

A portrait of Veronica Sagliaschi, a woman with long brown hair, smiling and wearing a light blue shirt and a necklace. The background is a soft, out-of-focus grey.

RELIVING: LA SCOMMESSA VINCENTE SUL LUSSO ROMANO

Veronica Sagliaschi racconta la strategia della società per portare il residenziale di pregio di Roma sui mercati internazionali

di Patrizio Valota



Fondata nel 2020, **ReLiving** si è rapidamente affermata come uno dei player specializzati nel residenziale di lusso romano. Un percorso di crescita culminato con la recente partnership esclusiva con Knight Frank per la città di Roma, che apre nuove prospettive internazionali per il mercato capitolino. Abbiamo approfondito con **Veronica Sagliaschi**, CEO della società, le strategie di sviluppo, l'evoluzione del segmento luxury e le opportunità offerte da una domanda estera sempre più interessata alla Capitale.



”
*In sei anni
abbiamo costruito
un posizionamento
riconoscibile
nel segmento
più elevato del
mercato romano*

RELIVING È NATA NEL 2020: POSSIAMO RIPERCORRERE LE FASI PRINCIPALI CHE HANNO SEGNATO LA CRESCITA DELLA SOCIETÀ?

ReLiving nasce nel 2020 da una scelta precisa: portare nel mercato residenziale di pregio romano un approccio mutuato dall'esperienza istituzionale. Prima di fondare la società, ho guidato per sette anni la divisione Hospitality Development di Coldwell Banker Commercial, occupandomi dell'apertura di alberghi per conto di catene internazionali — dalla ricerca dell'immobile e la selezione della location fino alla negoziazione del



contratto e all'apertura operativa. Tra le operazioni seguite figurano la vendita del San Domenico Palace di Taormina, oggi Four Seasons, e la vendita dell'immobile sito in Via Liguria che ha portato all'apertura del W Hotel by Marriott a Roma: riferimenti che testimoniano la complessità e il livello delle transazioni gestite. Negli anni in Coldwell Banker ho incontrato con crescente frequenza proprietari privati e istituzionali che necessitavano di supporto nella vendita di importanti residenze di pregio. Era un bisogno reale, strutturato, non adeguatamente presidiato da player specializzati. Da questa constatazione è nata ReLiving: uno spin-off verticale sul residenziale luxury, con sede a Roma in Via Bissolati angolo Via Veneto, un team di cinque broker specializzati e cinque professionisti di staff dedicati a front office, back office e marketing. In sei anni abbiamo costruito un posizionamento riconoscibile nel segmento più elevato del mercato romano, culminato a Dicembre 2025 con la firma dell'accordo di Preferred Agency con Knight Frank di Londra.

”

*L'evoluzione
dei nostri servizi
ha seguito la
maturazione
della domanda*

**SU QUALE SEGMENTO
SPECIFICO DEL
MERCATO IMMOBILIARE
SI CONCENTRA OGGI
L'AZIENDA? E QUAL È
STATA L'EVOLUZIONE
DEI SERVIZI OFFERTI
DA RELIVING?**

Il nostro perimetro di attività principale è definito con precisione: residenziale di lusso, con immobili di valore superiore ad 1 milione di euro, nelle localizzazioni più qualificate di Roma — Tridente, Parioli,

Trieste, Pinciano, Appia Antica ed EUR. Non è una scelta di posizionamento commerciale, ma una scelta di competenza: in questi contesti sappiamo leggere il valore intrinseco di un immobile, gestire la discrezione che certi mandati richiedono e intercettare una clientela che non passa attraverso i canali ordinari.



L'evoluzione dei nostri servizi ha seguito la maturazione della domanda. Siamo partiti dal core della intermediazione di compravendita, ampliando progressivamente l'offerta verso una consulenza patrimoniale più articolata: advisory per acquirenti internazionali, supporto nella strutturazione degli acquisti legati alla flat tax italiana, e — con l'accordo Knight Frank — l'accesso a un ecosistema globale di marketing e distribuzione delle proprietà che rappresenta oggi un salto qualitativo decisivo.

” **Il nostro perimetro di attività principale è: residenziale di lusso, valore superiore ad 1 mln di euro nelle localizzazioni più qualificate di Roma**

”
Knight Frank ci ha designato come unico Preferred Agent per Roma, conferendoci il diritto di utilizzare la Relationship Statement "Knight Frank's preferred agent in Rome"

LA RECENTE PARTNERSHIP CON KNIGHT FRANK APRE A DIVERSE NUOVE OPPORTUNITÀ: QUAL È IL VALORE STRATEGICO DELL'ACCORDO PER L'ESPANSIONE DEL BUSINESS DI RELIVING?

L'accordo con Knight Frank non è semplicemente un accordo commerciale: è il riconoscimento formale che ReLiving opera con gli standard richiesti da una delle più prestigiose reti immobiliari del mondo. Knight Frank ci ha designato come unico Preferred Agent per Roma, conferendoci il diritto di utilizzare la Relationship Statement "Knight Frank's preferred agent in Rome". Si tratta di un accordo esclusivo, negoziato nell'arco di circa dodici mesi, nato da un incontro quasi fortuito e da una convergenza immediata di valori: discrezione,



trasparenza e passione per il lavoro, prima ancora che compatibilità commerciale.

