

# I servizi di Abitare Co. rivoluzionano l'approccio al mercato Real Estate delle nuove costruzioni

Abitare Co. nasce a Milano nel 1997 dall'incontro dei suoi tre soci fondatori, tutti professionisti del mondo immobiliare con una ultra decennale esperienza nel settore edilizio e dei servizi legati all'universo del Real Estate.

Abitare Co. presiede il territorio del Comune di Milano e della sua Provincia grazie ai 16 uffici dislocati strategicamente nelle aree urbane cittadine e metropolitane più vivaci. L'attività di vendita, concentrata per il 90% sui nuovi cantieri residenziali urbani, oggi si esplica in più di 50 nuove iniziative residenziali, localizzate sia nei quartieri di Milano che nelle aree dell'hinterland cittadino e dei suoi Comuni limitrofi.

Abitare Co. si distingue da sempre per l'alta professionalità dei suoi 50 professionisti che garantiscono competenza, affidabilità e serietà, ovvero i principi fondamentali su cui Abitare Co. da 20 anni basa la sua attività, ottenendo in cambio la fiducia e la credibilità dei suoi interlocutori.

Ciò che distingue Abitare Co. dalle altre società di intermediazione immobiliare è l'approccio completamente differente sia col cliente promotore o investitore che con il cliente finale, ovvero la famiglia.



Giuseppe Crupi

Realtà estremamente dinamica, sempre attenta ai cambiamenti del mercato del Real Estate, Abitare Co. dimostra una crescente attenzione alle esigenze dell'utente finale che la porta a rivedere l'offerta, integrandola con servizi all'avanguardia che mirano a supportare il cliente in tutte le fasi che lo coinvolgono nell'acquisto di una casa. A differenza di molte altre realtà del settore, le fasi in cui il cliente viene supportato e consigliato sono: pre - vendita, vendita e post-vendita.

Un nuovo approccio, che le permette di distinguersi all'interno del mercato dell'intermediazione immobiliare, proponendo non solo

delle soluzioni abitative, ma anche dei servizi a valore aggiunto, che il consumatore è in grado di percepire e apprezzare.

Il nuovo orientamento e la conseguente integrazione dell'offerta fanno di Abitare Co. una realtà che è in grado di soddisfare le esigenze legate sia alla domanda che all'offerta di immobili. Giuseppe Crupi - amministratore delegato e uno dei soci fondatori di Abitare Co. - afferma: "il mercato ci sta riconoscendo sempre più come consulenti nell'ambito immobiliare e non solo come venditori e questo nuovo posizionamento ci permette di distinguerci sempre più nel nostro settore".

La concretezza della sua affermazione nasce dalle iniziative che Abitare Co. ha avviato, già da qualche anno, attraverso il progetto della "Psicologia dell'Abitare". In sostanza, si tratta di un concept innovativo ideato da TecMa Solutions, società partner di Abitare Co., che identifica un modo innovativo di progettare l'abitazione, finalizzato al benessere della persona. Risultato di studi scientifici e ricerche che si occupano del rapporto tra psiche umana e ambiente abitativo, "Psicologia dell'Abitare" nasce come strumento di supporto

per costruttori e sviluppatori immobiliari, con l'obiettivo di costruire immobili che esaltino le condizioni di benessere psicofisico di chi ci abita. "Tutto questo - afferma Crupi - si traduce in un utilizzo di materiali speciali, accorgimenti architettonici e tecnologici e servizi ad alto valore percepito che mirano a garantire il massimo comfort e benessere all'interno della propria casa e del contesto abitativo in cui questa si trova".

"L'acquisto di una casa deve essere un'esperienza fortemente emozionale - sostiene l'Amministratore Delegato di Abitare Co. - spesso i clienti hanno difficoltà a immaginare il potenziale che può avere un immobile quando questo viene proposto dal venditore e noi, invece, cerchiamo di valorizzarlo concretamente al meglio per farne comprendere il valore". "È inoltre molto importante risolvere e gestire problemi legati all'acquisto di una casa, o fare in modo tale che questi non si presentino - continua Crupi - per permettere all'acquirente di concentrare le sue attenzioni sulla nuova abitazione e sui comfort annessi; questo è un approccio che il cliente apprezza molto e ha un valore altissimo." L'attività di Abitare Co., genera una grande mole di informazioni, che da sempre rappresentano una fonte importante per realizzare analisi di mercato nel settore immobiliare.

Oggi, per dare una maggiore strutturazione e una migliore lettura al flusso di dati, derivante sia dagli immobili venduti o affittati, sia dai differenti profili socio economici degli acquirenti e dei conduttori, Abitare Co. ha deciso di costituire al proprio interno un Centro Studi con l'obiettivo strategico di monitorare, in via continua-

tiva, i trend di domanda e offerta generati dall'attività aziendale ed elaborare studi e ricerche sul mercato immobiliare, in particolare sul comparto residenziale.

