

# Housing **Sociale** **Autofinanziato**

Un nuovo Modello di Intervento

## Obiettivo

Impostare interventi di "Housing Sociale" (HS) autofinanziato, che possano essere sviluppati autonomamente, senza ricorso a Fondi o contributi pubblici.

## Metodologia

Per raggiungere questo obiettivo, il nostro modello si fonda su alcune prerogative essenziali.

### Inserimento urbanistico

L'intervento di HS deve inserirsi in un contesto urbano variegato, che preveda anche edilizia convenzionata, edilizia libera, negozi e servizi. Questo accorgimento permette di non isolare i futuri alloggi di HS, evitando rischi di emarginazione. Inoltre consente di concepire interventi complessivi che non penalizzino il valore dell'area: il terreno edificabile da destinarsi ad HS, infatti, deve essere apportabile a costo zero e senza essere gravato da oneri od opere di urbanizzazione.

### Attenzione ai fabbisogni sociali e al mercato

Il successo dell'operazione discende da un'attenta analisi preliminare sia del fabbisogno sociale, sia del libero mercato immobiliare.

Oltre alle liste già presenti presso i Comuni, proponiamo alla Civica Amministrazione un sistema per il rilevamento delle concrete esigenze dell'utenza potenziale e la realizzazione di una banca dati di potenziali locatari. L'indagine che svolgiamo sul mercato immobiliare valuta quantitativamente e qualitativamente il rapporto domanda/offerta in termini di locazioni e compravendite. Il risultato di questa fase è una determinazione delle potenzialità dell'area rispetto all'utenza e al mercato, definendo il numero di alloggi realizzabili e la variegazione dei tagli in funzione della domanda attesa.

L'analisi dell'appetibilità dell'area riveste un ruolo determinante, in funzione della vendita razionata delle unità sia prima che dopo il periodo di locazione vincolata.

### Housing Sociale di alta qualità costruttiva

Gli alloggi in HS saranno gestiti per molti anni, durante i quali dovranno essere contraddistinti da:

- **oneri manutentivi minimi**  
(altrimenti diventa difficile recuperare gli investimenti effettuati)
- **costi gestionali bassissimi**  
(sarebbe inutile offrire canoni contenuti, se poi l'utenza deve sobbarcarsi spese elevate!)
- **caratteristiche costruttive che non si svalutino nel tempo**  
(il terminal value degli immobili è legato alla qualità delle soluzioni tecniche adottate)



Per questo il nostro modello prevede:

- **sistema di controllo** della qualità del progetto e dei lavori, finalizzato alla verifica della congruità del progetto e del costruito alle normative vigenti, alle specifiche della committenza ed alla buona regola dell'arte, nonché al rilascio di una garanzia sulla qualità dell'immobile che copra per un periodo significativo – i primi 10 anni- ogni possibile difetto costruttivo: in questo modo si può prevenire ogni costo di manutenzione straordinaria imprevisto;
- **sistema di monitoraggio** sul corretto sviluppo dell'iniziativa, il rispetto delle tempistiche e dei valori preventivati;
- **livelli di efficienza energetica** almeno il 40% migliori rispetto ai parametri di legge al 2011: ciò permetterà non solo di contenere i costi di riscaldamento, ma anche di prevenire l'obsolescenza tecnologica degli alloggi quando si esaurirà il periodo di locazione obbligatoria.

## Qualità edilizia a costi contenuti

Un'elevata qualità edilizia **NON** comporta maggiori costi di costruzione.

L'adozione di procedure predefinite e un controllo tecnico indirizzato a prevenire i problemi permettono di ottimizzare i processi realizzativi. L'efficienza energetica viene raggiunta tramite un sistema di progettazione integrata che consente miglioramenti graduali connessi a una correlata misurazione del rapporto costi/benefici, nell'ottica di minimizzarne l'incidenza economica.

Abbiamo seguito alcuni cantieri in Pianura Padana, sottoposti a controllo tecnico/qualitativo e con certificazione energetica fra B e A+, i cui costi di costruzione si sono attestati fra 1.000 e 1.080 Euro/mq. Ciò ha permesso di vendere ai piccoli investitori gli alloggi con prezzi a partire da 1.500 Euro/mq.

## Marketing e comunicazione specialistica

La vendita frazionata dei singoli alloggi (destinati a locazione vincolata) a piccoli investitori privati si può, a tutti gli effetti, considerare un valido prodotto per investimenti nel medio-lungo periodo. Da questo punto di vista i risultati ottenuti dai nostri clienti, attraverso nostre specifiche strategie di marketing e comunicazione, ci hanno presentato un mercato numericamente consistente di risparmiatori interessati a diversificare nel "mattone" acquistando questo genere di appartamenti.

Si pensi, ad esempio, che una breve campagna pubblicitaria per una iniziativa di HS nel Piemonte Sud, ha portato l'impresa proponente ad avere in poche settimane oltre trecento contatti con potenziali acquirenti, provenienti anche dalle aree di Milano, Torino e Genova (ovvero dove si è estesa la campagna), per nulla spaventati dal periodo di locazione degli immobili (12-16 anni), né dalla distanza geografica dell'intervento.

