

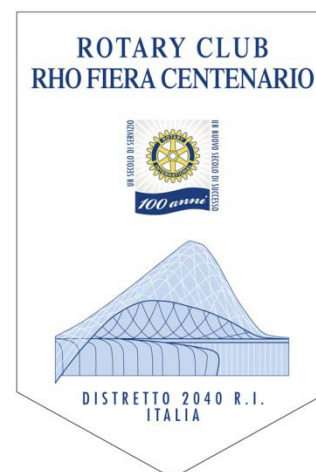
**Distretto 2040**

**Anno Rotariano 2009/2010**

**Anno 6**

**Numero 45**

**Progressivo 16/2010**



## ***Bollettino del Rotary Club Rho Fiera Centenario***

### **EVENTO**

Lunedì 17 maggio, AfterHours presso nh Hotel Rho Fiera.

RLEATORE: Ing. Nicola Tursi (Responsabile Coordinamento Corporate Service e Office, GVA Redilco)

TEMA: "Il Mercato Immobiliare nell'Attuale Situazione Economica e Finanziaria".

EFFETTIVO SOCI: 28 - PRESENTI: 10 - PERCENTUALE: 36%.

SOCI PRESENTI: Nicola Antonucci, Mario Bianchi, Massimo Borrelli, Anna Carnevali, Ugo Gatta, Maurizio Olgiati, Fabio Pasello, François Roveyaz, Giovanna Sellerio, Claudio Vancini.

OSPITI DEL CLUB: Nicola Tursi (RC Miano Fiera).

OSPITI: Renata Plati (RC Milano Cordusio), ospite di Fabio Pasello.

TOTALE PRESENZE: 11.

### **PROSSIMO APPUNTAMENTO**

24 maggio                      Interclub - Conviviale con i Club del Gruppo Visconteo - Relazione di Cesare Cardani (RC Tradate) Tema: "Il Centenario della Prima Trasvolata delle Alpi".

### **CRONACA DELLA SERATA**

Questa distratta primavera ci ha regalato un sole serotino che ha illuminato il già lucente sorriso di Anna, Giovanna e Renata. Certamente una confortevole preparazione all'incontro con l'Ing. Nicola Tursi, un abitatore dei "piani alti" della Redilco e un rotariano del nostro Club padrino, il Milano Fiera.



L'amico Tursi ci ha introdotto con mano professionale nell' universo, ampio e sconosciuto ai più, degli immobili intesi come fonte di investimento e quindi di auspicabile guadagno. Ci ha fatto conoscere chi sono i *Property Manager* e i *Facility Manager*, figure professionali decisive per il mantenimento del valore dell'immobile e per la sua manutenzione. Alcuni spunti da tener presente:

- L'ottanta per cento delle famiglie italiane è proprietario di casa;
- Solo cinquemila famiglie del nostro Paese possiedono immobili superiori al valore di 1,5 milioni di euro;
- Il mediatore è determinante nella compravendita di immobili, perché infatti "deve far prendere una decisione a uno o più soggetti".

E infine una "perla" preziosa:

*"Un affare in cui si guadagna soltanto del denaro non è un affare"*

È di Henry Ford, uno che non si intendeva solo di auto...

Domande di Mario Bianchi, Massimo Borrelli e Nicola Antonucci.

Tutta la relazione di Nicola Tursi è allegata a questo Bollettino, grazie alla solerzia di Massimo Borrelli e al sapiente intervento del grande Webmaster, Fabio Pasello.

