non solo per i suoi risultati economici, ma anche per il suo **IMPEGNO** verso la **SOSTENIBILITÀ, L'INNOVAZIONE E IL BENESSERE DELLA COMUNITÀ.**

CAPITOLO

quattordici

14

“

UN MESSAGGIO AI
FUTURI IMPRENDITORI

A i futuri imprenditori, voglio dire che il cammino del successo è fatto di alti e bassi, di sfide e di opportunità. Non abbiate paura di fallire, perché **OGNI FALLIMENTO È UN'OPPORTUNITÀ DI APPRENDIMENTO.** Siate sempre pronti a innovare, a cercare nuove strade e a credere nei vostri sogni. La passione, il sacrificio e la determinazione sono gli ingredienti essenziali per raggiungere qualsiasi obiettivo.

Ricordate sempre che il vero successo non si misura solo in termini di profitti, ma anche in termini di valore creato per gli altri. Siate gentili, onesti e autentici. Solo così potrete costruire qualcosa di veramente grande e duraturo.

La mia vita finora è stata un viaggio straordinario, pieno di sfide e di successi. Ho imparato

che la chiave del successo sta nella resilienza, nella passione e nella capacità di rimanere fedeli ai propri valori. Attraverso la mia esperienza, spero di aver ispirato altri a perseguire i propri sogni con determinazione e coraggio.

Il futuro è pieno di opportunità, e io sono pronto ad affrontarle con lo stesso entusiasmo e la stessa dedizione che mi hanno guidato finora. Grazie a tutti coloro che hanno fatto parte di questo viaggio straordinario. Insieme, abbiamo costruito qualcosa di grande, e il meglio deve ancora venire.



RINGRAZIAMENTI

Se sono giunto fino a qui, è anche per merito delle persone che hanno accompagnato il mio percorso di crescita, umano e professionale.

Ringrazio innanzitutto mia moglie, senza di lei la mia vita sarebbe diversa. Le mie splendide figlie, Claudia e Giulia. Le mie sorelle Eugenia e Maria e mio fratello Giuseppe. Grazie ai miei genitori.

Un doveroso ringraziamento va ai miei fidati collaboratori e fornitori:

OLGA LA SCALA: responsabile del settore arredi, sempre al mio fianco, nel bene e nel

male, diventata come una sorella.

GIUSI GARRUBBA: la mia responsabile amministrativa dal 2019; donna che mi ha insegnato senza precedenti cosa vogliano dire finanza, amministrazione e professionalità gestionale, rimettendo in piedi un reparto e portandolo alle sue massime espressioni.

GIUSEPPE BARBERA: agente immobiliare di successo e che mi è stato a fianco, senza mai abbandonarmi, anche di fronte a grandi rischi e problematiche di cantiere.

MICHELE SURGO: direttore del nostro *Best Western Hotel Milano*. Insieme abbiamo fatto crescere un albergo preso in fallimento nel 2010, portandolo nel 2023 e 2024 a livelli di alto successo senza precedenti. Quest'anno abbiamo puntato sul processo ESG ricevendo l'importante certificato Green Key su un fabbricato già ricollocato in classe energetica A1

durante il covid. Un manager con la M maiuscola, uomo di grande responsabilità e cuore.

PIERPAOLO CELENTANO: il mio responsabile tecnico del settore edile, uomo di “grandi avventure”, uomo che mi ha trasferito tutto il suo potenziale. Per questo gli sarò sempre grato.

MASSIMO PRATESI: siamo cresciuti assieme con il mercato di *Stosa cucine* su Milano, rimanendo amici per sempre. Un grazie a tutta la proprietà della azienda Stosa, specialmente a David Sani che ha sempre creduto in me.

ROBERTO CADONÀ: ex amministratore delegato e proprietario della RCR, fornitore di *Arredo Bagni*, Con lui ho instaurato una profonda e duratura amicizia.

DORIANO D'AMBROSO: responsabile del gruppo *Battistella*, azienda settore arredo per

la parte giorno e notte. Insieme abbiamo fatto grandi passi avanti, diventando uno dei loro principali clienti in Italia. Un manager di grande qualità e precisione. Una azienda composta da una vera etica e da grandi uomini al comando, come Paolo Bianchin.

DANIELE LACELLI: giovane imprenditore da me subito abbracciato. Insieme siamo cresciuti nel Marketing e nella comunicazione.

MAURIZIO CLAUDIO: ex responsabile patrimonio immobiliare *Wind tre*. Uomo che è stato al mio fianco per due anni, insegnandomi davvero tanto ma specialmente una cosa in particolare: la fedeltà.

Grazie a **THOMAS TORNESE**, esperto nel campo notarile, che mi ha salvato in tanti momenti difficili con soluzioni per rogitare e soddisfare sempre al meglio i miei clienti.

Un ringraziamento sincero e professionale all'avvocato **SANTAMARIA** esperto in diritto Urbanistico, **DOTT. FRANCESCO PETRALIA** esperto in diritto tributario e l'**AVVOCATO MENNA** esperto civilista.

In fine, il grazie più grande va a mia moglie e alle mie due figlie, a tutta la famiglia di origine, in particolar modo alla mamma e al papà per tutto quello che hanno potuto insegnarmi nel bene e nel male. A tutti loro va il mio più sentito ringraziamento.

CONTATTI

www.nicolalops.it

nicola@lops.it

SOMMARIO

Un Nuovo Giorno all'Ecovillaggio	8
Le Radici dell'Imprenditoria	14
I Primi Successi e i Fallimenti	24
La Visione Strategica	36
Il pensiero laterale	43
Un Nuovo Concetto di Casa	46
Valori e Visione	58
La Famiglia come Fondamento	66
La Musica come Rifugio	74
Il Prezzo del Successo	78
La Creazione dell'Ecovillaggio	84
I Valori del Successo	92
Claudia nel Paese delle Meraviglie	102
Il Futuro della Lops Holding Spa	116
Un Messaggio ai Futuri Imprenditori	122
Ringraziamenti	126

