

**IL BOOM/** Con 24 miliardi di euro, il mercato italiano è ancora distante da quello più maturo del Regno Unito (121 miliardi) ma è in grande espansione. Il ruolo delle coop

# Salto in avanti per i servizi immobiliari

Il settore si è rimesso in moto. La joint venture tra Pirelli Re e Intesa Sanpaolo cerca un partner estero. E in Italia il settore cresce anche perché c'è un grande potenziale stimato dall'Ifma in circa 40 miliardi di euro. Non è sempre facile per le imprese comprendere i benefici

ADRIANO BONAFEDE

**Roma**  
Il facility management si è rimesso in moto. Una delle più grandi aziende italiane del settore, Pirelli Re Integrated Facility Management, controllata pariteticamente da Pirelli Real Estate e da Intesa Sanpaolo, sta cercando un partner industriale internazionale. Proprio recentemente Intesa Sanpaolo è salita dal 49 al 50 per cento, come prevedeva l'opzione in suo possesso al momento in cui fu creata la società nel 2007. La ricerca adesso di un nuovo partner industriale estero dimostra la voglia di crescere in Europa per un'azienda come Pirelli Re che in questi ultimi mesi ha enormemente aumentato la sua presenza nel Vecchio continente, a cominciare dalla Germania e dall'Est Europa. Evidentemente serve adesso un operatore di facility management più tarato su una misura europea.

**Al secondo posto troviamo la Germania con un mercato da 35 miliardi di euro**

euro (circa il doppio dell'anno precedente, grazie anche all'acquisizione di Ingest), con un risultato operativo di 67,6 milioni contro i 16 dell'anno prima.

Come si vede, anche da queste cifre che riguardano uno dei primi operatori italiani, la crescita del settore è stata tumultuosa ed è anche questo uno dei motivi che hanno spinto Pirelli Re alla ricerca di un nuovo partner industriale estero. Del resto l'Italia è stata finora se non il fanalino di coda certamente molto indietro ad altri paesi europei su questa relativamente nuova in-

dustria dei servizi immobiliari. Secondo un recente studio di Iperion, il mercato nei cinque principali paesi europei ammonta a circa 222 miliardi di euro. La fetta più grossa è quella in mano al Regno Unito, con 121 miliardi, e non c'è da

meravigliarsi perché il facility management è nato proprio nei paesi anglosassoni e da lì si è poi espanso altrove. Al secondo posto, ma molto distante da quei livelli, troviamo la Germania, con 35 miliardi circa. Al terzo la Francia, con 27 miliardi. Al quarto l'Italia, con 24 e al quinto la Spagna con 15.

Il mercato potenziale per le facility aziendali è però in Italia assai più alto. Una stima prudente dell'Ifma Italia (l'associazione delle imprese del settore) dice che vale circa 40 miliardi di euro. La percentuale media di esternalizzazione dei servizi nei diversi settori di domanda è pari al 59 per cento, con notevoli differenze per i diversi segmenti di domanda. La domanda effettiva è stimata dunque in 22,97 miliardi di euro e il 41% della spesa dei servizi rappresenta il mercato aggredibile. C'è dunque molto spazio per crescere ancora in Italia.

**NUOVE POSTAZIONI: COSTO UNITARIO DELLA PROGETTAZIONE** in euro



**LA SPESA PER GLI ADDETTI ALLA GESTIONE** in euro



**I METRI QUADRATI PER CLIENTE INTERNO**



Le più grandi aziende del settore presenti in Italia sono Pirelli Re Integrated Facility Management che con il balzo effettuato nel 2007 (grazie anche all'inclusione di Ingest, l'ex unità del gruppo Fiat attiva nei servizi di facility in Francia e Polonia) dovrebbe essere ormai al secondo posto. Al primo posto si trova il Consorzio nazionale servizi della lega Coop con 454 milioni di euro (dati 2006) e al terzo un'altra azienda del mondo cooperativo, Manuten-tecoop con 384 milioni (2006). Molto attive due aziende francesi, Siram e Elyo, che potrebbero nel prossimo futuro fondersi in

un'unica realtà. Ci sono poi Manital e Astrim.

La crescita del settore incontra al momento diversi ostacoli. La maggior parte di essi deriva dalla difficoltà nel definire, e comunicare all'esterno, i confini dell'area di competenza del facility management. Come fa notare Roberto Franciosi, presidente di Ifma Italia: «Ancora oggi molte

aziende pensano che questa disciplina si riferisca alla semplice erogazione di servizi, come ad esempio manutenzione o pulizie. E un concetto profondamente errato. In realtà il facility management è un'entità estremamente complessa e multidisciplinare. Chi riveste la figura del facility manager deve possedere grandi capacità di problem solving, di

progettazione, di gestione del cambiamento, nonché solide competenze economico-finanziarie. Soprattutto, deve essere in grado di interpretare le necessità e gli obiettivi della sua azienda. L'organizzazione è destinata ad ampliarsi in un prossimo futuro o preferirà diminuire le proprie dimensioni per essere più flessibile? Vuole trasmettere un'imma-

gine moderna o più legata alle tradizioni? Il facility manager deve essere sempre in grado di rispondere a quesiti di questo tipo e, di conseguenza, proporre strategie di gestione dei servizi e degli immobili in grado di supportare i piani attuali e futuri dell'azienda.

È evidente che il taglio dei costi ha un'importanza rilevante, soprattutto in momenti di stagna-

zione economica come quelli attuali, tuttavia Mariantonietta Lisen, Direttore Generale di Ifma Italia, sottolinea che «il semplice risparmio sulla spesa relativa ai servizi non solo non è sufficiente, ma diviene controproducente se rappresenta l'unico obiettivo dell'organizzazione. Se al taglio dei costi corrisponde un decadimento della qualità dei servizi, gli effetti possono essere disastrosi. Il vero risparmio per un'azienda deriva da un ambiente di lavoro nel quale la produttività dei dipendenti viene incrementata al massimo e questo si può ottenere solo con dei servizi di qualità. Non solo. Se i prezzi dei servizi scendono al di sotto di una certa soglia è evidente che qualcuno, all'interno della catena dei subfornitori, non sta rispettando le regole di sicurezza e di salvaguardia dei lavoratori. Farsi tentare da un'offerta sospettosamente conveniente, perciò, non può che portare enormi problemi nella fase di esecuzione del contratto».

“  
Al di sotto  
di un certo  
prezzo  
non si può  
andare, o  
i subfornitori  
non saranno  
in regola  
”

L'offerta di servizi di facility management è classificata dall'Ifma secondo la tipologia di prestazione. In Italia ci sono tre tipologie di operatori: A) Fornitori di prestazioni mono o multiservizio: sono soggetti che erogano prestazioni relative ad uno o più servizi (manutenzione, pulizie, verde, ecc.); B) Gestori di servizi specifici: si tratta di soggetti che gestiscono in toto particolari servizi quali gestione documentale, flotte auto, spazi, ecc.; C) Global Outsourcer: sono operatori in grado di gestire servizi appartenenti alle tre macroaree (edificio, spazi, persone) direttamente con personale proprio e/o mediante ricorso al mercato.



Il facility management viene spesso associato soltanto alla sola erogazione dei servizi. Ma questo è soltanto l'ultimo anello della catena, importante ma forse anche meno di quelli precedenti. Prima bisogna pensare, organizzare, definire l'ambito di intervento dando i giusti consigli alle imprese ma ascoltando le loro esigenze.