



DISTRESSED ASSET

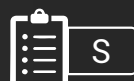
LA RISPOSTA È IL COHOUSING

*Un nuovo modo di progettare
che potrebbe scalare il mercato dei crediti incagliati*

di Marco Bolis

Le ricerche e gli scenari condivisi da diversi stakeholder individuano nel cohousing uno dei più promettenti ed efficaci driver nell'ambito della rigenerazione urbana. Attraverso la valorizzazione dei **distressed asset** delle banche, il cohousing potrebbe infatti diventare uno dei modelli vincenti per ipotizzare un nuovo modo di concepire il mercato immobiliare, fornendo da un lato soluzioni vincenti per gli operatori economici e dall'altro assicurando crescita economica e culturale, alta qualità della vita e limitato impatto sull'ambiente delle aree urbane da rigenerare. La sfida è quindi quella di attivare ampie e innovative forme di collaborazione tra gli operatori immobiliari in grado di trasformare i distressed asset in "cluster creativi" capaci di attivare la necessaria filiera tra iniziative economiche e infrastrutturali per realizzare progetti innovativi.

I "distressed asset" sono beni messi in vendita (solitamente a basso costo) in quanto i proprietari si trovano costretti a venderli. Le ragioni possono essere diverse, dal fallimento all'eccessivo indebitamento.



I dati sui crediti bancari incagliati garantiti da immobili sono noti: l'esposizione complessiva del sistema bancario nei confronti del settore immobiliare – secondo un report di Morgan Stanley – è stimata in 126 miliardi di euro, di cui 26 miliardi riferiti a distressed asset. Si tratta, complessivamente, di una cifra significativa che pesa sulle attività del settore creditizio. La vendita in massa degli asset sottostanti i crediti sofferenti non è fattibile se non in tempi lunghi. Al momento risulta che le banche abbiano mantenuto praticamente invariato il valore di questi asset e, salvo qualche caso isolato, non abbiano svalutato gli immobili detenuti per non determinare disequilibri degli indici patrimoniali bancari. D'altra parte, non si possono mettere in circolazione in tempi troppo brevi asset rilevanti con un forte sconto dalle banche poiché questo rischia di far crollare i prezzi degli immobili mettendo così in crisi larga parte del settore. La stessa Banca d'Italia ha espresso preoccupazione per l'impatto sui bilanci, anche alla luce della valutazione corretta o meno, mentre le banche stesse, ovviamente, non vedono di buon occhio la svendita dei beni immobili in portafoglio. Ad ogni modo, la massa di immobili legata ai distressed asset sta tornando gradualmente al mercato tramite la determinazione di valori condivisi e grazie all'attività professionale di operatori e fondi specializzati nella gestione. I venditori e le banche hanno conferito i distressed asset in fondi che, in fattivo dialogo con gli operatori, cercano di salvaguardare i valori iscritti a bilancio nel tentativo di mantenere un equilibrio che eviti distorsioni troppo dirompenti per il mercato.



PERSONA



MARCO BOLIS

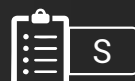
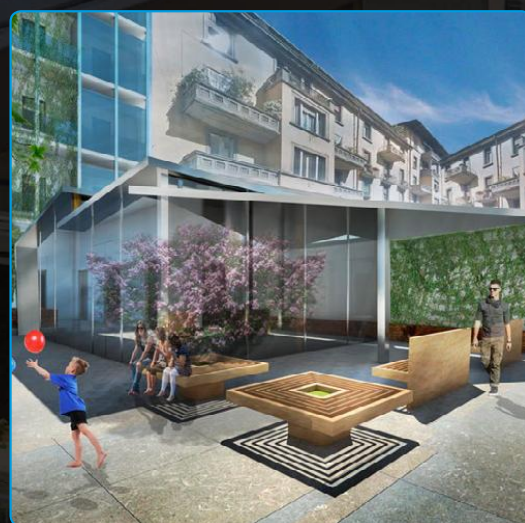


SOCIETÀ

NewCOh
Il cohousing in Italia

NEWCOH

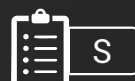
COventidue, cortile





COventidue, appartamento

In questo contesto si inserisce la possibile grande novità del cohousing, modello abitativo già sviluppato soprattutto nel Nord Europa e Stati Uniti, che rivoluziona il processo dal momento che tutto inizia dalla valutazione di un progetto immobiliare messa a disposizione della stessa community che lo svilupperà e lo utilizzerà come utente. Tale community (ad esempio, il gruppo promotore di "cohousers") partecipa attivamente allo sviluppo di un concept, andando a incidere da subito su ogni passaggio del progetto tramite la "progettazione partecipata". Ogni singolo progetto di cohousing parte solo con l'adesione preventiva e definitiva (sia contrattuale che economica) dei futuri abitanti, con ciò spostando la committenza dall'impresa immobiliare all'utente finale. La "regia" del processo viene effettuata dalla società che ha valutato preventivamente l'effettiva fattibilità e che l'ha resa pubblica assieme al progettista, mentre i cohouser sono gli attori principali che determinano ogni fase del singolo progetto.





