SIDIEF
società italiana di iniziative edilizie e fondiarie

TESTATA: MF
DATA: 23 DICEMBRE 2014

Per valorizzare gli immobili residenziali va sfruttata ogni opportunità, incluso l'affitto

DI MARIO BREGLIA
E CAROLA GIUSEPPETTI*

Il primo decennio degli anni Duemila ha visto avvicendarsi radicali mutamenti in diversi settori dell'economia tra cui, di particolare importanza per la realtà italiana, quello immobiliare. Ci sono stati due elementi di rottura con il passato e tra di loro in antitesi che hanno modificato il panorama del comparto. Da un lato i fondi immobiliari, che, con un patrimonio attuale superiore a 50 miliardi di euro hanno concentrato la maggior parte dello stock in uffici moderni, centri commerciali e alberghi, e dall'altro la vendita, a volte il frazionamento di grandi patrimoni residenziali da parte di assicurazioni, enti pubblici e privati. Il Paese si trova così oggi di fronte una delle più grandi sfide del settore immobiliare: affrontare una domanda residenziale di locazione, in un contesto di continua trasformazione urbana, senza il tradizionale appoggio della grande proprietà pubblica e privata. La sfida consiste nel garantire una soluzione residenziale al maggior numero di persone e – al contempo – a offrire agli operatori istituzionali nuove opportunità di investimento, legate alla gestione virtuosa degli immobili nel tempo. Proprio la valorizzazione del patrimonio immobiliare è, secondo noi, un aspetto di fondamentale importanza, sia per rilanciare l'economia nazionale che per mantenere e accrescere il valore nel tempo di questo patrimonio, preservando e proteggendo uno dei settori chiave – per importanza sociale e impatto sul pil – del nostro Paese.

La situazione non è delle più semplici per il mercato immobiliare italiano, in un momento di grave difficoltà economico-finanziaria per molte famiglie e l'economia nazionale e un patrimonio incagliato – o in attesa di destinazione – nei portafogli degli operatori istituzionali. Questi tre elementi, se ben affrontati, possono avviare un circolo virtuoso in grado di ridare vita a immobili e unità oggi in disuso, offrendo una soluzione abitativa di social housing e, al contempo, garantisca una rendita a portafogli istituzionali. Crediamo infatti che un percorso di agevolazione e facilitazione del mercato della locazione possa rappresentare un'importante soluzione, da un lato, per un ampio numero di persone oggi in situazione di difficoltà abitativa, dall'altra anche per gli investitori istituzionali, che hanno l'occasione di offrire sul mercato interi immobili e poter contare su una garanzia di rendimento per un considerevole numero di anni.

È fondamentale, per rendere concreto questo progetto, il processo di valorizzazione, che – secondo la nostra esperienza e in linea con le best practice internazionali – si declina su livelli differenti e punta, tramite una serie di differenti azioni, a mantenere al centro il prodotto immobiliare e la vita di chi lo frequenta, quindi migliorando il livello dei servizi agli inquilini; garantendo il valore dell'immobile; razionalizzando i costi di gestione; incrementando la redditività (anche attraverso la riduzione degli spazi sfitti) ed elaborando un protocollo di conformità ai principi etici e alla normativa. Un elemento di valenza strategica è il coinvolgimento del cliente-utente, in un processo di reciproca collaborazione che sia in grado di garantire, in tempi rapidi, l'ottenimento del risultato. Riteniamo anche che una buona gestione degli immobili debba prestare particolare attenzione agli interventi manutentivi, di miglioramento degli edifici e di messa in sicurezza, anche in funzione delle esigenze che si presentano (per esempio, soprattutto in questi anni, in tema di risparmio energetico), per salvaguardare il valore del patrimonio nel tempo. Gestire case non equivale a gestire denaro o altri oggetti inanimati: le case – così come gli uffici e i negozi – contengono storie diverse, esigenze personali, sogni, tante necessità. E quindi è necessario, e lo sarà sempre di più, anche saper dialogare con i clienti, se si vuole offrire un servizio moderno. Il servizio globale è proprio la chiave per estrarre valore dai patrimoni immobiliari nei prossimi anni. (riproduzione riservata)

**rispettivamente presidente e consigliere, e direttore generale di Sidief Spa*