

UNA RISPOSTA ALL'ESIGENZA DI UN APPROCCIO INTEGRATO AI SERVIZI IMMOBILIARI

# Il Crem permetterà una visione più unitaria del mercato

Giuseppe Rago

**G**li ultimi due anni di sofferenza per il real estate hanno sancito da una parte la fine di un'era dominata dalla finanza, aprendone un'altra che tra mille difficoltà forse riuscirà a fare emergere migliori prodotti immobiliari, nuove iniziative di sviluppo e prassi gestionali innovative. Da quest'ultimo punto di vista, gli investitori hanno già ricominciato a considerare i patrimoni immobiliari come una risorsa da valorizzare anche attraverso una ge-

**1. Il corporate real estate management (Crem) è una nuova disciplina attraverso la quale supportare la strategia aziendale, liberare nuove risorse finanziarie, ricercare razionalizzazioni e recuperi di efficienza**

stione attenta e orientata alla massimizzazione del reddito, volta a:

- diminuire i costi di gestione del patrimonio
- ottimizzare redditività e processo di produzione dei ricavi
- massimizzare il rendimento del capitale
- rivalutare sul mercato gli immobili

- razionalizzarne l'utilizzo
- valorizzare funzionalmente e urbanisticamente gli immobili destinati alla creazione di risorse economiche e finanziarie
- migliorare l'immagine della proprietà.

In altre parole, si torna a concentrarsi sulla gestione, ponendo grande attenzione a fattori come qualità degli inquilini, durata dei contratti di locazione, contenimento del vacancy rate (livello di sfritto), privilegiando la qualità edilizia e puntando sui servizi come fattore critico di successo ed elemento differenziante.

In maniera del tutto analoga anche le multinazionali, cioè gli utilizzatori d'immobili, hanno iniziato a confrontarsi attivamente e in maniera strategica con il tema del patrimonio immobiliare aziendale.

Non è un caso che nel mercato anglosassone, notoriamente il più evoluto dal punto di vista della gestione immobiliare e dell'outsourcing di servizi aziendali, si stia evidenziando una nuova disciplina, il corporate real estate management (Crem), attraverso la quale supportare la strategia aziendale, liberare nuove risorse finanziarie, ricercare razionalizzazioni e recuperi di efficienza.

Il Crem fonde in una visione unitaria le attività strategiche per lo sviluppo e la valorizzazione del capitale immobiliare (asset management), con quelle amministrative e tecniche volte alla massimizzazione della redditività derivante dai canoni di locazione dei singoli cespiti (property management), e con quelle



Giuseppe Rago, presidente e amministratore delegato Bnp Paribas Re Property Management Italia Srl

operative e gestionali finalizzate al mantenimento in efficienza degli immobili e l'adattamento degli stessi alle diverse esigenze degli utilizzatori (facility management).

Il corporate real estate rappresenta un ottimo esempio di come il mercato stia andando, seppur con gradualità, verso una visione più articolata dei servizi immobiliari.

Storicamente il mercato dei servizi immobiliari si è sviluppato attraverso la crescita di servizi specializzati in quattro grandi macrocategorie: facility management, asset management, property management, e servizi professionali (brokerage, valuation, technical expertise).

Solo recentemente si è iniziato a capire come attraverso una visione unitaria del ciclo immobiliare (finanziamento, progettazione, costruzione, gestione, dismissione) sia possibile realizzare razionalizzazioni e sinergie. In tal senso si è iniziato a teorizzare e comprendere il

positivo impatto che ogni disciplina esercita sulle altre. Inoltre s'inizia a discutere di come alcune attività, come facility management e property management, non debbano lavorare solo sull'asse dei costi, ma anche su quello dei ricavi.

Alcuni esempi:

- servizi innovativi di facility management ai conduttori per valorizzare un business center
- expertise tecniche (es. analisi termografiche) per ottenere sconti sui premi assicurativi
- certificazione energetica e pannelli solari per edifici
- servizi innovativi di property management per valorizzare i patrimoni immobiliari e massimizzarne la redditività

Un ulteriore salto di qualità può essere rappresentato dall'adozione di un approccio ai servizi immobiliari non più delimitato dai confini delle singole specializzazioni, ma guidato dalla segmentazione. Il Crem, pur essendo ancora in fase di sviluppo, è oggetto di forte interesse sia da parte di clienti (principalmente imprese multinazionali) sia da parte di società di consulenza.

In conclusione, è ragionevole prevedere che nei servizi immobiliari, a una prima fase di crescita del settore con focalizzazione prevalente sulle singole specializzazioni, possa seguirne una seconda con approccio al mercato, e nascita di servizi integrati e complessi.

Quando ciò avverrà, sarà possibile rendere ancora più evidente il valore aggiunto che i servizi immobiliari sono in grado di fornire a tutta la filiera del real estate. ■