

1 MILLION \$

"COME HO GUADAGNATO IL MIO PRIMO MILIONE "

Bologna, 22-23 Maggio 2018



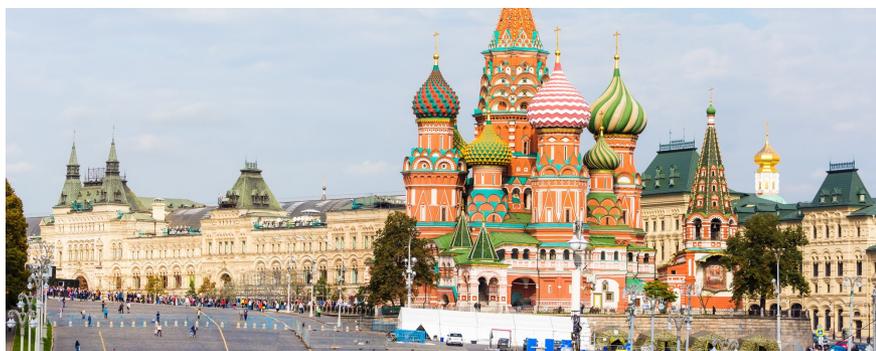
GARDAHAUS
AGENZIA IMMOBILIARE

Winston Sinibaldi
CEO

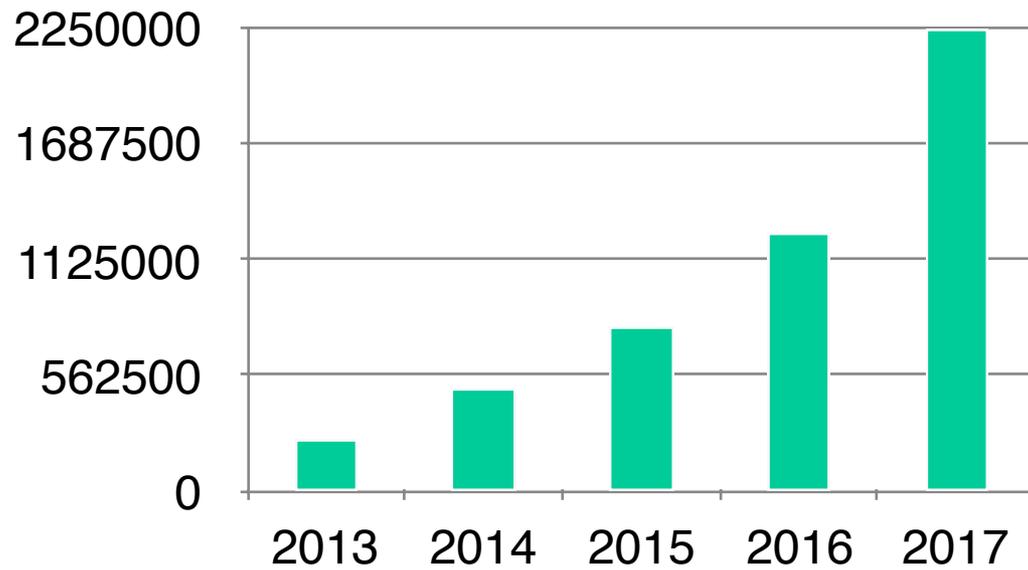
GARDA HAUS GROUP

L'agenzia immobiliare Garda Haus nasce da un'idea di Winston Sinibaldi, che, grazie alle sue capacità nella vendita ed alla sua passione per il settore immobiliare, apre il suo primo ufficio alla fine degli anni '90.

