

L'operazione

Casa cercasi, c'è il social housing

VITO DE CEGLIA, MILANO

La quota di persone o nuclei familiari che vivono in condizioni di disagio economico è progressivamente aumentata creando i presupposti per una vera questione abitativa. Una possibile soluzione alla portata di tutti

C' è un'emergenza in Italia e nel mondo: si chiama "questione abitativa". Per colpa della crisi, la quota di persone o nuclei familiari che vivono in condizioni di disagio economico è progressivamente aumentata nel corso dell'ultimo decennio, modificando la domanda di abitazioni sia in termini quantitativi che qualitativi.

Nasce da qui la necessità di affrontare in tempi ragionevoli il tema dell'"affordability", ovvero della capacità di sostenere la spesa per un alloggio dignitoso sulla base del reddito disponibile.

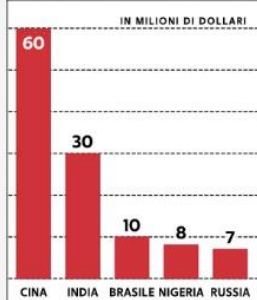
Il problema è che oggi la "questione abitativa" non interessa più esclusivamente le fasce più deboli della popolazione, ma riguarda un ampio bacino di persone che, pur potendo fare affidamento su un reddito stabile, ha difficoltà nell'accedere ad un alloggio. Si stima che nei cinque principali mercati al mondo il fabbisogno stimato di case in "affordable housing", cioè con costi e canoni abbordabili, supera i 100 milioni di dollari: il paese, in cui si registra la domanda più alta di offerta abitativa, è la Cina con un fabbisogno di circa 60 milioni, seguono India (25/30 milioni), Brasile (8/10), Nigeria (8) e Russia (7).

Nel complesso, a livello globale, il valore del mercato dell'"affordable housing", cioè dell'abitazione sostenibile, è stimato in 300 miliardi di dollari nel 2025. La risposta alla crescente domanda che arriva dal mercato è il cosiddetto "social housing", o abitazione sociale per fasce di reddito medio-basse. «Oggi, questo segmento rappresenta il 50% del mercato mondiale delle case. Ogni anno vengono costruite 20 milioni di abitazioni a livello globale, 2 milioni nei paesi sviluppati e 18 milioni nei paesi in via di sviluppo. Di questi 18 milioni, il 50%, ovvero 9 milioni, sono social housing», spiega Gianni Savio, ceo di Planet Holding, azienda che da anni è in prima linea nella progettazione di centri abitativi "social" in Italia e nel mondo.

«Progettiamo ecosistemi urbani in cui è prevista un'integrazione organica di diversi fattori: dall'emergenza abitativa alla sostenibilità, dall'inclusione sociale all'applicazione della tecnologia per il funzionamento della città in modo smart – sottolinea il ceo – A livello mondiale abbiamo identificato circa 50 grandi complessi urbanistici in greenfield, cioè di nuova costruzione, che integrano soluzioni smart e che si presentano come piccole nuove smart city». Nel



Inumeri
CASE A PREZZI SOSTENIBILI
IL FABBISOGNO STIMATO NEL MONDO



Inumeri
100

MILIONI DI DOLLARI
Il fabbisogno stimato di case in "affordable housing", cioè con costi e canoni abbordabili, supera i 100 milioni di dollari

frattempo, l'azienda italiana ha avviato in Brasile, vicino a Fortaleza, la prima "smart city" per "affordable housing" del mondo: un progetto pilota di 6.500 unità abitative che a regime potrà ospitare 25 mila persone. «Sono stati già venduti la metà dei lotti di terreno previsti e adesso inizierà la vendita delle case – prosegue il ceo – In cantiere, ci sono 1.800 unità di nuova costruzione nei prossimi 3 anni».

