

Il patrimonio immobiliare del nostro paese è costituito da 60 milioni di unità immobiliari, la stragrande maggioranza di quelli a destinazione residenziale è di proprietà dei privati, mentre il patrimonio a destinazione diversa dall'abitativo (uffici prevalentemente) è di proprietà dello stato italiano. Quest'ultimo è un enorme patrimonio immobiliare, che rende poco (non raggiunge l'1%) era (ed è ancora in parte) la contraddizione della proprietà immobiliare Italiana, frutto della filosofia per la quale l'immobile **“non rende ma difende”** dalle congiunture macroeconomiche negative.

Un patrimonio in condizioni mediocri, se non scadenti, spesso non a norma, gestito con scarsa attenzione (senza inventari e documentazione a corredo), con disattenzione verso aspetti oggi definiti fondamentali: capacità di reddito, ottimizzazione della gestione, valorizzazione, miglior utilizzo, ecc.

In tali contraddizioni, tra realtà e aspettative di reddito, con la necessità di risanare i bilanci, la tensione verso obiettivi di crescita e stabilità finanziaria, di risanamento, di riordino dei conti dello Stato e delle aziende private o privatizzate, hanno indotto - praticamente tutti - a farsi carico della situazione del patrimonio immobiliare, avviando un **“valzer”** di operazioni di dismissione e valorizzazione (prime fra tutti Banche e Assicurazioni, seguiti poi dallo Stato, Enti Pubblici e Previdenziali, che in difetto di liquidità guardano a dette soluzioni come strumento ideale per “fare cassa”). Le novità intervenute negli ultimi 20 anni:

1. la maggiore attenzione al mattone e l'intervento di operatori stranieri sul mercato italiano, dovuta all'introduzione di nuovi strumenti finanziari quali i fondi immobiliari;
2. l'avvio di processi nuovi e dinamiche di mercato (riassetti societari, spin-off, fondi immobiliari, leasing immobiliari, ecc.), che hanno dato vita a soggetti diversi e nuovi finanziarizzando il bene immobile;
3. l'introduzione nella nostra normativa sugli appalti pubblici dell'appalto di servizio (legge 192/95) la quale ha favorito lo sviluppo del mercato dei servizi al fabbricato (facility management e global servizi) già presente nel mondo anglosassone;
4. i problemi del deficit di bilancio dello stato italiano, che hanno portato alla creazione di strumenti finanziari (quali cartolarizzazioni, ecc.) ai fini della dismissione di parte del patrimonio immobiliare (SCIP 1 e SCIP 2).

Alla luce di queste considerazioni, (per i volumi e la complessità delle operazioni e dei nuovi strumenti rinvenuti dal mercato) appare fondata la “forte” domanda di professionalità quale dotazione di necessario Know-How (ovvero, preparazione, competenze ed esperienza, livello di specializzazione), come “modus operandi” (cioè dotazione della necessaria struttura organizzativa, di un elevato livello qualitativo dei servizi, di rapidità ed efficienza di risposta) nel tradurre in concreto quel know-how che il mercato richiede.

Acquistare, Gestire, Valorizzare (Asset, property e facility management). Queste tre parole esemplificano in maniera chiara ed inequivocabile come si sia evoluto nel tempo il concetto di gestione immobiliare, da semplice commodity ad **asset strategico** nell'industria dei servizi immobiliari del 21° secolo.

Tenuto conto del fatto che:

- la stragrande maggioranza degli immobili presenti nel nostro paese, sono stati costruiti prima del 1971 (circa il 60%) e che tutte le norme edilizie (strutturali, impiantistiche e di sicurezza) che riguardano gli edifici sono entrate in vigore dopo tale data;

- le difficoltà economiche che sta attraversando il nostro paese stanno portando ad una enfattizzazione:
 - della diminuzione dei costi gestionali;
 - dell'aumento del capital gain (sia di quello legato alla gestione che alla vendita di un edificio);
- il nostro patrimonio immobiliare risulta essere molto energivoro (la prima legge che ha introdotto il concetto di efficienza energetica in edilizia è stata promulgata nel nostro paese nel 1991, ergo dopo che la stragrande maggioranza degli edifici era stata già costruita). Se a questo si associa il fatto che i costi energetici (legati al riscaldamento e al raffrescamento degli edifici) negli ultimi anni sono schizzati in alto, in quanto sono legati strettamente al prezzo del petrolio;
- in futuro si costruiranno sempre meno unità immobiliari per motivazioni legate a fattori demografici e di consumo del territorio (la nuova pianificazione urbanistica tenderà sempre di più ad enfattizzare le dinamiche legate al recupero dell'esistente, rispetto alle nuove costruzioni);

si capisce subito come i soggetti che sono chiamati ad operare all'interno della filiera dell'industria dei servizi immobiliari cresceranno nei prossimi anni, anche grazie alla riforma del condominio (approvata a fine 2012) la quale prevede un maggiore livello di professionalità per gli amministratori di condominio, rispetto al passato (diploma di scuola media superiore, formazione attraverso un corso di formazione obbligatorio, formazione continua, polizza assicurativa, ecc.). Infatti, le tematiche legate alla gestione prevarranno su quelle connesse alla realizzazione degli edifici. Pertanto, gli operatori professionali, dovranno avere competenze spinte in diverse aree professionali, quali:

- tecnica;
- contabile/amministrativa;
- legale;

nonché elevate capacità di problem setting e problem solving, in quanto, quando si gestiscono patrimoni immobiliari e/o condomini, si ha a che fare sempre con soggetti, i quali a vario titolo (proprietari, affittuari, ecc.) risiedono all'interno degli stessi; ergo ci si scontra sempre con il vissuto e le abitudini (non sempre corrette) di questi ultimi. Dovremmo imparare a convivere con nuovi termini, quali Asset, property, facility, building manager e amministratore immobiliare, i quali a opereranno nei diversi ambiti della gestione immobiliare. Per **“professionalità”** s'intende:

- capacità di verificare lo status generale di conformità e di rispondenza alle normative del patrimonio;
- capacità di misurare il valore e le potenzialità reddituali di un patrimonio;
- capacità di elaborare strategie di creazione di valore, selezionate ed adattate in funzione delle specifiche caratteristiche del patrimonio e delle specifiche esigenze del Committente;
- infine, conoscenza del mercato, dei soggetti che vi operano e degli strumenti gestionali.

Gli operatori che devono operare nella filiera dell'industria dei servizi immobiliari, devono avere le suddette competenze, le quali non si acquisiscono, purtroppo, nei percorsi formativi previsti dalle nostre scuole e università, le quali dovranno evolversi prevedendo espressamente corsi specifici legati alla gestione e non soltanto alla realizzazione degli edifici.

Pertanto, anche la formazione professionale classica dovrà **“evolversi”** prevedendo percorsi specifici tendenti a colmare il gap attualmente esistente. In particolare, il taglio dovrà essere interprofessionale, garantendo la preparazione dei professionisti del futuro.