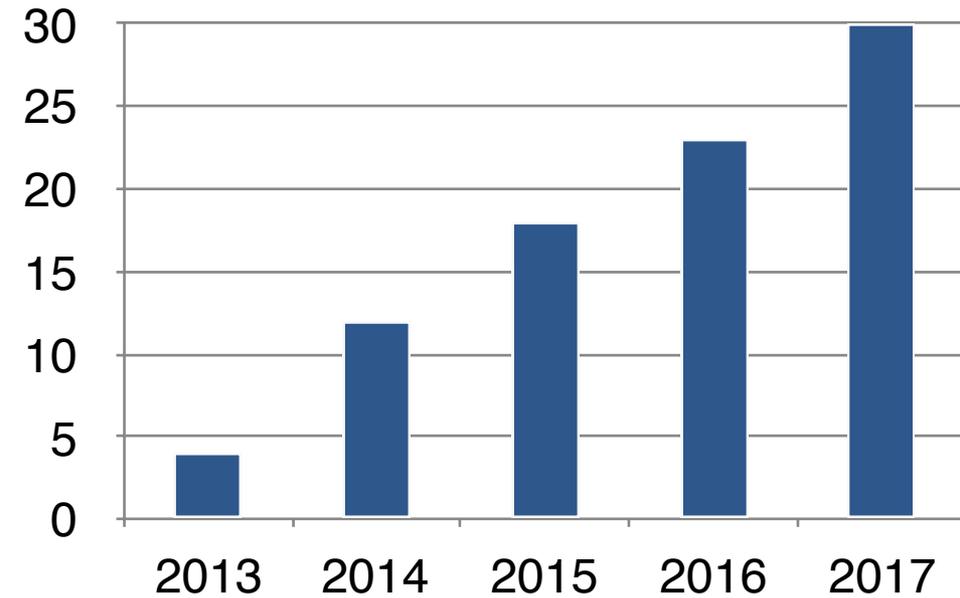
Garda Haus opera sul territorio gardense attraverso quattro uffici, Padenghe sul Garda, Desenzano del Garda, Sirmione e Salò, mettendo a disposizione della sua clientela professionalità ed esperienza acquisite in più di 25 anni di attività. Nel 2017 il gruppo ha lanciato una nuova sfida aprendo le porte al franchising con la nascita di GH Estate, che oggi conta una decina di uffici affiliati, una sede sul lago di Como, una a Monaco di Baviera e presto una a Mosca.



CRESCITA DEL FATTURATO



CRESCITA DEI DIPENDENTI



UTILI NETTI 2017:

GARDA HAUS: 850.000

SNALE: 150.000

SAWI: 100.000

1978: UN CAMBIAMENTO INASPETTATO



- Un momento tragico
 - Un cambiamento inaspettato, con la perdita dei punti di riferimento
- CIO' NONOSTANTE:**
- Grande voglia di reagire alle difficoltà senza disperarsi
 - Cercare di sfruttare le opportunità che possono emergere dalle criticità

Ho imparato a non lasciarmi sconfiggere dagli eventi della vita

1985 : L'ATTIVITA' LAVORATIVA: DA COMMERCIALE A IMMOBILIARISTA



- L'esperienza in Grundig
- L'intuizione che il mercato dei rasoi era ormai maturo
- L'inizio dell'avventura immobiliare

Il coraggio di cambiare, abbandonando un cammino di successo per intraprendere una nuova avventura

KEYFACTOR DELLA MIA STORIA PERSONALE E PROFESSIONALE

2003: L'INCONTRO CON MIA MOGLIE JAQUELINE E LA SCOPERTA DELLA FEDE CRISTIANA



Solidi valori:

- **Lealtà**
- **Affidabilità**
- **Correttezza**
- **Trasparenza**

nella vita privata e professionale

**Un'azienda dalla forte impronta etica,
seria, affidabile.**

2011: NASCE GARDA HAUS: LA PROPOSTA IMMOBILIARE A CASA DEL CLIENTE

- La crisi del 2008

- Il solo spiraglio offerto dalla clientela tedesca in vacanza sul lago di Garda

- La conoscenza della lingua e della cultura tedesca



L'idea di cogliere forse l'unica opportunità offerta dalla crisi

KEYFACTOR DELLA MIA STORIA PERSONALE E PROFESSIONALE

2011: NASCE GARDA HAUS: LA PROPOSTA IMMOBILIARE A CASA DEL CLIENTE



"GARDA": il nostro territorio d'elezione

"HAUS": l'attenzione al mercato tedesco

La proposta immobiliare portata direttamente a casa del cliente, parlando la sua lingua e conoscendo la sua cultura

Il coraggio di cambiare completamente l'approccio al mercato

2012: L'ARRIVO IN AZIENDA DEI MIEI FIGLI ALESSANDRO E SONIA



- Nuove energie, nuove idee
- L'avvio di attività promozionali nuove e importanti
- La magnifica avventura di SNALE

Visibilità, brand awareness, nuovi settori del mercato immobiliare, fatturati

2012: IL PERCORSO DI FORMAZIONE CON OSM



- Da venditore a imprenditore
- Un cammino di formazione
- Rimettersi in gioco a 49 anni

**L'umiltà di imparare per migliorarmi e
per far crescere la mia azienda**

2015: L' APERTURA DI SNALE

- Una nuova realtà dedicata agli affitti vacanza
- Un'azienda in crescita costante e con un gradimento a 5 stelle da parte degli Ospiti
- Obiettivo ... leader! Franchising in apertura nelle principali località turistiche italiane

Gli specialisti degli affitti a breve termine sul lago di Garda e nelle località turistiche più rinomate di tutta Italia



IL VALORE DELLE ALLEANZE



GRAZIE