

ATTORI E PROTAGONISTI DEL MERCATO REAL ESTATE NON RINUNCIANO ALLE LORO INVETERATE ABITUDINI

All'immobiliare commerciale converrebbe il downshifting

Barbara Polito

Downshifting. Secondo il *Corriere della Sera* dell'8 ottobre scorso, è la nuova tendenza tra i manager. Letteralmente, la parola significa "scalare le marce, rallentare". Wikipedia recita: "scelta da parte di diverse figure di lavoratori di giungere a una libera, volontaria, consapevole riduzione di salario, bilanciata da un minore impegno in termini di ore dedicate alle attività profes-

sionali in maniera tale da godere di maggiore tempo libero". Trasferendo la suddetta definizione al campo immobiliare, potremmo riformulare il tutto nel seguente modo: "scelta libera, volontaria e consapevole da parte di diverse figure dell'industria immobiliare di non esasperare i ritorni, bilanciata da un corretto equilibrio tra valore aggiunto e ritorno dell'investimento e corredata da una maggiore professionalità e sostenibilità economica, sociale e ambientale in maniera tale da godere della qualità della produzione edilizia, delle città nel rispetto per l'ambiente, e in ultima analisi della qualità dell'investimento immobiliare".

NESSUNO RINUNCIA A NULLA

Si parla molto di back to basic, ma chi vende continua a rimanere sulle medesime posizioni, mentre chi acquista si aspetta l'affare della vita. Promotori e investitori si sorprendono se le banche tornano (o iniziano) a verificare la sostenibilità eco-

1. *Un giusto equilibrio tra investimento, costi di gestione, valori della locazione, servizi e qualità dell'ambiente urbano contribuisce al successo di un'iniziativa di retail real estate*

Il downshifting nell'immobiliare commerciale

(su quali fattori e come i principali operatori attuano un approccio downshifting)

INVESTITORE: sul profitto finale, richiedendo prezzi inferiori, affidando incarichi e lavori correttamente remunerati e investendo in qualità dei prodotti;

CONDUTTORE: sui canoni di locazione, senza esasperare la flessibilità contrattuale;

GESTORE: impostando la propria remunerazione sul binomio ricavi-costi e guardando al ciclo di vita dell'immobile;

BANCHE: non esitando a finanziare operazioni sostenibili a costi sostenibili;

ACQUIRENTE: riconoscendo il giusto valore aggiunto creato dalla presenza di conduttori affidabili nel tempo e da gestori che hanno mantenuto alto il livello di servizi a un corretto valore di mercato.



Barbara Polito, presidente Arel, Associazione real estate ladies

nomica e tecnica dei progetti, chiedendo più partecipazione nel capitale. Le ristrutturazioni si fanno solo se si trova il conduttore. Nel frattempo, si commissionano studi di pre-fattibilità o progetti di pre-massima, pensando di risparmiare sulle parcelle professionali diluendo i costi: questo per anticipare i desideri dei conduttori che però non si decidono e, quando arrivano a una decisione, vogliono l'immobile pronto in tempi record, dimenticando che qualità e fretta non si sposano mai; chiedono flessibilità contrattuale per l'utilizzo a fisarmonica, dimenticando che gli immobili, per le loro caratteristiche fisiche, non sono flessibili al 100%. I progettisti, in vista d'incarichi futuri, assecondano il committente ma devono dare un vestito ai progetti che sull'incarico tali non sono. I gestori pensano di ottimizzare i costi sulla base di gare impostate sul massimo ribasso che portano all'insostenibilità delle aziende fornitrici di servizi. Nessuno sembra disposto a rinun-

NOBILTÀ VERSO IL BASSO

Il downshifting come atteggiamento virtuosamente rinunciatario è riconducibile, per stretta parentela semantica nonché strettissimo legame filosofico, alla downhill nobility. Entrambe le espressioni, intese come fenomeno socioculturale di tendenza, sono state battezzate una decina d'anni orsono dalla rivista *Wired*, che nella sua "Encyclopaedia of the new economy" (il cui glossario fu anche in parte tradotto da *Repubblica*) recitava alla voce downhill nobility: "(indica) il declino dei vecchi status symbol e nello stesso tempo la crescita di valore dell'essere semplicemente soddisfatti. L'autoaffermazione verrà dai salari bassi ed esercitando l'indipendenza come consumatori, non dipendendo da oggetti per stabilire quanto si vale".

Roberto Pacifico

ciare a nulla. Tutti sembrano guardare a breve, navigare a vista. Ecco perché un libero, volontario, consapevole downshifting, unito al rispetto delle professionalità, del lavoro e dei ruoli dei singoli, potrebbe portare a un più sano rapporto tra clienti e fornitori, investitori e investimenti, mercato immobiliare e società civile. ■