Nel frattempo, Planet ha avviato un secondo progetto per l'"affordable housing" in Brasile, a Natal. Altri tre seguiranno a stretto giro. «Nei paesi in via di sviluppo il valore di un appartamento di affordable housing è sempre generalmente compreso tra i 20 e i 40 mila dollari», puntualizza Savio. Planet è molto attiva anche in Italia, dove attualmente sta svolgendo il ruolo di "advisor smart" per due tra i maggiori fondi immobiliari italiani, impegnati nella realizzazione di nuovi quartieri per il social housing, a Milano (650 appartamenti) e a Roma (950 appartamenti). La società ha inoltre in corso un aumento di capitale, superiore a quello realizzato a luglio (10 milioni di euro), per alimentare la sua strategia di espansione con lo sviluppo di 8 smart city entro il 2020 in Brasile e ulteriori 5 in altri paesi caratterizzati da forte deficit abitativo.

Per sensibilizzare l'opinione pubblica nei confronti di queste tematiche, Planet – insieme ad altre 4 aziende del real estate (Db Group, Lombardini22, Re view e U.lab) – ha creato "Fhive": una sorta di alleanza per affrontare le sfide imposte al settore edile dai trend globali. Fhive ha prodotto un manifesto in 10 punti coinvolgendo 600 professionisti che muovono un fatturato complessivo di 70 milioni di euro.

Le parole chiave del manifesto sono: innovazione, soluzioni, filiera, competenze center, azione, catena del valore, digitale, misurabilità, condivisione e persone.

□ L'affordability è la capacità di spesa per un alloggio dignitoso

Il servizio

Tempi brevi e prezzi giusti
il consulente è su misura

Il nostro business non è vendere immobili, dato che non abbiamo un nostro portafoglio da vendere, ma trovare quelli in linea con le richieste della clientela». In un settore in forte evoluzione come l'edilizia si inserisce l'iniziativa di Up Town-Your Property Finders, come racconta il ceo & founder Stefano Ferraguti.

La società è partita da Milano, la città italiana che per prima ha intercettato la ripresa del settore e che negli ultimi anni è cresciuta sensibilmente, anche alla luce del sempre maggiore appeal suscitato a livello internazionale. «Una situazione di questo tipo comporta, però, delle conseguenze: la diminuzione dei tempi di permanenza sul mercato di prodotti validi, l'aumento dei prezzi degli immobili e una minore attenzione al compratore da parte delle agenzie», è l'analisi di Ferraguti. Da qui l'idea di creare un team di property finder, vale a dire «il consulente immobiliare che, attraverso un mandato di ricerca, offre un servizio su misura al cliente acquirente, trovando per lui l'immobile più in linea con le sue esigenze».

In sostanza, il professionista analizza tutti gli immobili disponibili sul mercato con le caratteristiche richieste dal cliente, quindi effettua una prima scrematura. Il passaggio successivo consiste nell'effettuare il sopralluogo dei più interessanti per poi presentare a chi è interessato all'acquisto solo quelli realmente in linea con le attese. Un'attività che comporta anche l'analisi dei motori di ricerca immobiliare e dei siti Internet di singole agenzie, oltre alla ricerca tra annunci privati, piattaforme destinate alle sole agenzie e avvisi di vendita di immobili all'asta.

Qual è il target al quale si rivolge questa iniziativa? «È variegato. I privati lo fanno per risparmiare tempo ed energie, avere accesso alla totalità degli immobili disponibili sul mercato e ricevere una consulenza a 360 gradi sull'immobile che stanno per affittare o acquistare». Quest'ultimo ambito è fondamentale anche per gli investitori, categoria che comprende sia che è intenzionato a fare trading, sia chi è interessato soprattutto a incassare i canoni di affitto: «Attraverso la nostra piattaforma, gli investitori possono per altro conoscere le migliori opportunità del momento». Infine vi sono le aziende «che puntano a ottenere risultati rapidi nella ricerca di un ufficio da acquistare o da affittare o per la relocation di un dirigente». -I.d.o.