---

## DINAMICHE IMMOBILIARI: DALLA VALORIZZAZIONE E GESTIONE ALLA COMMERCIALIZZAZIONE

Ing. Nicola Tursi – Resp. Coordinamento Corporate Service e Office - GVA Redileo

ROTARY CLUB RHO FIERA CENTENARIO – 17 maggio 2010

1

---

## PROGRAMMA

### Dal processo di valorizzazione alle attività di gestione

- ✓ *Analisi dell'investimento*
- ✓ *Property & Facility Management*



### Il processo di compravendita: ruolo e deontologia del mediatore

- ✓ *Quadro di Mercato*
- ✓ *Processo decisionale e ruolo del mediatore*

2

---

## Analisi dell'investimento

### Definizione di studio di fattibilità'

- Verifica del grado di corrispondenza tra un'esigenza espressa (domanda) e le concrete possibilità di soddisfacimento di essa disponibili sul mercato economicamente sostenibili

### Il quadro delle esigenze

- Esigenze e funzioni conseguenti
- Spazi
- Dotazioni strutturali
- Dotazioni impiantistiche
- Qualità e quantità
- Costi economicamente sostenibili (budget)
- Tempi di realizzazione

### Tipologia dell'offerta

- Nuova edificazione e/o completamento
- Riuso/ri-funzionalizzazione di un edificio esistente

3

---

## Analisi dell'investimento

### ➤ Analisi storico-architettonica: contesto urbano e sue stratificazioni

Architettura  
Tipologie ed elementi costruttivi

### ➤ Parametri urbanistici e normativi

possibilità e modalità di intervento  
strumenti urbanistici di pianificazione/attuazione  
regolamenti edilizi  
potenzialità edificatoria e norme di edilizia  
vincoli compositivi (tipologie, materiali, tecnologie)

### ➤ Quadro economico: costi/ricavi

quadro dei costi: acquisizione, studi preliminari, spese tecniche, oneri e imposte, costo di costruzione, oneri finanziari, imprevisti, minimizzazione dei costi operativi a costruito

### ➤ Tempi

pianificazione dei tempi e delle fasi di studio di fattibilità alla messa in esercizio  
cronoprogramma, ottimizzazione delle fasi, creazione di sinergie, rimozione degli elementi di inefficienza

4

---

## Property e Facility Management

- Il Property Management è costituito da tutta una serie di attività che sono orientate alla gestione completa di un patrimonio immobiliare. Le informazioni gestite da una attività di Property Management sono costituite dai dati dell'immobile: atti di titolarità, dati metrici, dati catastali, informazioni sugli impianti, assicurazioni, fidejussioni, valori economici, imposte rifiuti, pubblicità, passi carrai, autorizzazioni comunali ed ogni altra informazione che può in ogni caso essere utile per la normale gestione dell'immobile stesso

- Il Facility Management è la scienza aziendale che controlla tutte le attività che non riguardano il core business di un'azienda: ufficio, utilities, servizio mensa, manutenzioni ecc...  
Permette di rafforzare l'organizzazione societaria nelle aree fondamentali, esternalizzando tutte le attività di contorno.

5

---

## Property e Facility Management

- Una profonda crisi del settore immobiliare italiano ha caratterizzato il decennio 1980-1990, da essa ne è scaturito il passaggio da una logica patrimoniale dell'investimento a una di tipo reddituale, che ha comportato una profonda modificazione dei criteri di investimento immobiliare.  
Ciò che è cambiato è il concetto di valore di un immobile, che ora è posto in relazione alla sua possibile utilizzazione e, soprattutto, alla sua redditività e non alla plusvalenza legata alla rivalutazione nel tempo del cespite

- Dal 1990 ad oggi il mercato immobiliare è profondamente cambiato e orientato ad affrontare in termini propositivi la ripresa e l'introduzione di formule e strumenti nuovi dell'investimento. L'obiettivo diviene il conseguimento di un reddito periodico adeguato rispetto ad altre forme di investimento. Questo nuovo mercato richiede garanzie di reddito e di conservazione, attraverso un servizio globale di gestione indirizzato alla proprietà e agli utilizzatori

6

## Property & Facility Management

### > 5 Target

- Valutazione asset, Analisi della redditività, Covenants investimento
- Ottimizzazione del Portafoglio, Incremento del valore, Gestione del Rischio e della Liquidità
- Ciclo Attivo e Passivo, Gestione dei Fornitori, Gestione dei Progetti e dello Sviluppo
- Incremento del valore di vendita, Ottimizzazione dei valori target di redditività
- Ottimizzazione dei costi e della catena del valore

