

Testata: 	Data: 30 luglio 2021
Tipologia: Online	Pagina: //

<https://www.ilsole24ore.com/art/lo-smartworking-prossimita-e-opportunita-l-immobiliare-AEPyUYZ>

Lo Smartworking di “prossimità” è una opportunità per l’immobiliare?

Da New York ci si sposta nel New Jersey o agli Hamptons, da Milano si punta su Como e sulle località del lago. E questo si traduce in una maggiore domanda di case



Hampton, Lago Tahoe, Como. Cosa hanno in comune queste tre aree? Sono località ideali per il Near Smart Working: il più plausibile tipo di lavoro remoto che si andrà ad affermare post Covid. Il termine “near” non tragga in inganno.

La distanza fisica, che rientra in questa definizione, implica una locazione lavorativa remota che sia ad una distanza di pendolare (o poco più) rispetto alla sede dell'azienda.

South Working VS Near Smart Working. Chi vince?

Facciamo un paio di premesse. Il concetto di South Working (di seguito SW) ha alcuni inconvenienti, specie se paragonato al Near Smart Working (di seguito NSW). In primis la logistica. Con la ripresa degli uffici il costo delle trasferte dello SW da, poniamo, Milano a Palermo, o Napoli, chi lo paga? L'azienda? Ho qualche dubbio. D'altro canto, la vicinanza relativa dello NSW (appunto a tiro di pendolare) permette costi ridotti di movimento anche per riunioni all'ultimo minuto.

Ecosistema sociale-lavorativo. Quando leggiamo dei programmatori di San Francisco che si spostano a lavorare nell'Idaho, parliamo di figure altamente digitali, che hanno una sfera sociale piuttosto individualista. L'industria dei servizi, con di figure da ufficio come, per esempio, le figure commerciali ha dinamiche differenti: sono unità che spesso richiedono di vivere nell'ecosistema dove si relazionano e hanno contatti. Per dirla semplice un commerciale che segue lo sviluppo business in Lombardia (ma sta in SW a Napoli) potrebbe perdersi il "mood locale", il gossip e tutto quell'ecosistema sociale e relazionale che gli permette di vendere. Aspetto economico.

Il tema del NSW Vs SW ha un aspetto economico vitale. Già qualche tempo le grandi aziende di servizi hanno cominciato a rimodulare gli stipendi sulla base delle locazioni di lavoro effettivo dei dipendenti. Un plausibile simile scenario si pone anche per il SW all'italiana.

Con queste premesse affrontiamo gli aspetti positivi del NSW: la riabilitazione e ripopolamento dei centri medi (diciamo capoluoghi di provincia) vicini alle grandi città. I casi americani: New York City e San Francisco.

Prima di parlare di Milano consideriamo New York City (di seguito NYC) e San Francisco: due città che prosperano, in maggioranza, grazie all'industria dei servizi. San Francisco ha Silicon Valley come primo attore di questa industria, NYC ha i servizi finanziari a cui si aggiungono le attività delle Nazioni Unite. L'industria dei servizi può essere facilmente remotizzata.

A New York City sia la classe media, media alta che alta si stanno muovendo. Dal lato Hudson river cominciamo con il New Jersey: c'è stato un aumento medio del 20% di villette singole e piccoli condomini. La stessa tendenza (dai 500.000\$ in su) si osserva nella valle dell'Hudson, stato di New York, come Westchester. Passando all'East River lo scenario si ripete. Lato orientale di Long Island, costo medio a febbraio 2020 passato da 400.000\$ dollari ai 470.000 di questo febbraio. Lato occidentale dell'East River, arrivando in Connecticut (sino a New Haven), con un costo medio YoY salito del 14% (ma con aree che han toccato il 30%).

Ci spostiamo agli Hampton: molte case estive di lusso, con il Covid e il NSW, sono divenute prime case e gli abitanti di Manhattan, già dal 2020, hanno iscritto i figli alle scuole locali. Chi non aveva casa l'ha comprata, o l'ha affittata, e i prezzi continuano a crescere. Gli Hampton sono solo per i ricchi e qui il NSW implica la vicinanza al proprio ufficio entro il raggio di 30 minuti con l'elicottero (2 ore in macchina, traffico escluso).

San Francisco ha dimensioni e redditi di “classe media” un poco differenti ma non meno rilevanti, quando si parla di “migrazioni” verso suburbia & Co. Tra le aree con maggior crescita c'è Contra costa con una media di costo case anno su anno del 24%. Significativo, per contrasto, il mercato dei condomini: sono rimasti stabili (lo erano già prima del Covid) specialmente nelle città come San Francisco.

Gli americani che possono, approfittando del NSW, cercano più spazi verdi. Sul medio raggio (200 miglia) il Lago Tahoe è la località in maggior crescita con una media dei prezzi intorno al 50% 2020-2021. C'è da riconoscere che questa destinazione è un poco simile agli Hampton: è ad un raggio di un'ora dalla Silicon Valley con un elicottero. Ma chi può permettersi una casa qui può avere un approccio di NSW molto più rilassato.

NSW Italia: Milano-Como? Le dimensioni delle città americane menzionate non hanno un equivalente italiano. Il paragone più simile è l'asse Milano-Como. Milano è la città che, per industria dei servizi, unisce San Francisco e NYC. Como e provincia è un area con prodotti (immobiliari) piuttosto ampia: dalle case singole (villette) in provincia, alle ville sul lago, per non dimenticare i piccoli condo in centro città. La logistica Como-Milano è assimilabile a quella di NYC-New Jersey o di Long Island. Ho coinvolto due attori che hanno familiarità con lo scenario comasco. Mario Landriscina sindaco di Como. Eletto nel 2017 ha avuto modo di osservare la realtà immobiliare prima e dopo il Covid. Luca Guffanti, Amministratore Delegato di **Ginvest** Group, past president di Ance Lombardia. Una visione pratica dello scenario immobiliare e di come si sta/potrebbe configurare nei prossimi anni, a seguito dei cambiamenti generati dal Covid come il NSW.