Prima ancora dell'acquisto immobiliare, quindi, le persone si aggregano intorno a un progetto, sulla base di una visione comune di qualità della vita collaborativa. Anche per il progettista ciò significa uno spostamento della committenza dall'impresa immobiliare all'utente finale. Diversamente dal recente passato, lo stesso progettista si assume un rischio d'impresa nella fase di esplorazione preliminare, ma una volta definito con successo il percorso di progettazione partecipata e di adesione contrattuale

dei cohouser, ha la certezza di ottenere tutto il compenso pattuito, elemento sempre più aleatorio nei progetti tradizionali. Va inoltre rilevato che, in questo modo, vengono eliminati alla radice molti oneri finanziari insiti nel processo edilizio, sia perché tutto si decide prima del cantiere – dal momento che il progettista parla direttamente e preventivamente con l'utente finale – sia perché il progetto parte con i futuri cohouser già presenti (il rischio di invenduto tipico dei progetti tradizionali viene praticamente annullato), sia perché le forniture vengono gestite in modo diretto.

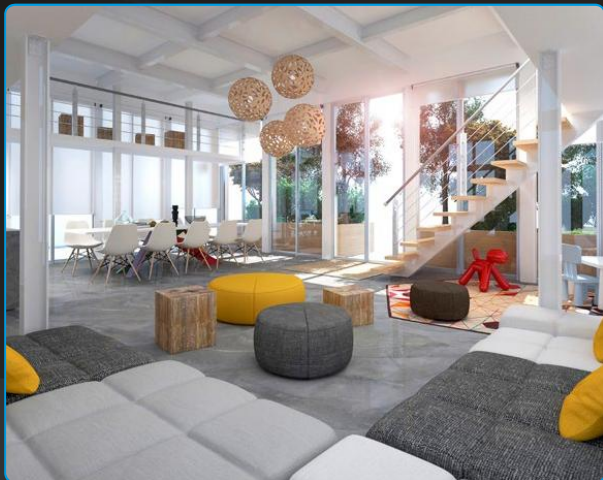
Apripista e primo esempio operativo di acquisto di un distressed asset si è verificato di recente nell'ambito del progetto di cohousing **COventidue** a Milano (Corso XXII Marzo, 22) dove un palazzo in stile liberty era stato conferito dal Comune di Milano – assieme ad altri immobili – in un fondo immobiliare preso in carico per la vendita dalla SGR di una banca. Dopo alcune aste andate deserte, l'immobile è stato acquistato a un valore ritenuto congruo per i cohousers di COventidue (55 famiglie costituite in gruppo promotore, pari a oltre il 90%), con soddisfazione anche per il venditore. In buona sostanza, un immobile che non aveva alcun appeal è stato re-immesso sul mercato ed è diventato parte di un importante modello di business che elimina a priori i rischi di invenduto e procede grazie a criteri di sostenibilità totale (economica, ambientale, energetica).

Il progetto COventidue di Milano è stato presentato in una puntata della trasmissione "Progetti" dallo stesso Marco Bolis insieme all'architetto Leopoldo Freyrie e da Massimo Villa di BTicino.

[**GUARDA IL VIDEO**](#)



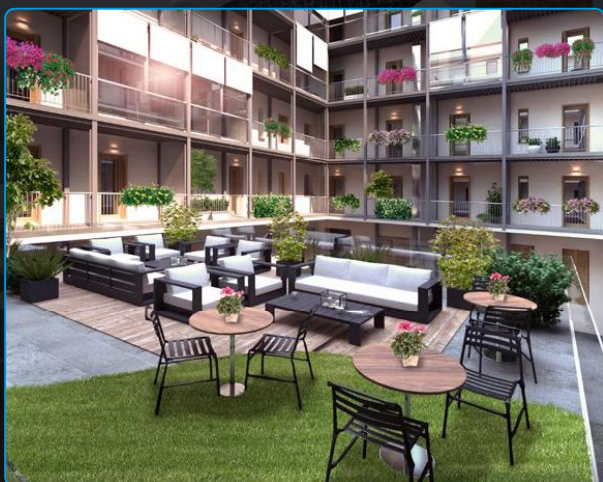
COventidue, padiglione comune



COventidue, coworking



COventidue, terrazza comune



In pratica, si è dimostrato che fra i pochi operatori immobiliari al momento in grado di assorbire l'offerta di distressed asset, quelli che adottano il modello di business del cohousing appaiono tra i più qualificati e in grado di risolvere a monte il problema della liquidità necessaria all'acquisto di quegli immobili. Il moltiplicarsi di queste iniziative, sicuramente ricercate e ben accette da una vasta porzione di potenziali utenti (ad esempio, la community www.cohousing.it raggruppa già oltre 22.000 famiglie), provocherebbe un importante circolo virtuoso di assorbimento. Per attivarlo sarebbe quindi necessario che tutti gli operatori coinvolti, in particolare le banche e i fondi specializzati, accompagnassero in questi progetti i promotori del cohousing, lavorando in sinergia e sottoscrivendo impegni che consentano il raggiungimento degli obiettivi di ciascuno. In tale modo si potrebbe sollecitare il mercato e verificare le risposte, senza rischi preventivi, come dimostrato nel progetto apripista. Accettando il salto culturale e imprenditoriale, il modello di business del cohousing – pur tra i molti esistenti – aggiunge opportunità ai venditori e restituisce un vantaggio competitivo anche all'utenza finale che è l'unica in grado di assorbire l'offerta.

