

I SERVIZI ITALIANI SI RIMBOCCANO LE MANICHE

Analisi e spunti emersi al convegno de ilQI a Milano

di Marco Luraschi

I servizi immobiliari sono uno dei pilastri della ripresa del settore immobiliare in Italia: con il trading che negli ultimi anni è andato via via scomparendo e con lo stock immobiliare italiano che è completamente da valorizzare e da rendere efficiente, in termini di risparmio energetico e sostenibilità dei costi di gestione. Nel nostro Paese l'importanza dei servizi immobiliari è andata sempre più crescendo in questi ultimi anni con alcuni big player che hanno deciso di riconvertire il proprio business model divenendo

*Guarda la
programmazione
2015-2016 dei
convegni de ilQI*

[SCARICA PDF](#)





specialisti full service nel campo dei servizi e con nuovi attori sempre più specializzati che conquistano spazi importanti sul mercato. Una platea di quasi 200 operatori professionali qualificati del mondo dei servizi e del real estate e un panel di 27 relatori, divisi in 5 tavole rotonde tematiche, sono intervenuti al convegno "L'innovazione nei servizi immobiliari" organizzato da ilQI a Milano presso la Tower Hall di UniCredit in Porta Nuova. Un successo di contenuti e proposte, un momento apicale dell'impegno de ilQI nel proporre il tema dei servizi come centrale nel mondo immobiliare. "Il problema non è tanto l'innovazione quanto la qualità del servizio", ha detto **Luciano Manfredi**, chairman per **Assoimmobiliare** del tavolo dedicato ai servizi tecnici.

"In Italia i servizi presentano alcune eccellenze – ha aggiunto – ma scontano anche molti ritardi, grossi gap nel livello di outsourcing. Molti proprietari di patrimoni immobiliari utilizzano ancora le proprie strutture per la gestione, così che non si condividono le esperienze, la dimensione del mercato rimane molto ridotta e quindi la ricerca e lo sviluppo sono molto limitati".

È emersa in modo energico la necessità di standard unici e modelli condivisi: non è possibile che nel nostro Paese non sia ancora univoca la definizione di metro quadro per la valutazione, punto di partenza e ABC essenziale per avviare un confronto serio.



PERSONA



LUCIANO MANFREDI



SOCIETÀ



ASSOIMMOBILIARE





Paolo Gencarelli, responsabile Real Estate di **UniCredit** ha suggerito alcune strade da percorrere: standard comuni da adottare, un modello di gestione più innovativo (non esiste solo l'outsourcing), proporre nuovi servizi a valore aggiunto (forse più Space Management che Energy Management), il digitale come un mondo infinito sul quale l'industria italiana può colmare il gap con i Paesi più sviluppati e l'Internet of Things, la capacità di leggere in maniera automatica quello che sta succedendo in un building o in un portafoglio. Se in Italia non si investe in tecnologia questo ambito il mercato rischia di morire o vedersi superato in breve tempo dai colossi che già stanno penetrando il mercato delle smart home o degli office building. Per aumentare in Italia la qualità dei servizi proposti è però fondamentale una corretta remunerazione dei professionisti che operano in questo campo: spesso in Italia si assiste a parcelle che equivalgono al 10-15% di quelle delle società internazionali: si potrebbe pensare a un compenso con una base fissa ed una percentuale sul venduto o sul risparmio ottenuto a lavori eseguiti. Una sorta di partnership tra fornitore di servizi e committente.



PERSONA



PAOLO GENCARELLI



SOCIETÀ

 **UniCredit**



UNICREDIT





PERSONA



STEPHEN COTICONI



SOCIETÀ



BNP PARIBAS RE

Ed il confronto con l'estero?

“L'estero rappresenta un mercato molto maturo – afferma **Stephen Coticoni** di **Bnp Paribas RE** – e quindi presenta dinamiche molto diverse. La domanda chiede un prodotto molto chiaro, specifico, che va venduto, gestito. Non è solo una questione di innovazione di prodotto”. “Il nostro settore – sostiene Coticoni – deve mettere sul mercato un prodotto nuovo, valido, che funzioni, che si possa gestire, che consumi poco e che sia efficiente”. Che sia adeguato alle normative esistenti, che ci sono, sono chiare e dicono entro quali limiti (di consumo e inquinamento) ed in quale direzione bisogna andare.

Insomma, rimbocchiamoci le maniche e partiamo: il mercato c'è, basta mettere in pista servizi efficienti. Secondo **Antonio Ive** dei **RICS** e grande esperto del settore, il Facility Management in Italia ha un potenziale di 42 mld di euro complessivamente, un valore incredibile che potrebbe crescere in modo esponenziale. Pensiamo alle ricadute di tale importo sull'economia italiana, non solo sull'immobiliare.

“Dobbiamo puntare il focus sul prodotto – ribatte **Michele Vona** di **MV&Partners** – la guerra di innovazione sul prodotto che esiste in altri settori non c'è nel real estate, e questo porta ad una mancanza di innovazione. Non bisogna inventare tecnologie nuove. Ma occorre mettere insieme cosa esiste già, in modo innovativo e moderno. Si può fare”.



