



Real Estate Management

Livit AG  
Altstetterstrasse 124  
Postfach  
8048 Zürich  
Telefon 058 360 33 33  
Fax 058 360 32 91  
www.livit.ch

**Spesso gli immobili vengono trascurati e tanto i proprietari quanto gli utenti non riconoscono quali opportunità di sviluppo e quali potenzialità si nascondano in essi. Una consulenza strategica permette di individuare queste opportunità e di tradurle in valore aggiunto per il cliente.**

La Livit AG è una delle due aziende leader nel ramo della gestione che, in futuro, ambisce ad affermarsi come unico referente del settore immobiliare.

Il mercato immobiliare è in movimento e la gestione deve far fronte a sempre nuove esigenze e richieste. Lo stesso vale per il servizio assistenza, dove le stesse esigenze dei clienti sembrano evolversi. Livit assiste da più di due anni il monastero di Einsiedeln, cui offre con successo servizi di gestione e consulenza, importando esperienze consolidate di progettazione e consulenza strategica.

Oltre che sulla gestione amministrativa e sulla gestione affitti, la gestione moderna si fonda anche sui molteplici servizi di consulenza. Il cliente si aspetta un servizio completo distribuito lungo l'intero ciclo di vita dell'immobile che, parallelamente alle diverse fasi, offra soluzioni su misura da un'unica fonte. I servizi di consulenza rientrano necessariamente nell'offerta, se si vuole promuovere all'esterno l'immagine di un'agenzia immobiliare leader del mercato.

Il servizio di assistenza Livit include mediazioni, consulenza immobiliare, stime/perizie e da poco anche la consulenza strategica.

Nell'ambito della consulenza strategica pratichiamo molteplici attività in qualità di generalisti. Ciò ci permette di soddisfare in modo flessibile i desideri dei nostri clienti. Sotto la direzione della consulenza strategica possiamo infatti elaborare progetti interdisciplinari ricorrendo al know-how interno. Nella fase iniziale di sviluppo di un progetto non siamo più vincolati alla collaborazione con architetti esterni, ma possiamo fare affidamento sugli specialisti del nostro reparto di consulenza strategica. Data l'ampia diversificazione delle prestazioni offerte, il potenziale di mercato della consulenza strategica è superiore alla media.

Lo spettro dei nostri servizi in questa area è molto esteso e la lista che segue non è esaustiva:

- Due Diligence, Second Opinion (valutazione di progetti e fabbricati già esistenti)
- Rappresentanza del committente e gestione di progetti impegnativi di nuove costruzioni e ricostruzioni
- Studi di fattibilità inerenti all'elaborazione di progetti, pianificazione strategica
- Analisi di redditività, calcolo della rendita
- Individuazione di utenti e gestori, inchieste tra gli utenti, stime del valore d'uso
- Massimizzazione della catena di creazione di valore
- Individuazione degli investitori, individuazione del gruppo target, utilizzi intermedi
- Consulenza su organizzazione e procedure, programmazione del lay-out delle superfici, prospetto dei locali
- Assistenza per concorsi e contratti di studio nell'ambito della progettazione
- Assistenza per mutazioni riguardanti il diritto di progettazione, disposizioni edilizie speciali, ristrutturazioni e progetti di costruzione
- Realizzazione di prodotti interdisciplinari in collaborazione con la gestione affitti e il reparto mediazioni: analisi di mercato e degli edifici



Livit bietet Bewirtschaftung, Erstvermietung, Handel, Bautreuhand, Schätzungen, Expertisen und Strategieberatung in Basel, Bern, Chur, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Neuenburg, Solothurn, St. Gallen, Zürich.

La consulenza strategica è un processo concomitante che riguarda un proprietario o un utente e il suo immobile, indipendentemente dalla fase vitale in cui si trova l'immobile in quel momento. Per strategia si intende il perseguimento mirato in un'ottica a lungo termine di una situazione vantaggiosa o di un obiettivo, laddove nel senso più ampio la strategia si riferisce a obiettivi di ordine superiore. L'obiettivo di una strategia è definire un procedimento orientato al futuro nei confronti dell'immobile.

Purtroppo, in molti casi si decide di investire capitale senza che sia stata prima delineata una strategia chiara e senza tener conto della situazione finanziaria, il che può tradursi in dati tutt'altro che positivi. Gli immobili non sono soltanto una spesa, bensì contribuiscono in modo considerevole alla creazione del valore di un'impresa. Il proprietario investe del capitale e si aspetta che il suo investimento si traduca in profitti e in un accrescimento del valore. Quest'ottica "total return" rende gli immobili simili ad altri investimenti di capitale. Va però considerato che nel caso degli immobili la creazione di valore è di regola un processo a lungo termine. Pertanto una strategia immobiliare deve essere sviluppata in modo tale da poter essere facilmente adeguata a condizioni di base che possono variare nel tempo.

