Anno VI Numero 31, Settembre 2016

FOCUS QI®

il Quotidiano Immobiliare®

Servizi tecnici: i nuovi protagonisti

L'industria immobiliare italiana sta crescendo secondo i parametri internazionali e, per questa ragione, ha messo al centro dei propri interessi i servizi dedicati al patrimonio. L'obiettivo dichiarato è quello di estrarre più valore dagli edifici intervenendo su tutto il loro ciclo di vita ma, in modo particolare, sulla complessa attività della gestione. Per troppo tempo, anzi da sempre, la proprietà ha considerato il servizio come un costo, quindi come una spesa da evitare. Le conseguenze sono state tragiche con l'appalesarsi della crisi che ha messo in discussione tutti i modelli di business immobiliare. Ora da tutte le parti si invoca a gran voce l'innovazione nella conduzione degli immobili chiedendo che a contribuire siano anche l'industria produttrice di tecnologia, i professionisti che operano nella progettazione, i manager che si occupano del building. Siamo di fronte a un processo che sta iniziando un lungo cammino evolutivo dove l'attenzione sarà sempre più rivolta alla corretta conduzione degli asset in luogo delle attività speculative finora adottate. Il convegno di oggi di cui questa rivista riporta alcune sintesi degli interventi si inserisce nel filone che il Quotidiano Immobiliare ha deciso di percorrere da qualche anno a questa parte: portare avanti la parte più dinamica del mercato sostenendo gli operatori meno tradizionali che cercano nell'immobile risultati economici stabili nel tempo e livelli di performance energetiche costanti.

Guglielmo Pelliccioli

IL MERCATO DI DOMANI

LE NUOVE FRONTIERE DEI SERVIZI PER L'IMMOBILIARE

Tutti gli istituti di ricerca e i centri studi sono concordi nel delineare lo scenario. La crisi ha eroso i risparmi delle famiglie utilizzati per mantenere un tenore di vita decente. Le banche, anche se hanno cominciato di nuovo a finanziare l'acquisto di prima casa, hanno ancora enormi problemi nella concessione di credito alle micro aziende specie nel settore dell'edilizia. La percezione della prima casa come bene rifugio sta venendo meno.

In questo scenario possiamo dire che si chiude un'epoca e un tradizionale mercato ma, come sempre avviene, se ne apre un altro. La rinnovata propensione all'affitto e i flussi turistici in aumento chiedono un prodotto ad hoc che oggi, a parte qualche realtà virtuosa, è il grande assente nel nostro Paese.

Gli investitori interessati allo sviluppo di queste nuove opportunità sono tradizionalmente strutturati e specializzati. Di cosa hanno bisogno?

Per "sopravvivere" in una realtà complessa come la nostra serve una guida sicura che li possa condurre, con un approccio multidisciplinare, nei meandri tecnici dello sviluppo immobiliare.

ANCE sta investendo molto per comunicare

Filippo Delle Piane
Vicepresidente ANCE

Per "sopravvivere" in una realtà complessa come la nostra serve una guida sicura che possa condurre gli investitori, con un approccio multidisciplinare, nei meandri tecnici dello sviluppo immobiliare

alle proprie imprese il messaggio di un nuovo mercato nel quale potranno continuare a essere le protagoniste della filiera solo se sapranno investire nella formazione delle proprie risorse accettando la sfida della digitalizzazione del settore.

Nel nostro piccolo, come realtà imprenditoriale, crediamo molto in questo progetto tanto da avere creato un veicolo ad hoc, HMO S.r.l., dedicato solo all'offerta di servizi tecnici e strategici per i grandi investitori.

Nello specifico quali sono quindi i servizi che il nostro mondo è in grado di offrire?

Anzitutto la conoscenza del territorio! La rete di ANCE, ancorata capillarmente in tutte le province italiane, consente un approccio al territorio efficiente e, soprattutto, efficace. I grandi investitori, infatti, comprano spesso pacchetti di immobili o di crediti in sofferenza sparsi su tutto il territorio nazionale. Quando si tratta poi di doverli analizzare in profondità e ipotizzare strategie di sviluppo o dismissione si scontrano con un mondo a loro sconosciuto e la cui complessità rende sgomenti. La nostra conoscenza delle realtà locali rende possibile un approccio concreto sulle possibilità che l'asset rappresenta.

A valle delle prime valutazioni possiamo mettere al servizio degli investitori l'esperienza pluriennale di chi ha fatto questo mestiere sia per sé che per terzi partendo dalla scelta e dal coordinamento dei vari professionisti coinvolti per poi svolgere tutte le attività

di efficientamento dei progetti fino alla loro effettiva realizzazione in cantiere, quando necessario.
Possiamo quindi diventare un vero e proprio local partner per gli investitori permettendo a loro di concentrarsi sulle attività di ricerca e sviluppo finanziario dei propri business con la tranquillità che deriva dall'aver delegato tutti gli aspetti tecnici ad un unico interlocutore attrezzato per farlo nel migliore dei modi.
Il tutto, evidentemente, nella misura in cui saremo capaci di adattare il nostro modello aziendale per interloquire con soggetti che parlano una lingua apparentemente diversa dalla nostra ma che sempre più rappresenteranno l'interfaccia del mercato di domani.
Proprio in questa direzione vanno gli sforzi che, come ANCE, stiamo provando a trasmettere alle imprese che devono vedere nell'innovazione tecnologica e di modello aziendale e di business la strada maestra per rispondere alle esigenze del mercato di oggi ma soprattutto di domani.

> *"Le imprese devono vedere la strada maestra nell'innovazione tecnologica e di modello aziendale e di business, per rispondere alle esigenze del mercato di oggi ma soprattutto di domani*