il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ

Non sprechiamo l'occasione della crisi

Rho-Pero. Prima dell'apertura di Eire ci si chiedeva chi sarebbe stato presente all'evento che valuta lo stato del settore immobiliare, ora in una fase ampiamente riflessiva. Eppure, sui 35.000 mq di area espositiva, si sono presentate 473 imprese e istituzioni, più di 14.000 operatori professionali da oltre 50 paesi e 300 giornalisti accreditati. L'immobiliare a Eire rappresenta se stesso, mostrandosi quest'anno in qualche modo innovativo anche se non rinnovato. Innanzitutto le grandi superfici occupate dalle aziende istituzionali presenti fanno ampio uso di materiali, tecnologie e design per mostrare ciò che «eppur si muove» in questo 2010 del cambiamento. Poi una felice intuizione degli organizzatori: un'intera area dedicata agli (ancora piccoli) stand di 72 società del social housing ovvero l'edilizia residenziale sociale, di cui Cassa depositi e prestiti è la star anche per i 2,5 miliardi di euro che in cinque anni metterà a disposizione per far decollare l'investimento privato in questo settore. Un buon successo di presenze in un anno in cui ancora non si parla di ripresa, almeno in Italia, anche per la mancata ripresa economica: -15% di vendite di case (dati 2008 rispetto al 2007),
-10% di uffici (2009 su 2008), -16% di negozi ma soprattutto -20% di capannoni industriali rispetto a un anno fa. Uno scenario che mostra un grande assente tra tutti: l'investitore. Sebbene l'immobiliare sia ancora sullo schermo radar di molti soggetti istituzionali, le grandi transazioni, quando avvengono, fanno notizia, anche per le scarse performance degli investimenti finanziari. E i protagonisti del real estate agiscono di conseguenza.
Un fenomeno che sembra essere presente è l'aumento dell'offerta di servizi di operatori convenzionali. I mediatori, che dominavano il mercato per numero di addetti, ora iniziano a offrire servizi (mutui, certificazioni, analisi e valutazioni), e le grandi società di analisi e ricerca sono tentate dall'attività d'intermediazione. Sembra che sia in atto una ristrutturazione per offrire ai clienti un pacchetto integrato di servizi, così come sempre più integrato appare il sistema immobiliare oggi. Le imprese allungano le radici, ovvero le proprie competenze, per raggiungere depositi di domanda prima non interessanti.
Un altro fenomeno è l'associazione temporanea di società guidate dalle richieste degli investitori: architetti in team con analisti e ingegneri per valutare e promuovere specifiche operazioni di sviluppo o investimento.
Si parla anche d'innovazione. In uno dei tanti convegni si è analizzato il rinnovamento di processi e prodotti: abitazioni a canone sostenibile, risparmio energetico e certificazione oggi in

decollo in Italia. Nel precedente ciclo di mercato, positivo, l'innovazione era una zavorra: si vendeva tutto comunque; oggi l'innovazione sembra imporsi come il cambiamento che migliora il tenore di vita del sistema. Alla luce di queste ipotesi, sarebbe un vero peccato sprecare una crisi come questa, ma in Italia mancano sia il prodotto che le condizioni di sistema per fare «atterrare» gli investitori stranieri. Gli uffici di classe energetica A sono a Milano solo tre, la trasparenza del settore è ancora primitiva e il sommerso è enorme: si ha il 25,3% di evasione media in Italia (di Irap, Irpef e Iva), con punte dell'80% in alcune regioni del Sud (a Eire erano presenti solo 8 società del Meridione). Con questi numeri è ancora difficile pensare a un sistema al quale applicare meccanismi per il decollo delle abitazioni a canone sostenibile basato sul reddito reale delle famiglie, o a un ritorno degli investimenti immobiliari basato sul fatturato delle attività in affitto (turnover rent), come si fa da anni in Germania, Inghilterra e Olanda, Paesi oggi in qualche modo già in ripresa.

Autore

Uberto Visconti di Massino

Nato a Milano, ha vissuto per un anno negli Stati Uniti prima di laurearsi in Architettura con indirizzo urbanistico al Politecnico di Milano nel 1994. Ha iniziato a lavorare presso l'Istituto di ricerca Scenari Immobiliari e durante il dottorato di al Politecnico di Torino in pianificazione territoriale e mercato immobiliare, si è trasferito a Delft per fare ricerca presso l'università di architettura, dipartimento real estate e housing. Rientrato in Italia, ha fondato la società Valori Urbani Srl e nel 2006 è entrato a far parte di ING Real Estate Development, dirigendo l'attività di acquisizione progetti di sviluppo. Dal 2009 al 2015 è stato parte del Gruppo Arcotecnica (ora IPI/Agire) per lo sviluppo di progetti immobiliari e nella gestione di cespiti e portafogli immobiliari. Poi passato in Knight Frank (Capital Markets, 2016) ha lavorato per Ostello Bello (Italia) e nella direzione di una proptech estera (Casafari, PT, 2022), mentre dal 2017 è in Talent Garden SPA, dove ha sviluppato spazi di coworking in tutta Europa. È specializzato in analisi di mercato, sviluppo urbano, acquisizione immobiliare, valutazione e gestione immobiliare. Giornalista pubblicista dal 1996, è stato nel board della European Real Estate Society (ERES 2005-2010) e di AICI (Associazione italiana consulenti immobiliari) e del Royal Institute of Chartered Surveyors, UK (2005-2020)