7

## Property & Facility Management

### > Processo Property & Facility Manager

- Definizione delle strategie di gestione tecnica e amministrativa
- Definizione dell'approccio operativo (UNI 11257, 10685, 10951, 10998, 9904)
- Definizione delle politiche di prezzo
- Definizione degli elementi contrattuali
- Definizione degli SLA, KPI, politiche di remunerazione (LS progettato, percepito, realizzato)
- Due Diligence e Avviamento della gestione

### > Processo di controllo delle performance

- Definizione degli obiettivi del controllo: Chi, Dove, Come, Quando
- Sistema di misurazione e monitoraggio condiviso (CAFM)
- Indicatori di performance: qualitativi, quantitativi, di processo, di comunicazione, di gestione
- Ponderazione rispetto al compenso

8

## QUADRO DI MERCATO

> L'Italia è uno dei paesi con la più alta densità di popolazione dell'UE (197 ab./km<sup>2</sup> contro una media europea di 115)

> L'80% delle famiglie italiane è proprietario della casa dove risiede, circa 5 mila famiglie italiane sono detentrici di un patrimonio immobiliare superiore a 1,5 milioni di euro, indebitamento medio pari a circa il 60% del proprio reddito, circa 600 mila transazioni immobiliari nell'ultimo anno per circa 110 miliardi di euro di fatturato. Contrazione valori di vendita (-14% ca) e locazione (-7% ca, location prime), dilatazione sensibile dei tempi di vendita (8 mesi) e di locazione (5,5 mesi), assorbimento medio mq in locazione ad uffici pari a 170 mila (-40% rispetto al 2008), sfitto pari all'8%

9

## PROCESSO DECISIONALE E RUOLO DEL MEDIATORE

### Processo decisionale

Acquisto o locazione di un immobile è un confronto tra la dimensione dei desideri e la realtà

Fattori limitativi della scelta:

1. Budget
2. Tempo

**In questo contesto travagliato s'inserisce la figura del mediatore immobiliare, il quale può giocare un ruolo determinante**

10

## PROCESSO DECISIONALE E RUOLO DEL MEDIATORE

### Chi è il mediatore immobiliare?

Art. 1754 cc: "E' mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o di rappresentanza".

L'intermediario è un venditore nella misura in cui per vendita s'intenda "far prendere una decisione ad uno o più soggetti"



un soggetto (il venditore) deve decidere di vendere ed un altro (l'acquirente) di comprare

11

## PROCESSO DECISIONALE E RUOLO DEL MEDIATORE

**Le informazioni che il mediatore trasmette o non trasmette ed il modo in cui lo fa possono essere determinanti ai fini della scelta finale**

Art. 1759 cc "Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso". Gli obblighi fanno riferimento a più che altro alle caratteristiche intrinseche dell'immobile che deve essere libero da vizi ed evizioni, ma ci sono delle informazioni "facoltative" che rivestono un ruolo anche di maggiore importanza, ad esempio:

- > Affidabilità della controparte
- > Infrastrutture che saranno costruite o dimesse
- > Attività commerciali che possono valorizzare o svalutare l'area
- > Tendenze socio-demografiche in corso nella zona

---

**PROCESSO DECISIONALE E RUOLO DEL MEDIATORE**

---

**ETICA E DEONTOLOGIA**

**Il Mediatore deve essere prima di tutto una persona guidata da una solida etica personale ed un professionista sostenuto da un'efficace deontologia professionale**

La legge è intervenuta per elevarne la professionalità (L.39/89 e L.57/01)

Le associazioni di categoria (FIMAA, FIAIP, ANAMA, etc.) impongono codici deontologici di comportamento.

---

13

---

***“Un affare in cui si guadagna soltanto del denaro  
non è un affare”***

***Henry Ford***

---

14