

Corporate housing. Si diffonde uno strumento già utilizzato all'estero per gli executive in trasferta

Case su misura per i manager

di **Giovanna Mancini**

Le richieste sono le più diverse. C'è il top manager che ha bisogno di un appartamento ampio ed elegante dove far accomodare i propri ospiti. O il dirigente medio, che cerca uno spazio anche piccolo ma dove assicurarsi comunque un po' di privacy e magari poter cucinare per sé senza andare ogni sera al ristorante. O ancora c'è chi, in viaggio di lavoro per periodi medio-lunghi, decide di portare con sé l'intera famiglia.

Per rispondere a tutte queste esigenze nasce il corporate housing, una formula abitativa da tempo in uso nei Paesi anglosassoni e che anche in Italia sta prendendo sempre più piede. Si tratta in sostanza di agenzie, o network specializzati, che gestiscono e offrono non solo alloggi per i manager in viaggio d'affari, ma anche tutti i servizi che possono essere di loro utilità, dalla pulizia delle stanze alla lavanderia, dal collegamento Internet all'assistenza tecnica.

I vantaggi rispetto all'affitto di un appartamento attraverso un contratto di locazione tradizionale sono soprattutto pratici, più che economici: non c'è dubbio infatti che i canoni "normali" sono mediamente più convenienti. Ma la rigidità dei contratti di locazione nel nostro Paese scoraggia i proprietari a dare in affitto i propri immobili per un solo anno o addirittura meno (la durata media di soggiorni di lavoro va da una settimana a qualche mese).

Al tempo stesso, per un'azienda è spes-

A GONFIE VELE

Tra i principali clienti ci sono gli stranieri che lavorano in Italia oppure soggiornano nel nostro Paese per brevi periodi durante le fiere o i convegni

so difficile prevedere con esattezza per quanto tempo i suoi dipendenti avranno bisogno di utilizzare una determinata resi-

denza. Quanto ai brevi viaggi d'affari (in occasione di meeting, ad esempio, oppure esposizioni fieristiche, non superiori dunque alla settimana), il corporate housing offre una convenienza economica rispetto all'albergo, nonché una maggiore

privacy. Molte agenzie, infatti, forniscono ai manager anche spazi adibiti a ufficio o a piccole sale riunioni.

Nel nostro Paese, tra le non molte società attive nel settore, **Faldis** è una delle pioniere, nonché quella con il portafoglio di immobili più consistente. Fondata nel 2002 dall'allora 29enne Piero Martani, **Faldis** offre a dirigenti italiani - e soprattutto stranieri - un portafoglio di 550 appartamenti nelle principali città, da Milano a Roma, da Torino a Bologna, da Firenze a Venezia, fino a Catania. All'estero gestisce 120 appartamenti tra Parigi, Bruxelles e Francoforte. Il piano d'espansione prevede nuove sedi in molte città minori italiane e, oltre confine, a Londra e Amsterdam.

«I nostri clienti sono in gran parte stranieri - spiega il presidente Martani -, soprattutto inglesi e statunitensi, ma anche tedeschi e francesi». La città più richiesta è Milano, come del resto è prevedibile, in particolare in occasione di fiere, incontri d'affari e raduni internazionali.

Lo schema utilizzato è semplice: **Faldis** gestisce per conto di terzi un certo numero di appartamenti, che vanno dal monolocale al trilocale e oltre, tenendo per sé il 25-40% dell'affitto (a seconda della città) e consegnando il resto ai proprietari. I canoni (comprensivi delle utenze) sono ovviamente i più diversi. A Milano si parte dai 1.400-1.600 euro al mese per un monolocale in centro, per arrivare ai 2.000-3.200 euro degli appartamenti più grandi. La metropoli più cara è però Roma, con prezzi dai 1.700 ai 2.400 euro mensili per un monolocale, fino ai 2.200-5.200 dei trilocali o più. La location degli immobili è sempre strategica per gli utenti, ovvero nei pressi di stazioni, sedi fieristiche o centri direzionali.

«Il costo degli affitti è molto variabile - conferma Alessandro Wilke, amministrato-

re di Myland, che propone 50 appartamenti, tutti nel capoluogo lombardo -. Dipende non solo dalla durata del soggiorno o dalla zona in cui si trova l'appartamento, ma anche dal periodo dell'anno richiesto».

Agli antipodi rispetto all'industria turistica, infatti, il business delle case per manager considera "bassa stagione" i periodi estivi e festivi. Ma in gennaio, tempo di fiere e sfilate, Milano pullula di manager e imprenditori disposti a pagare, per il proprio soggiorno, una media di 1.500-2.500 euro al mese, oppure circa 1.000 euro a settimana.

I clienti? «Stranieri, soprattutto - dice Wilke, che fa questo mestiere da molti anni -: sebbene il mercato stia crescendo anche nel nostro Paese, gli italiani tendono ancora a tirarsi indietro quando sentono il prezzo. Eppure nei confronti di un albergo i costi sono vantaggiosi, mentre rispetto a un affitto tradizionale c'è la convenienza della flessibilità dei contratti e di spazi più ampi». Myland, attraverso Milan apartments, gestisce circa 50 abitazioni, alcune di proprietà, altre in gestione, e su queste trattiene il 50 per cento.

Tutti in gestione, invece, gli otto appartamenti proposti da Glamour apartments, situati nelle location più prestigiose di Milano (dal Quadrilatero della moda a Corso Venezia) e arredati con mobili e accessori di design. «Di solito - spiega il direttore amministrativo Stefano Scarsi - i nostri clienti si fermano una settimana e noi forniamo tutti i servizi che offrirebbe un albergo». Quanto ai costi, si va da un minimo di 200 euro al giorno per l'appartamento più piccolo (un monolocale con angolo cottura di 40 mq) alle 700 euro al giorno in alta stagione per la casa più grande (un trilocale di 90 mq).

Di alto livello è anche l'offerta di Gentili&Roy, la nuova società nata da una partnership tra **Faldis** e Windows on Italy, che propone appartamenti di pregio nelle zone centrali di Milano, Roma, Firenze, Torino, Bologna e Parigi. In tutto 40 residenze in location come Piazza Duomo, Piazza di Spagna, Piazza della Signoria, Place des Voges, affittate a cifre tra i 900 e i 1.800 euro per un week-end, fino a un massimo di 4-15mila euro al mese.

giovanna.mancini@gmail.com

GLI AFFARI IN CIFRE

2002

L'anno

In Italia le prime agenzie di corporate housing risultano nate cinque anni fa. Oggi sono mezza dozzina.

15mila

Il canone

Gli appartamenti più esclusivi, situati nel centro, possono costare fino a 15mila euro al mese. Un trilocale nel centro di Milano arriva a 3.200 euro al mese.

550

Le residenze

Una delle agenzie pioniere del settore in Italia, **Haldis**, ha in catalogo 550 abitazioni, di cui 120 all'estero. Myland, attiva anch'essa dal 2002, ne ha una cinquantina, tutte a Milano.

1

Settimana

I manager di passaggio affittano questi appartamenti per periodi che oscillano da pochi giorni a un anno. Ma la durata più diffusa è di una settimana.

