



3heads
Join to improve

Latin Moda S.r.l. – Sede legale e amministrativa, Via Eugenio di Savoia 5, Latina
C.F. e P.IVA 00082090598 - Cap. Soc. € 1.200.000,00 i.v.



1960 - 1970

Domenico D'Ercole crea il patrimonio immobiliare di famiglia costituito da centinaia di unità immobiliari ad uso residenziale e direzionale oltre a qualche decina di unità commerciali.

1971

Domenico D'Ercole costituisce la società Latin Moda con la forma di S.p.a. (di seguito Latin Moda); la società nasce per gestire l'attività di vendita al dettaglio svolta in un immobile di Mq 2.200 c.a., di proprietà dello stesso D'Ercole e sito nel centro storico commerciale di Latina.

Negli anni successivi, viene costituita la società DES s.r.l., veicolo per la gestione dei numerosi punti vendita in franchising del Gruppo Max Mara.

1995

I figli di Domenico D'Ercole (di seguito: "F.lli D'Ercole") - David, Emanuel e Simone - entrano nella compagine sociale divenendo parte attiva nella gestione societaria.



2006

A seguito del mutamento socio-economico che stava avendo inizio, e di cui si ebbe immediata percezione, si dette atto ad un radicale cambiamento in termini di mission societaria, locando l'azienda e quindi l'immobile dedicato al multi brand, al gruppo svedese H&M. Stessa scelta per la società DES, i cui immobili sino a quel momento dedicati ai p.v. in franchising, vennero locati a tenants locali e nazionali.

Parallelamente, a seguito del know-how maturato nel campo del real estate e nel retail, si decise di veicolare gli investimenti esclusivamente nell'immobiliare commerciale e consci della necessità dei maggiori capitali che tale scelta imponeva, si diede luogo, nel momento in cui il mercato del real estate risultava essere ancora favorevole, ad una intensa azione di dismissione che interessò decine di unità immobiliari, unicamente residenziali e direzionali, tutte afferenti il patrimonio personale dei F.lli D'Ercole.



In questi ultimi anni, al fine di ottimizzare la struttura aziendale, i F.lli D'Ercole hanno definito i propri ambiti operativi e manageriali, pur restando prerogativa fondamentale e imprescindibile la condivisione di ogni scelta in termini di mission e vision aziendali.

David D'Ercole

La cui attività è incentrata nella prima valutazione dei deals; preposto ai rapporti con i brands, ed all'attività di negotiation.

Simone D'Ercole

Preposto alla valutazione dei deals che risultano in linea con i presupposti di mission e vision aziendali; oltre che alla verifica dei molteplici aspetti legati all'implementazione delle operazioni poste in essere.

Emanuel D'Ercole

Impegnato nel gestire l'aspetto finance; colui che imposta in modo più puntuale ogni aspetto economico legato ai deals, oltre alla verifica della gestione societaria.



Latin Moda incentra la propria attività essenzialmente nel real estate commerciale attraverso:

- BT Reperimento e acquisizione locations che necessitano di importanti opere di ristrutturazione per essere successivamente locate o vendute;
- BT Acquisizioni aziende e/o rami d'azienda;
- BT Valorizzazione complessi immobiliari, mediante una prima fase di analisi, che individui il tenant mix ottimale; per poi dare seguito a frazionamenti ed adeguamenti degli spazi, così da esaltare le caratteristiche delle strutture commerciali in oggetto, al fine di generare una redditività certa e costante;

Ciò che caratterizza Latin Moda è l'elevata dinamicità, grazie ad una struttura che si avvale di risorse professionali e servizi, esclusivamente in outsourcing.



Le relazioni e le altre attività correlate alla definizione dei deals, vengono curate personalmente dai soci, creando quel rapporto di reciproca fiducia fondamentale per una collaborazione proficua, che si traduce in accordi win-win per le parti interessate.

“Join to Improve” è il principio sul quale Latin Moda fonda la sua idea di fare impresa, facendo convergere sinergicamente il know-how di tutte le figure professionali coinvolte e le risorse umane e relazionali per la realizzazione di un progetto condiviso.



Nello specifico quello che potremmo definire un “protocollo operativo”, si articola essenzialmente in cinque punti:

- ➊ Attività di scouting – essenzialmente nel Centro / Nord Italia, mediante consulenti e professionisti operanti nel settore real estate, volta al reperimento di locations e operazioni immobiliari di diversa natura;
- ➋ Valutazione e Screening – per la successiva presentazione ai brands, potenziali tenants;
- ➌ Due diligence e Progetto di valorizzazione – per il tramite di un team di professionisti, preposti ad analizzare la fattibilità delle operazioni sotto l’aspetto architettonico, urbanistico e autorizzativo;
- ➍ Business plan e Closing - con il supporto, per l’attività di advisory banking e legal, di figure professionali di riferimento;
- ➎ Valorizzazione – ad opera di general contractors che garantiscono elevati standards qualitativi;



Amm.re unico - David D'Ercole [Commercial]



+39 393.6909787



d.derc@3heads.it



Simone D'Ercole [Commercial]



+39 393.5600433



s.derc@3heads.it



Emanuel D'Ercole [Finance]



+39 393.6150874



e.derc@3heads.it