

# il **Social Housing**

come opportunità di crescita  
per il settore immobiliare

**Carlo Frittoli** • Certa s.r.l.



**Social Housing**

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

SENSIBILITÀ SOCIALE ED ECONOMICA

Il **Social Housing** si rivolge  
a un'utenza **solvibile**

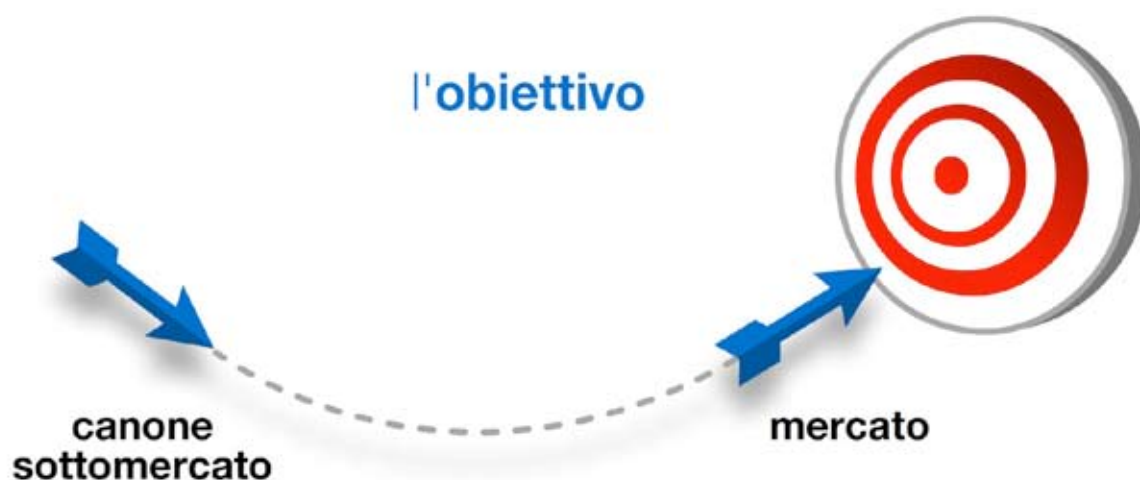


L'offerta deve essere **Appetibile**



**Social Housing**

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010



**considerazione** di tutti  
gli **attori attuali** e **futuri**





## pianificare l'intervento

### studiare:

- il **fabbisogno sociale** •
- il **mercato** delle **locazioni** •
- il **mercato** degli **investimenti immobiliari** •
- l'**evoluzione** del **territorio** •

## differenziare l'intervento

proporre **vantaggi competitivi**

OGGI



per **investitori**  
e/o **finanziatori**

DOMANI



per i  
**conduttori**

DOPODOMANI



per i **futuri**  
**acquirenti**

## vantaggi per investitori/finanziatori

- **rendimento** contenuto ma **sicuro** •
  - **flussi** finanziari **certi** •
  - **gestione assistita** •
  - **servizi opzionali** •  
(arredo, canoni garantiti, ecc.)



## vantaggi per i conduttori

- **canone** ridotto •
- **economicità** della conduzione •
- **ubicazione intelligente** •



## vantaggi per i futuri acquirenti

- **ubicazione** strategica a lungo termine •
- **progetto integrato** •
- **durata** nel tempo
- **tecnica** (no deperimento) •
- **economica** (no obsolescenza)



## costruire in/la qualità

### strutturare:

- **controllo tecnico** del **progetto** e delle **opere** •
- **certificazione energetica volontaria** •



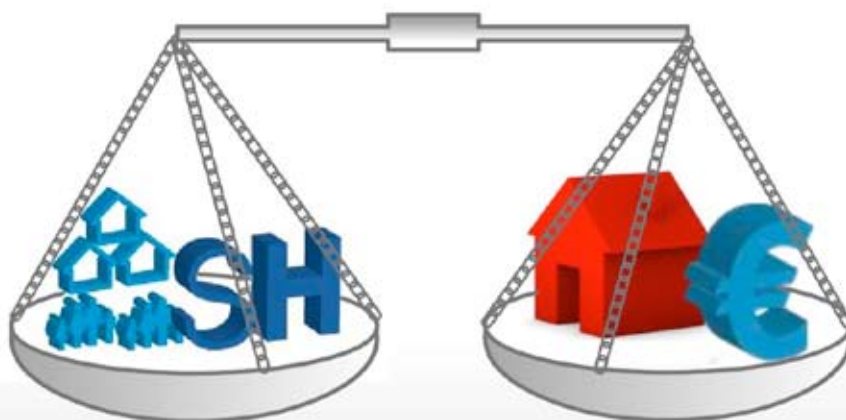
## le conseguenze del processo qualitativo

ottenere:

- **razionalizzazione** di **costi/tempi** di costruzione •
- **copertura totale** delle manutenzioni straordinarie •
- **garanzie** sui **consumi** energetici •



## la "bilancia" dell'amministrazione locale



- **FABBISOGNO ABITATIVO** •
- **SOCIAL HOUSING** •

- **VALORE ECONOMICO** •
- **RESIDENZA & SERVIZI** •

dalla **"bilancia"** alla **"ricetta"**

**trovare il "mix" ottimale** in termini  
**sociali-economici-urbanistici**



- SOCIAL HOUSING •
- RESIDENZA •
- SERVIZI •

**gli strumenti da attivare**

- **analisi territoriali** •
- **indagini sul mercato immobiliare** •
- **mappatura delle nuove costruzioni residenziali** •



## nuove opzioni per le amministrazioni locali

- disporre di **studi di fattibilità** •
- **controlli** sulla fase progettuale e costruttiva •
  - **verifiche** sulla gestione degli immobili •
  - **sistema informatico** per la **P.A.** •



**EFFICIENZA e  
TRASPARENZA**



**Social Housing**

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

## la vendita frazionata a piccoli investitori

- **esiste** un **mercato potenziale** •
  - il **fascino** del "mattoncino" •



**Social Housing**

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010



## la vendita frazionata a piccoli investitori perchè?



## la vendita frazionata a piccoli investitori quanto?

aumento della redditività per il promotore

VENDITE FRAZIONATE	REDDITO plus INFLAZIONE
0%	2,0%
30%	3,5%
50%	5,0%

la **vendita frazionata** a **piccoli investitori**  
**come?**

- **costi contenuti** •
- **servizio "chiavi in mano"** •
- **marketing specialistico** •
- **comunicazione NON finanziaria** •



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

ESPERIENZE CONCRETE

**due interventi** in provincia di Cuneo

- **caratteristiche** •
- **marketing** •
- **risultati** •



RESIDENZA  
**ARCADIA**  
ALBA • CORSO EUROPA



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

## caratteristiche

- ubicazione** → zone periferiche di sviluppo strategico
- costi** costruzione → 1.000 / 1.080 Euro/mq.
- prezzi** vendita → 1.500 / 1.650 Euro/mq.
- efficienza** → 60% oltre legge (A e B+)
- zero costi** → postuma indennitaria decennale
- servizi** → gestione assistita / canoni garantiti



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

## marketing

- **pubblicità** sui quotidiani **NON** solo locali •
  - **materiale illustrativo** accurato •
- presenza presso **sportelli bancari** locali •
  - **telemarketing** su **NON** acquirenti •



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

## risultati

- circa **300 contatti** •
- **tasso di conversione** del **15%** •
- indice di **gradimento** oltre il **95%** •
- **70%** di **interessati a newsletter** •



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010

## Social Housing autofinanziato



Social Housing

Milano, Palazzo Turati, 20 ottobre 2010