Prima cerchiamo di capire se lo scenario di NSW & Covid stia stimolando la ricerca su realtà di provincia come Como: una città con una sfera relazionale e lavorativa in linea con lo scenario milanese.

«Dopo il Covid si cercano soluzioni abitative più spaziose, con esterni più ampi, dotati di terrazzi e balconi e con locali per il lavoro e il tempo libero, che ora si svolgono prevalentemente in casa - Spiega Guffanti -. L'interesse si è dunque spostato dalle grandi città alle periferie e ai piccoli comuni di provincia, tendenza accentuata anche dallo NSW, dato che viene meno l'esigenza di abitare vicino al luogo di lavoro. Lo sviluppo dell'hinterland è poi legato all'affermarsi di una nuova logistica decentralizzata, con magazzini e hub logistici localizzati al di fuori dei grandi centri urbani, dove c'è più spazio ed i prezzi sono più competitivi. L'area di Como presenta dunque una serie di caratteristiche che la rendono una valida alternativa a Milano città, senza dimenticare l'altro vantaggio che deriva dalla sua particolare collocazione geografica: la vicinanza con la Svizzera determina una forte concentrazione di lavoratori transfrontalieri, una categoria caratterizzata da un'elevata capacità di reddito. La somma di questi elementi la rendono un'area ad alto potenziale e particolarmente attrattiva».

Sulla stessa posizione il primo cittadino di Como che mi spiega: «penso sia comprensibile che chi ha i mezzi per allontanarsi da aree densamente urbanizzate e con spazi verdi limitati, in un periodo contrassegnato da forti limitazioni agli spostamenti, abbia colto l'opportunità di spostarsi in ambienti più a misura d'uomo».

Mi spiega il primo cittadino di Como. «La nostra città è sicuramente un luogo privilegiato da questo punto di vista: si trova in un contesto geografico particolarmente attrattivo, è una città capoluogo con tutti i servizi principali, ma di medie dimensioni, ben collegata, con una concentrazione straordinaria di storia, cultura, architettura e natura. Non dimentichiamo poi la vicinanza al confine svizzero, che fa di Como la base ideale per tutti i lavoratori transfrontalieri che ogni giorno attraversano il confine».

Qualità della vita e logistica. Mi spiega Guffanti: «Como e provincia hanno aspetti rilevanti per chi proviene da una grande città come Milano: affitti stazionari, crescita degli acquisti d'immobili residenziali, un mercato immobiliare in evoluzione, già prima della pandemia, ma ora in ascesa veloce in termini di immobili disponibili. Un settore, che nonostante, la crisi rappresenta ancora un investimento sicuro e redditizio, che ha abbandonato la sua tradizionale staticità a favore di un modello più rispondente alle nuove esigenze abitative e logistiche».

Il fenomeno della crescita delle città di provincia non è sfuggito al sole. La realtà comasca, che vedeva una decrescita dal 2014 ha visto, nell'ultimo anno, un apprezzamento sia nei costi per il venduto che per l'affitto. «Credo che il principale vantaggio competitivo del nostro territorio rimanga la sorprendente bellezza dei luoghi. Su questa base si è consolidata un'offerta differenziata con standard molto elevati. Basti pensare che diverse agenzie immobiliari hanno proposto ville sul lago per fare smart working immersi in un contesto meraviglioso, così come gli alberghi di lusso presenti sul territorio» conclude il sindaco di Como.

Ovviamente non parliamo solo di ville (che pur presenti possono rientrare nel target di chi compra negli Hampton o sul lago Tahoe).

Le vendite per la classe media sono in crescita, conferma Guffanti. «Si cerca di compensare la situazione d'incertezza economica, investendo in beni materiali che garantiscano maggior certezza e stabilità a lungo termine; il mattone è da sempre il bene rifugio per eccellenza. Inoltre, comprare casa è una scelta vincente in questo particolare periodo, infatti, contrariamente a quanto si potrebbe pensare, i prezzi sono accessibili e il costo dei mutui è particolarmente basso. Questo unito alla necessità dei professionisti di valorizzare a pieno il NSW, porta a una crescita delle realtà nel raggio di un'ora da Milano come Como. Parallelamente, la locazione continua ad essere una scelta adottata dalla classe media e medio-alta per il soddisfacimento delle proprie esigenze abitative. Per questa fascia di popolazione, la locazione residenziale è la scelta migliore in termini di flessibilità ed è al contempo una valida asset class d'investimento, data la possibilità di frazionare il rischio. Dunque, la crescita nelle vendite e nelle locazioni d'immobili per la classe medio-alta sono due fenomeni che vanno di pari passo, creando nuove opportunità per il settore immobiliare comasco» dice Guffanti.

Entro un anno avremo una visione più chiara del fenomeno Covid e relativo lavoro remoto. Tuttavia, se consideriamo che il NSW implica una vicinanza a città di grandi dimensioni (abbiamo parlato di 1 ora di auto o treno circa) è ipotizzabile che questa forma di lavoro possa, in ogni caso, aiutare la crescita di investimenti nelle aree di provincia limitrofe alle grandi città di servizi.