Il valore strategico è molteplice, ma il punto centrale è questo: possiamo vendere il lusso romano a una platea di acquirenti che nessun portale internazionale — per quanto qualificato — è in grado di raggiungere. Il network globale di Knight Frank è una rete relazionale di private client manager attivi in oltre 60 paesi, con accesso diretto a High Net Worth Individuals che si muovono per raccomandazione fiduciaria, non per ricerca su portale. Questa è la differenza strutturale rispetto a qualsiasi strumento di marketing digitale. Si aggiungono il co-marketing internazionale delle proprietà sui siti e portali contrattualizzati da Knight Frank, e un sistema bidirezionale di referral che ci porta acquirenti da tutto il mondo e permette ai nostri clienti di accedere a qualsiasi altra piazza globale coperta dalla rete.

”

I nostri acquirenti internazionali non vengono a Roma solo per acquistare una casa: vengono per stabilire la propria residenza fiscale, portando con sé patrimoni, relazioni e stili di vita

COME SI PONE RELIVING E QUALI EVIDENZE AVETE RISPETTO ALLA PERCEZIONE INTERNAZIONALE DEL MERCATO IMMOBILIARE DI ROMA?

Roma viene percepita dalla clientela internazionale come uno dei mercati residenziali di lusso più interessanti d'Europa, e non solo per ragioni culturali o estetiche. C'è una componente fiscale molto concreta: il regime di flat tax italiano, che consente ai nuovi residenti di assoggettare i redditi esteri a un'imposta sostitutiva forfettaria, ha trasformato Roma in una destinazione strategica per High Net Worth Individuals provenienti da Regno Unito, Stati Uniti, Polonia, Bulgaria e più in generale da tutta l'Europa settentrionale.

I nostri acquirenti internazionali non vengono a Roma solo per acquistare una casa: vengono per stabilire la propria residenza fiscale, portando con sé patrimoni, relazioni e stili di vita. Questa domanda è strutturale, non congiunturale. Roma offre ciò che le grandi capitali



finanziarie europee non possono più offrire: qualità della vita, unicità architettonico-urbanistica, stock immobiliare di pregio con prezzi ancora significativamente inferiori rispetto a Londra, Parigi o Ginevra. Knight Frank stessa ha scelto Roma come piazza in cui costruire la propria presenza attraverso di noi, ed è un segnale di mercato che parla da solo.

”

La nostra rete di relazioni nel mondo hospitality di lusso ci consente di intercettare questo flusso di potenziali acquirenti in anticipo rispetto al mercato

ALTRO SEGMENTO INTERESSANTE NEL MERCATO ROMANO È L'ALBERGHIERO: L'ARRIVO DI CATENE ALBERGHIERE DI LUSO INFLUISCE SULL'ATTRATTIVITÀ DELLA ZONA E COME È POSSIBILE CAPITALIZZARE QUESTA SITUAZIONE?

Su questo tema ho un punto di osservazione privilegiato, che precede la nascita di ReLiving. Nel mio precedente ruolo in Coldwell Banker Commercial ho lavorato direttamente all'apertura di alberghi per catene internazionali di alto livello. Ho visto in prima persona come l'arrivo di un brand alberghiero di lusso in una localizzazione trasformi non solo la percezione del quartiere, ma concretamente i valori residenziali circostanti.

Il meccanismo è chiaro: i grandi brand alberghieri effettuano analisi di mercato approfondite prima di scegliere una localizzazione. Quando arrivano, portano con sé una clientela internazionale facoltosa che sperimenta il territorio, lo apprezza e spesso inizia a valutare un acquisto residenziale nelle vicinanze. È un ciclo virtuoso che abbiamo imparato a presidiare: la nostra rete di relazioni nel mondo hospitality di lusso ci consente di intercettare questo flusso di potenziali acquirenti in anticipo rispetto al mercato, trasformando una tendenza settoriale in opportunità concreta per i nostri clienti venditori.



”

La domanda internazionale è in crescita costante, trainata dalla flat tax e da una qualità della vita che nessun'altra città europea sa offrire nella stessa misura

PERCHÉ L'AZIENDA PUNTA A ROMA COME MERCATO DI RIFERIMENTO PER IL RESIDENZIALE LUXURY? QUALI SONO I TREND CHE SUPPORTANO QUESTA SCELTA?

ReLiving nasce a Roma e ha sempre avuto il proprio cuore operativo qui, con uffici in Via Bissolati angolo Via Veneto — un indirizzo che non è casuale, ma riflette il posizionamento che vogliamo comunicare ogni giorno. L'accordo con Knight Frank è un accordo esclusivo per Roma. Roma

è la nostra piazza, la nostra competenza, la nostra scommessa.

Una scommessa che si fonda su evidenze concrete. Roma è oggi uno dei mercati residenziali luxury più sottovalutati d'Europa in termini di rapporto qualità-prezzo. Lo stock immobiliare di pregio è straordinario per qualità e unicità. La domanda internazionale è in crescita costante, trainata dalla flat tax e da una qualità della vita che nessun'altra città europea sa offrire nella stessa misura. I grandi brand del lusso — dall'hotellerie alla moda — stanno investendo qui con convinzione crescente. Knight Frank, che monitora i mercati globali con la precisione di chi gestisce miliardi di euro di transazioni ogni anno, ha scelto Roma come territorio su cui costruire una presenza esclusiva attraverso di noi. Non c'è conferma più autorevole di questa che Roma sia il mercato residenziale luxury di riferimento per il prossimo decennio.

