

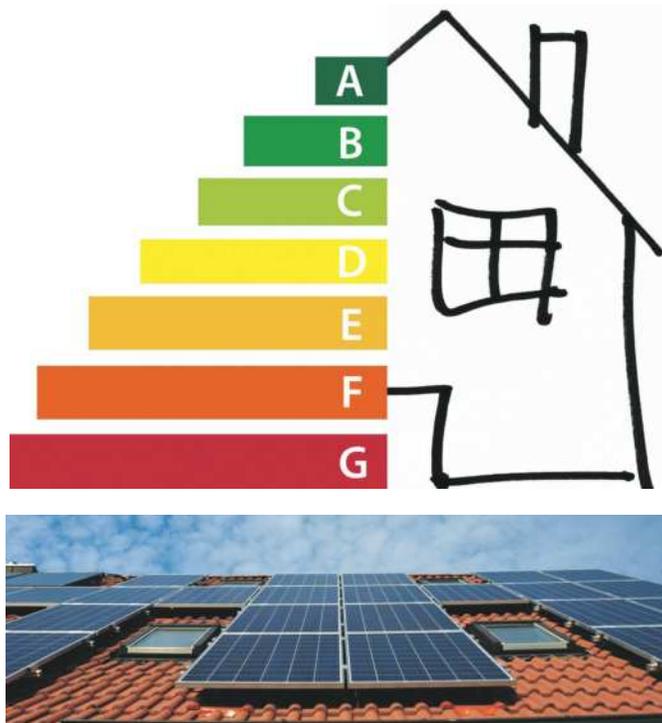
Polito (WS Group): «Un immobile A3 abbatte del 60% i consumi di una casa di vecchia concezione»

LA CLASSE FA LA DIFFERENZA

Il rating energetico è sempre più determinante negli acquisti

DI FRANCESCO ELLI

Il settore è in salute, nonostante le nuove preoccupazioni legate alla guerra. Si potrebbe sintetizzare così il quadro della situazione del mercato immobiliare offerto da **Massimo Polito**, titolare dell'Agenzia Immobiliare WS Group Monza Centro presso Immobiliare WS Group. «Sul campo, per chi tocca con mano le attività quotidiane, non è cambiato sostanzialmente nulla, con la conferma dell'interesse all'acquisto e dei trend più volte sottolineati come una maggiore attenzione al risparmio energetico, la richiesta di aree verdi e contesti spaziosi... Dall'altro lato, si percepiscono le preoccupazioni per il conflitto in Ucraina e per le sanzioni imposte, aspetti che in agenzia si traducono in punti di domanda rispetto ai costi del gas, dell'elettricità e, più in generale, al costo della vita». Tutto questo potrebbe portare gli acquirenti e gli investitori, nel prossimo futuro, a muoversi con maggiore cautela sul mercato e, soprattutto, a dover fare i conti con un aumento dei tempi dei lavori, viste le difficoltà nel reperire materie prime e materiali necessari per portare avanti



un cantiere. Ad oggi, però, si tratta ancora di una previsione, perché la realtà continua a essere positiva, specie nella crescita di nuovi progetti e nuove costruzioni. «In un contesto come quello monzese per esempio», racconta Polito, «le iniziative si stanno moltiplicando e le imprese stanno investendo,

sempre tenendo fede alle nuove esigenze di avere immobili moderni, green, con costi di gestione ridotti». Proprio quest'ultimo è forse uno degli aspetti che più di tutti si sta imponendo all'attenzione: «Anche solo 10 anni fa la classe energetica di un immobile era solo un dato tra i

tanti, in pochi la vedevano come una priorità. Oggi, invece, è senza dubbio tra le principali richieste». D'altra parte i passi in avanti fatti sono incredibili: oggi, un immobile in categoria A4 (il massimo, ancora non così diffuso in Italia) può arrivare ad avere un indice di prestazione energetica inferiore a 10 kilowattora per metro quadro annuo (kWh/m²), mentre un immobile in classe G, la peggiore, che potrebbe essere quella di una casa di una trentina di anni fa, va dai 250 kWh/m² in su.

Naturalmente si tratta di numeri teorici (calcolati solo sull'energia necessaria a riscaldare un immobile), ai quali bisogna poi associare una serie di altri fattori, specie per quanto riguarda i condomini, dove le spese comuni non si riducono certo solo a quelle per l'energia; però sono senza dubbio indicativi di quale sia la differenza rispetto al passato. «Mi è capitato di vendere qualche immobile in classe A4», riflette Polito, «ma anche una casa in classe A3, fatta bene,

in termini di gestione annuale per quel che riguarda le spese di riscaldamento, può tranquillamente far risparmiare anche il 60% rispetto a un immobile di vecchia concezione».