L'interesse viene suscitato facendo leva sulle ottimali condizioni finanziarie d'acquisto e sulle garanzie che tutelano l'alloggio. Grande attenzione viene prestata all'interazione coi potenziali acquirenti, mirando alla fidelizzazione del rapporto anche con i soggetti interessati che non hanno effettuato l'acquisto.



## Il valore della gestione

Un altro fattore fondamentale per attirare i piccoli investitori consiste nell'impostazione preliminare di una metodologia gestionale programmata, che lo sollevi dal dover intervenire per ogni eventuale problematica nel periodo di locazione, ma che possa monitorare via remote grazie all'ausilio di specifici e semplici strumenti informatici.

Allo scopo è utile il coordinamento con le agenzie sociali per la locazione, laddove esistono, e/o con strutture di utenza organizzata che svolgono un ruolo di interfaccia con gli inquilini.

A completamento di questo programma si prevede il rilascio di garanzie specifiche per prevenire effetti di eventuali sfittanze o morosità.

## Trasparenza dei flussi informativi

Sia nella fase costruttiva, sia durante la locazione vincolata, il modello è assistito da un software specialistico che permette la circuitazione delle informazioni a tutti i soggetti, pubblici e privati, interessati all'iniziativa. Questo monitoraggio continuativo consente di verificare in tempo reale l'andamento e la regolarità dei lavori, l'evoluzione dei flussi finanziari e, in seguito, la gestione dei singoli appartamenti (utente e suoi requisiti, canone e durata contrattuale, costi gestionali, manutenzioni, eventuali morosità): in questo modo, i Comuni, ma anche tutti gli altri attori coinvolti come gli investitori privati, possono avere sempre sotto controllo lo svolgimento del processo e il rispetto delle finalità per cui l'intervento è stato concepito.

## L'interazione coi Fondi

Il modello da noi proposto è realizzabile in forma autonoma (autosostenibilità del progetto), ma può anche integrarsi all'interno di un'iniziativa più ampia, che preveda il coinvolgimento di un Fondo. Da questo punto di vista, anzi, l'inserimento di una quota dell'intervento a vendita frazionata anticipata (anziché al termine della locazione obbligatoria) consente un'accelerazione dei flussi finanziari in entrata, quindi un miglioramento della redditività complessiva dell'operazione.



## Chi è CERTA?

Il Gruppo Certa produce servizi e sistemi a supporto delle iniziative di sviluppo immobiliare. Il nostro core-business è rappresentato dall'attività di certificazione volontaria di iniziative immobiliari a destinazione prevalentemente residenziale, certificazione identificata dal marchio "**Qualità immobiliare garantita ®**" (QIG).

Lo schema di certificazione "QIG" si basa su tre principali attività: ex ante, si stima la probabilità di default del binomio operatore-operazione immobiliare, attraverso un sistema di rating che privilegia l'analisi degli aspetti tecnici, economici e finanziari delle operazioni di sviluppo a scapito di valutazioni meramente patrimoniali sul soggetto proponente e sulla sua compagine societaria. Tale analisi, il cui fulcro si basa su specifiche analisi dei mercati immobiliari di riferimento, è propedeutica al reperimento di finanziamenti per le iniziative ed al rilascio di fideiussioni a garanzia dei pagamenti dei promissari acquirenti degli immobili in costruzione.

In corso d'opera poi, lo schema prevede sia un monitoraggio continuativo sul corretto sviluppo delle iniziative da un punto di vista amministrativo, economico, contabile, finanziario e commerciale, sia un controllo tecnico della qualità del progetto e delle opere. Il controllo tecnico è propedeutico alla verifica della congruità del progetto e del costruito alle normative vigenti, alle specifiche della committenza ed alla buona regola dell'arte, nonché al rilascio di una garanzia sulla qualità dell'immobile della durata di dieci anni, offerta in esclusiva ai clienti "QIG" dal gruppo **Zurich**.

L'attività complessiva di Certa ha riguardato oltre cento cantieri, per un totale di quasi **4.000 alloggi**. Alcune fra questi, per oltre un centinaio di appartamenti, hanno coperto la fascia dell'Housing Sociale e dell'Edilizia Residenziale Pubblica; un'altra ventina di cantieri, per oltre un migliaio di alloggi, ha riguardato operazioni di sviluppo di edilizia convenzionata.

## Qual'è il nostro ruolo?

L'esperienza maturata ci ha permesso di definire un modello di strategia di approccio al mondo dell'edilizia destinata a locazione vincolata, i cui elementi significativi sono illustrati nel presente documento.

Non siamo costruttori, immobiliari, né svolgiamo attività di progettazione, ma disponiamo dell'intera architettura di sistema (analisi, procedure, controlli, garanzie, marketing, gestione immobiliare, software specialistico e circuitazione dei flussi informativi) che contraddistingue il nostro modello. In questi termini il nostro ruolo non vuole e non può essere sostitutivo di altri, ma sempre ed esclusivamente di natura complementare.