Come tutti i beni materiali, anche gli immobili hanno bisogno di cura, se se ne vuole preservare il valore: a tal fine è indispensabile una programmazione di lungo periodo, fondata su una strategia immobiliare in cui vengano delineati obiettivi a lungo termine e misure volte alla loro realizzazione. In questo modo, in futuro sarà possibile garantire un maggiore sviluppo degli immobili e assicurare che questi siano gestiti conformemente alle esigenze del mercato. Se manca una simile strategia, il proprietario corre il pericolo di fare l'investimento sbagliato. In questo senso, vanno definiti con precisione i parametri per la realizzazione della strategia immobiliare così delineata. Una stretta collaborazione tra la gestione e la consulenza strategica può far sì che anche la budgettizzazione relativa alla manutenzione venga eseguita con una precisione decisamente maggiore. Grazie agli indicatori aziendali e al loro confronto con i dati del mercato è possibile effettuare una valutazione individuale dei beni immobili, che a sua volta può influire sulla strategia stessa.

Negli ultimi anni molte imprese hanno riconsiderato la propria strategia immobiliare, concentrandosi a seconda dei casi sulle loro competenze principali o sulla massimizzazione dei profitti. Oggi gli immobili vengono venduti per ottenere maggiore flessibilità e liquidità. Molti servizi che hanno a che fare con la gestione vengono esternalizzati. Nella strategia aziendale vanno quindi regolate anche le questioni inerenti alla fornitura interna o esterna dei vari servizi (manutenzione, esercizio ecc.).

L'attuazione della strategia fino al livello operativo può avvenire tramite l'uso di Balanced Scorecards, un metodo che si fonda sull'analisi degli indicatori. La strategia aziendale influisce direttamente sulla strategia immobiliare, il cui obiettivo è quello di dotare l'azienda di un orientamento a lungo termine rispetto agli immobili propri o di altri.

La rilevanza degli indicatori dipende dalla strategia immobiliare. Con la documentazione "Indicatori nella gestione immobiliare", ad opera dell'associazione

svizzera architetti e ingegneri (SIA) e dell'associazione amministratori fiduciari del settore immobiliare (SVIT), sono stati compiuti dei primi progressi nel processo di standardizzazione degli indicatori per la parametrizzazione di costi e superficie. In passato la gestione e la gestione dati sono state spesso trascurate nel settore immobiliare. Eppure l'analisi attenta degli indicatori necessari rappresenta un importante fattore di successo. L'elaborazione dei dati fondamentali può portare ad un aumento repentino dei costi. I comuni sistemi di indicatori che si estendono dal livello strategico a quello operativo rappresentano un presupposto importante per la realizzazione della strategia immobiliare, ma non si può tuttavia prescindere dall'interpretazione.

Quando si tratta di prendere decisioni sostenibili i dati e gli indicatori relativi ai profitti, ai costi e al massimo utilizzo sono di primaria importanza.

La strategia immobiliare così sviluppata fornisce un modello guida, dei principi operativi e degli obiettivi strategici per la gestione degli immobili. Essa offre il quadro a lungo termine cui si ispira la gestione immobiliare. La strategia immobiliare assicura che i servizi della gestione immobiliare non siano in contrasto tra di loro, ma siano piuttosto orientati al raggiungimento di obiettivi comuni.

La messa a punto della strategia aziendale e immobiliare si svolge a livello strategico. La sua realizzazione operativa avviene invece a livello amministrativo. Nella strategia immobiliare l'impresa definisce la sua impostazione strategica in ambito immobiliare sotto diverse prospettive. Fondamentalmente si tratta di chiarire se c'è una reale esigenza di proprietà, se in pratica i vari servizi devono essere forniti internamente o esternamente all'impresa.

Esempi: immobili che non sono fondamentali per l'azienda vengono gradualmente ceduti, l'utilizzazione delle superfici viene ottimizzata, si accresce il valore di terreni non edificati attraverso specifiche strategie di sviluppo immobiliare.

Per molti attori del settore edile riflessione e azione si limitano al lasso temporale che va dalla progettazione al conteggio finale. Ma questa è soltanto una parte del tutto. Tutte le fasi vitali di un'opera edile devono essere contemplate. Gli edifici devono essere in grado di soddisfare anche i requisiti futuri, di cui oggi ignoriamo l'esistenza. L'analisi del ciclo vitale è di primaria importanza in quanto annualmente i costi di esercizio e di manutenzione ammontano al 4-6% del valore di un edificio.

La gestione professionale di un'area così come l'ottimizzazione del portafoglio aprono alle imprese possibilità strategiche e finanziarie del tutto nuove, permettendo in tal modo la creazione di valore aggiunto. In questo senso un investimento finanziario preventivo nello sviluppo di una strategia immobiliare da parte del proprietario di un terreno è essenziale e darà i suoi frutti in futuro.

Grazie alla sua consulenza strategica Livit offre soluzioni personalizzate in quanto a posizione, modalità di utilizzo, dimensioni e performance. Ottimizziamo portafogli esistenti sotto il profilo architettonico, legale ed economico. Adottiamo un procedimento globale, orientato ad un percorso di sostenibilità, senza mai perdere di vista il mantenimento del valore dell'immobile grazie ad un processo di ottimizzazione della catena di creazione di valore durante l'intero periodo di



Real Estate Management

Seite 4

utilizzo e di investimento. Il costante allineamento alle esigenze dei clienti ci permette inoltre di garantire la creazione di un valore aggiunto duraturo.

Livit AG  
Real Estate Management  
Nicolas R. Andersen  
Responsabile Consulenza Zurigo