In particolare l'attività di analisi del Centro Studi Abitare Co. si concentrerà sul segmento delle nuove costruzioni residenziali, core business dell'azienda, da 20 anni protagonista in particolare del mercato milanese e lombardo. Gli studi e le ricerche del Centro Studi Abitare Co. avranno come focus il territorio nazionale, ma senza perdere di vista lo scenario del mercato immobiliare a livello europeo e internazionale.

La gestione del Centro Studi Abitare Co. è stata affidata, con il ruolo di Real Estate Advisor, ad Alessandro Ghisolfi, che si distingue per la sua consolidata esperienza di oltre 25 anni nel settore del Real Estate italiano, maturata presso i principali service provider immobiliari nazionali.

"La strategia di sviluppo di Abitare Co. - ha affermato Giuseppe Crupi - si rafforza con la strutturazione di un nostro Centro Studi aziendale per dare ulteriore valore aggiunto al già alto livello di servizi che la società da oltre vent'anni assicura a investitori e clienti finali". Continua Giuseppe Crupi "In tale ottica, il contributo che abbiamo chiesto a Ghisolfi in Abitare Co. è quello di portare la sua expertise del settore, frutto di anni passati nel campo della ricerca e dell'analisi dei mercati sia italiani che internazionali, mettendo a frutto tutte quelle informazioni che solo attraverso la nostra attività possono essere raccolte." Conclude Giuseppe Crupi: "Il nostro desiderio di crescere e di migliorare ci porta ad accettare nuove sfide e il nostro Centro Studi ne è una nuova conferma".

## Nota sul mercato milanese elaborata dal Centro Studi Abitare Co.

MILANO			
Quartieri	Prezzi di vendita Euro/mq.		Var.% annua prezzi medi
	Minimo	Massimo	
XXV Aprile	7.200	9.500	1,3
Repubblica	5.500	7.500	1,1
Porta Nuova	8.500	13.000	0,0
City Life	8.300	12.800	0,5
Fiera	5.700	6.700	0,3
Sempione	4.500	7.500	1,2
Bovisa	2.500	2.700	-0,5
Gambara	4.000	4.500	-0,7
Porta Romana	6.000	7.200	0,3
Tortona	6.000	8.500	1,1

Centro Studi AbitareCo

La conferma che Milano è più vicina all'Europa di tutte le altre città italiane, arriva anche dal settore del Real Estate, residenziale e non.

Oltre alla forte crescita di interesse degli investitori stranieri nel comparto Retail e Office, oltre il 70% dei volumi investiti a Milano proviene dall'estero, lo spunto più interessante è che oggi, per un investitore interessato al segmento delle nuove costruzioni residenziali, Milano è la città che presenta le valutazioni immobiliari più convenienti.

Proprio per questo, Milano, se confrontata con i mercati immobiliari delle grandi capitali europee, offre per il futuro le migliori prospettive di crescita, sia dal punto di vista dell'offerta che da quello dei valori di vendita. Un altro aspetto che sta facendo capire l'evoluzione del mercato residenziale milanese è che la domanda degli investitori (soprattutto privati, oggi) negli ultimi 3 anni è cresciuta a ritmi del 7% annuo. Investitori che si rivolgono al 90% verso le residenze di nuova costruzione. La domanda segue l'offerta e non viceversa.

Oggi l'offerta a Milano si distribuisce in maniera piuttosto omogenea sia nelle aree centrali, semicentrali e periferiche. Il centro e il semicentro della città, vale a dire le zone all'interno delle circonvallazioni, rappresentano circa il 70% dell'offerta presente oggi sul mercato, il restante 30% si sviluppa nelle aree periferiche all'esterno delle circonvallazioni.

I prezzi di vendita nelle zone "prime" vanno da un massimo di oltre 10.000 euro al mq. (le punte per i piani attici arrivano a 14.000 euro al mq.) ad un minimo di 6.500 euro/mq. nelle aree semicentrali i prezzi minimi sono compresi in un range fra i 4.000 e i 4.500 euro/mq, mentre i massimi vanno dai 6.000 ai 9.000 euro/mq.

Vi sono infine altri due indicatori molto interessanti che danno un'idea precisa del buono stato di salute del mercato delle nuove residenze a Milano: i tempi di vendita e gli "sconti" applicati ai prezzi. Per quanto riguarda le tempistiche, in oltre il 50% dei casi non si superano i 4 mesi dal momento in cui l'immobile viene messo sul mercato, altrimenti si arriva ad un massimo di 8 mesi, per una media quindi di circa 6 mesi. Lo sconto applicato in media non supera il 7%, mentre sul prodotto usato siamo ancora sopra al 10%.

Dunque, pur con un'offerta che resta ancora bassa rispetto ai volumi della domanda, il segmento delle nuove residenze a Milano sta dando un forte impulso al mercato in generale. Nel confronto con le città europee, in termini di prezzi di vendita in particolare, Milano ha ancora margine di recupero e per un investitore di medio - lungo periodo questa è una notizia interessante. Dal punto di vista dei rendimenti, poi, Milano sta scalando la classifica e dato il rapporto canone/prezzo di vendita anche qui i margini di miglioramento ci sono ancora.



Sede e uffici Abitare Co