

il Quotidiano Immobiliare

DAILY REAL ESTATE

sabato 18 giugno

APPROFONDIMENTI

di Federico Filippo Oriana

L'incontro tra due mondi



Brief dell'intervento al convegno del 23 giugno

Italia • Il 'mattone' è una commodity pesante, tradizionale, old economy e a basso valore aggiunto. Tuttavia assolutamente indispensabile per ogni attività umana, non solo per quella essenzialissima dell'abitare. Ma la riduzione estrema dei margini di guadagno conosciuta dal nostro settore negli ultimi anni - sia nello sviluppo che nel trading che nel property (cioè investimento a reddito) - richiederebbe una risposta in termini di innovazione tecnologica. Innovazione praticamente impossibile sullo scheletro dell'edificio perché gli esperimenti degli anni Settanta (vedi prefabbricazione) sono falliti e quelli recenti (come le costruzioni in legno) sono per ora marginali.

Quindi l'unica vera innovazione tecnologica possibile è quella delle **forniture di materiali e impianti per la 'finitura' degli edifici**: dalle parti comuni all'interno delle singole unità, dalle facciate esterne alle soluzioni interne per la qualità della vita, la sicurezza, l'efficientamento energetico, la domotica. Attività, quindi, **industriali e artigianali, non propriamente edilizie**. In un recente incontro avvenuto presso la sede de il Quotidiano Immobiliare tra questi due mondi - quello industriale e quello immobiliare rappresentato da Aspesi - sono emerse chiaramente le opportunità e le rispettive esigenze che nascono da questo confronto. Le aziende si aspettano di veder riconosciuti dalle società immobiliari e dalle imprese i loro investimenti in qualità e innovazione e il mondo immobiliare/edilizio si aspetta di ricevere prodotti sempre più avanzati a costi relativamente contenuti per rendere meno costosi gli immobili.

È una quadratura del cerchio in teoria impossibile, ma in pratica necessaria, anche se in modo e misura sicuramente non soddisfacente per nessuno. Il tema della **qualità**, in particolare, ha scaldato l'incontro in via Copernico 40. Perché se da un lato è evidente che, non solo per motivi commerciali, l'edificio deve essere dotato delle più moderne soluzioni tecniche, dall'altro deve essere immesso sul mercato - sia del consumatore retail che su quello dell'investitore più o meno istituzionale - a valori di mercato, quindi ragionevoli.

Entriamo nel dettaglio. Il palazzo residenziale oggi deve essere necessariamente dotato di tutte le soluzioni up-to-date che occorrono per la **qualità della vita**: dalla security alla safeness, dall'efficienza energetica all'estetica. L'edificio 'business' - sia esso commerciale o direzionale - per attrarre l'investitore deve essere up-to-date sugli stessi parametri, ma in modo diverso o con un diverso mix che varia in funzione del tipo e livello di attività che vi si esercita (la Rinascente di piazza Duomo ha evidentemente esigenze e specifiche diverse da un bel palazzo residenziale ad alloggi costruito o recuperato a Lambrate o in zona Romolo di Milano o a Magenta). Ma entrambe le tipologie si confrontano con un signore sgradevole e un po' autoritario che si chiama **mercato**. In particolare quelli di noi che immettono **alloggi** sul mercato sono esposti a una pressione (secondo me giusta) di ordine sociale perché **la casa costi meno**. Da parte di tutti: istituzioni, media, sindacati. Pressione comprensibile perché oggi la casa è divenuta - soprattutto per la mancanza di un reddito stabile in capo alla nuova generazione - **un bene tanto essenziale quanto inaccessibile** (così non era per la mia generazione, io mi sono comprato la prima casa con il mio lavoro e senza aiuto dei miei genitori a 26 anni). E questa difficoltà, purtroppo, è destinata a durare a lungo, viste le condizioni socio-economiche e finanziario-produttive del nostro Paese. Ma

l'abitare è sicuramente un **diritto primario** che - non solo in termini costituzionali ma di cultura moderna - non può essere negato a nessuno.

Io personalmente penso che il metodo, non la soluzione perfetta che non esiste, per affrontare questa dicotomia sia quello di pensare la qualità come un fattore in concreto **diverso** a ogni livello e possibile per ogni livello e tipologia di prodotto edilizio. Cosa intendo dire: i marmi pregiati non possono essere un materiale per un buon edificio ad appartamenti che andiamo a recuperare dal brownfield in una periferia; per quella situazione specifica si dovrà dare agli alloggi tutto quello che oggi la normativa richiede in termini di safety e di efficienza energetica (ad esempio la classe B, che è in realtà un ottimo standard che chi vive come me in edifici d'epoca, o anche nel lusso, in genere non ha). Ma non un'estetica eccezionale che non sarebbe realistica in un quadro reale di compatibilità delle risorse e la cui pretesa avrebbe come unico esito l'indisponibilità della casa per qualcuno. Magari anche un giovane di buona famiglia costretto a vivere con i genitori dopo i 30 anni. E questo fenomeno non è né qualità della vita, né benessere.

Mutatis mutandis lo stesso ragionamento di segmentazione della qualità edilizia in funzione dei diversi livelli di valore e delle diverse tipologie e destinazioni vale, a mio avviso, anche per gli edifici non residenziali.

Concludo affermando che **una qualità nello sviluppo e nella costruzione si può fare sempre grazie a fornitori industriali innovativi**, ma bisogna adottare un approccio laico e non ideologico: **qualità diverse per edifici diversi**. E con un occhio sempre vigile sui costi e sulle richieste **reali** del mercato.

Guarda il programma del convegno "[Sinergie tecnologiche per lo sviluppo dell'industria immobiliare](#)"