PERSONA



ANTONIO IVE



SOCIETÀ



RICS ITALIA





PERSONA



MICHELE VONA



SOCIETÀ



MV&PARTNERS

Quanto è importante la tecnologia per colmare il gap che separa l'Italia dall'estero lo si capisce immediatamente. **Daniele Di Fausto** di **eFM**: "Viviamo un momento epocale di trasformazione, la digital transformation è in piena attuazione. Manca la visione globale del conto economico, che invece si può ottenere mettendo a sistema gli oggetti che si trovano all'interno degli immobili, l'Internet delle cose da applicare all'immobiliare. In questo momento esiste convergenza tra Information Technology e Operation Technology". Un'idea va proposta, sarà il mercato a decidere: "L'innovazione si fa, non si aspetta, se un'idea non prende forse potrebbe non essere buona". Oggi nel mondo assistiamo al grande successo di tutte quelle applicazioni che permettono la disintermediazione, che modificano un modello di business esistente come Huber o Airbnb. Ecco, occorre capire per il mondo dei servizi quanto l'utilizzo della tecnologia spinta sia un'opportunità piuttosto che un rischio: noi siamo dell'idea che sia un'opportunità, per aiutare i gestori ad avere una conoscenza completa e dinamica dei loro immobili, per ridurre i costi e migliorare l'efficienza di un portafoglio immobiliare. Se uniamo la creatività italiana alla tecnologia imperante, il settore dei servizi nel nostro Paese può crescere in maniera quasi inimmaginabile.



PERSONA



DANIELE DI FAUSTO



SOCIETÀ



EFM



LE INTERVISTE DI QITV

MILANO



GENCARELLI, UNICREDIT: IL DIGITALE È IL FUTURO DEI SERVIZI



Paolo Gencarelli, Head Real Estate di **UniCredit**, ha sottolineato i driver dello sviluppo nel settore dei servizi immobiliari, indicando soprattutto il settore digitale che rappresenta una sfida ed una grandissima opportunità di evoluzione e adeguamento ai mercati internazionali.



CEREDA, L22: FARE CULTURA SUI SERVIZI



MILANO

Roberto Cereda di **Lombardini22**, chairman della tavola rotonda dedicata alle nuove tecniche di progettazione (sul nuovo ma anche sul ricostruito), spiega in questo suo nuovo ruolo di moderatore come ha impostato la discussione: si è parlato di temi progettuali ma anche di relazione cliente-fornitore.



MILANO



ROLANDO, PRELIOS INTEGRA: SERVE EFFICIENZA ANCHE NEI SERVIZI



“Il processo di **Prelios Integra** è già avviato da un anno in modo intenso con una piattaforma di servizi”. Così **Piercarlo Rolando** di **Prelios Integra**.



MILANO



MORONI, AON: NUOVE OPPORTUNITÀ DAL MONDO ASSICURATIVO



Giorgio Moroni di AON spiega come durante il convegno *L'innovazione dei servizi tecnici* per la prima volta il mondo delle assicurazioni si sia avvicinato alla comunità italiana del real estate.



DONDA, IPI: SERVIZI VERSO LA PARTNERSHIP



Secondo **Federico Donda** di IPI i fornitori di servizi dovrebbero essere visti come partner, con implementazioni sulla parcella in base ai risultati raggiunti.



MILANO



MILANO



DI FAUSTO, EFM: TRASFORMAZIONE DIGITALE È LEVA FONDAMENTALE



“Siamo in un momento di trasformazione digitale enorme. Le possibilità che vengono da ciò e dalla sharing economy sono leve fondamentali”, afferma **Daniele Di Fausto** di eFM.





MANFREDI, ASSOIMMOBILIARE: SPUNTI E POSIZIONI CONVERGENTI SUI SERVIZI



Luciano Manfredi di Assoimmobiliare, traccia il bilancio del convegno *L'innovazione nei servizi tecnici*: "La nuova formula di non presentare slide e far parlare più operatori offre un ventaglio di posizioni molto ampio e oggi abbastanza convergente sui temi centrali dello sviluppo del settore dei servizi, vale a dire la necessità di investire in ricerca e sviluppo e la vitalità della nostra industria".



POZZETTO, CEG: SU SERVIZI SENSIBILITÀ, MA AREE DA SISTEMARE



Pierfrancesco Pozzetto di CEG Facility rileva di aver percepito durante il convegno *L'innovazione nei servizi tecnici* molta sensibilità ai temi trattati, anche se sono emerse tante aree grigie ancora da sistemare.



COTICONI, BNP PARIBAS RE: ITALIA, È IL MOMENTO DI REAGIRE



Stephen Coticoni di BNP Paribas RE ribadisce che per l'Italia "è il momento di reagire e mettersi insieme per dare al mercato il prodotto che si aspetta".