E questa volta non si tratta di teorie o di previsioni, ma di situazioni concrete che si registrano sul mercato. Anche per questo fioriscono molte iniziative nuove, in grado di garantire queste prestazioni perché pensate a partire fin dalla concezio-

ne dell'immobile, mentre rimane sempre un po' più complicato arrivare a ottenere classi energetiche così elevate partendo da immobili preesistenti. «Quello che mi preme sottolineare», conclude il manager, «è che questa attenzione ai consumi



Massimo Polito
WS Group
Monza Centro

non è solo una questione economica: si sta sempre più sviluppando una coscienza green tra le persone, che desiderano risparmiare energie per preservare l'ambiente e utilizzare il più possibile risorse rinnovabili». Un bel segnale che fa bene non solo al mercato immobiliare. (riproduzione riservata)

Cantieri carbon neutral e un business model che aiuta chi è in difficoltà. Carta (ImmoBillion): «Così affrontiamo le incertezze del settore»

Un progetto edilizio a impatto zero e un track record importante negli investimenti in crediti immobiliari. È, in estrema sintesi, la strategia attraverso la quale ImmoBillion, azienda milanese attiva nel settore del real estate e degli investimenti immobiliari, sta mettendosi alle spalle la crisi generata dal Covid continuando a crescere con profitto nonostante un mercato penalizzato dall'aumento dei costi delle materie prime.

L'azienda agisce acquistando palazzi fatiscenti nelle province e li ristruttura portandoli in classe A, con l'ausilio di cappotto termico, fotovoltaico e pompe di calore. È il progetto, per esempio, che riguarda la riqualificazione del Caffè Lallio a Rovato, palazzo storico in provincia di Brescia. Ma la vera novità è un'altra. «Non solo abbiamo scelto di non consumare nuovo suolo, riqualificando il patrimonio immobiliare con l'ecosismabonus, ma abbiamo creato il primo cantiere carb zero, ovvero a emissioni zero», racconta il ceo **Luca Carta**. «Abbiamo cioè misurato analiticamente tramite la società esterna di ricerca Indaco la produzione di CO₂ del cantiere e abbiamo piantato

bambuseti in grado di assorbire una quota equivalente di emissioni».

Un modello virtuoso e replicabile «se si riesce a superare lo scoglio della burocrazia», commenta Carta. «Gli enti comunali hanno le loro regole e in qualche caso ci scontriamo con commissioni paesaggistiche che sostengono che il fotovoltaico deturpa. In quei casi usiamo le tegole fotovoltaiche che però non hanno la stessa resa».

Non solo sviluppo immobiliare: ImmoBillion si occupa anche di saldo e stralcio e acquisto di crediti immobiliari. «Nella nostra missione puntiamo a dare un vantaggio a persone cadute in un momento di difficoltà», aggiunge l'imprenditore. «Acquistiamo immobili a saldo e stralcio o npl con asset sottostante immobiliare, con il fine di sistemare la situazione dell'esecutato. Se l'esecutato ha un debito di 100mila euro, e la casa ne copre 70mila alla fine della procedura giudiziaria, a conclusione dell'asta avrebbe comunque un debito di 30mila euro avendo perso la casa. Noi stralciamo il debito al valore della casa in modo che l'esecutato ne esca pulito».

La scelta di ampliare il proprio busi-



Il progetto di riqualificazione di un palazzo storico a Rovato (Bs)

ness comprendendo anche lo sviluppo immobiliare arriva con il Covid. «Quando le aste sono state bloccate abbiamo iniziato a fare sviluppo, ma saldi e stralci rappresenteranno comunque l'80-90% del volume di affari, con il ritorno alla normalità». Il Covid è stata l'occasione per esercitare la capacità di risposta dell'azienda a una crisi: «Siamo passati da un milione a 6 milioni di investimenti nel 2021 e queste operazioni genereranno un volume di affari di 35 milioni di euro. Stiamo cercando di aprire sempre più operazioni possibili con rendimenti che siano di sicurezza per coprire gli aumenti delle materie prime». Un tema caldo che la guerra di Ucraina ha esacerbato e che porterà le aziende meno resilienti a cedere il passo, anche nel settore delle co-

struzioni che pure vive un momento felice. «Mi aspetto qualche cambiamento», riflette Carta, «ma queste incertezze sono un problema solo per chi non conosce i numeri o il target. Ci sono in tutti i cicli e in tutti i settori, vanno affrontate. Nei due anni passati alcuni esperti avevano detto che ci sarebbe stata una crisi devastante nell'immobiliare: noi abbiamo sempre sostenuto il contrario. Abbiamo assistito allo spostamento da città a provincia. Dallo studio del target si riescono a leggere rischi e opportunità e agire di conseguenza: il real estate in Italia è una delle maggiori industrie e dunque spazio c'è, bisogna capire come riempirlo in base alla fase del ciclo nella quale si è coinvolti». (riproduzione riservata)

Laura Magna