

Convegno Sercomated: +60% di abitazioni ristrutturate nel 2017 anche grazie all'online

ilcommercioedile.it/convegno-sercomated-60-di-abitazioni-ristrutturate-nel-2017-anche-grazie-allonline/

Redazione Il Commercio Edile



“Gli effetti della rivoluzione digitale sulla filiera della ristrutturazione edile” è il titolo del **Convegno Nazionale di Sercomated** che si è svolto nella sede di Confcommercio a Milano e che è stato condotto dalla giornalista del Tgcom24 Claudia Vanni.

Nel 2017 sono state ristrutturate il 60% di case in più e gli investimenti per riammodernare le abitazioni sono raddoppiati raggiungendo quota 46,5 miliardi di euro nel 2017. In questo contesto – fotografato dal **direttore generale di Scenari Immobiliari Francesca Zirnstein** e dove salta all’occhio anche il -82% dei permessi di costruire (calati da 250mila a 45mila dal 2007 al 2017) – **il digitale sta iniziando a giocare un ruolo sempre più importante**. Se ne è parlato oggi nel corso del quarto convegno nazionale di

Sercomated dal titolo "Gli effetti della rivoluzione digitale sulla filiera della ristrutturazione edile", che si è svolto nella sede di Confcommercio a Milano e che è stato condotto dalla giornalista del Tgcom24 Claudia Vanni.

«Nel mondo ci sono 1,7 miliardi di persone che comprano online, 300 milioni sono in Europa, 500 milioni in Cina. Gli acquisti online dei consumatori italiani – ha raccontato **Giulio Finzi, segretario generale Netcomm Consorzio del commercio elettronico italiano** – ammontano a **23,6 miliardi di euro (+17%) nel 2017, per la fine 2018 prevediamo che raggiungeranno quota 27 miliardi, con una crescita del 15-20%**». Lo scorso anno, prosegue Finzi, **il tasso di penetrazione online 5,7% del totale retail**. Sono 22 milioni gli italiani che comprano online, più di 16 milioni una volta al mese, e la spesa media annua online è di 1.357 euro a testa. L'e-shopping si fa da smartphone per il 25% degli acquisti, nel 2013 era il 4% e per l'anno corrente ci si aspetta che salgano ancora: gli acquisti mobile dovrebbero raggiungere almeno la quota del 30%. «Il commercio tradizionale non esiste più – prosegue Finzi – o meglio se è gestito come se non ci fosse internet ha già chiuso. Ma **non esiste nemmeno più nemmeno l'e-commerce separato dal resto, perché oggi siamo nell'era dell'omnicanalità. Chi la fa, vince, perché l'utente vuole poter comprare a qualsiasi ora con lo smartphone**». Vale anche per la ristrutturazione in edilizia? Sicuramente, conclude Finzi: «In questo scenario, **i marketplace giocano un ruolo strategico**».

Ed è proprio un marketplace studiato ad hoc per l'edilizia Archiseller, nato in seno a Edilportale e a cui hanno aderito grandi realtà del mondo della distribuzione come BigMat e Made. «Da un sondaggio di Edilportale ancora in corso – fa sapere **Ferdinando Napoli, co-founder di Archiseller** – emerge che **il primo driver di acquisto via e-commerce di prodotti edili è la convenienza. Altro driver importante è il risparmio di tempo, seguito dal fatto che amplia la possibilità di scelta**, quindi la possibilità di accedere a un numero molto più ampio di brand rispetto a quelli presenti in un normale store di edilizia».

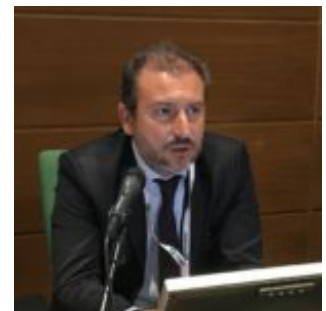
Ma l'e-commerce in edilizia ha sempre fatto fatica a decollare, perché? «**L'edilizia ha delle problematiche "fisiologiche" che ostacolano l'e-commerce** – spiega Napoli –. Si tratta di problematiche di logistica e di posa in opera, ma anche legate



Francesca Zirnstein, direttore generale di Scenari Immobiliari



Giulio Finzi, segretario generale Netcomm



Ferdinando Napoli, co-founder di Archiseller

alla figura del prescrittore verso il b2b e il b2c (ossia chi prescrive un materiale non è poi quello che lo acquista)». In questi anni in Italia sono stati fatti dei tentativi di ecommerce in edilizia: «In generale – fa sapere il co-founder di Archiseller – l’approccio è stato quello di creare un proprio sito ecommerce, scontrandosi con la gestione di tutti i contenuti, in altri casi utilizzando marketplace come Amazon, che però non è una piattaforma specializzata in edilizia». Ed è qui che arriva Archiseller. **«Archiseller coinvolge il rivenditore nel sistema di vendita online, anzitutto rispondendo a un’esigenza primaria: avere una piattaforma di ecommerce che funzioni sul sito web del rivenditore (seller platform), che permette inoltre di essere sincronizzata anche con un marketplace (seller hub).** La killer application della platform – spiega Napoli – è la possibilità di poter utilizzare il database dei prodotti di Edilportale, un lavoro che se ogni rivenditore dovesse farlo da sé comporterebbe dei costi enormi. Questa formula comporta anche **l’azzeramento dei costi di software, di content editing e management, con la garanzia di affidabilità dei cataloghi** e la possibilità di interfacciamento con altri sistemi software aziendali». Una piattaforma che promette di rivoluzionare il mercato del retail dei materiali edili, che prenderà il via tra poche settimane.

Dopo aver catturato il cliente online od offline bisogna fidelizzarlo, e qui entra in gioco TeamSystem, specializzata in software gestionali per la **digitalizzazione del business**: «La digitalizzazione è la più grande opportunità per il Paese per recuperare produttività e non si può portare avanti da soli ma in filiera, dal legislatore alle imprese ai professionisti al sistema bancario. Noi – spiega **Nicola Baraldi, marketing manager** for vertical market di **TeamSystem** – in questa filiera siamo gli abilitatori di

competitività digitale e attraverso le **strategie di open innovation che stiamo portando avanti** siamo oggi leader nelle soluzioni per digitalizzare la catena dei processi aziendali sia all’interno sia verso l’esterno: contabilità, controllo, fattura e firma elettronica, e-commerce». Un’ecommerce che induce all’infedeltà dei clienti, spiega Baraldi, «per questo è strategico fidelizzare e questo è possibile anche attraverso una serie di software di cui la nostra azienda è specializzata».



Il rapporto degli italiani con la casa? Come si sceglie, come si vive e come si trasforma? A rispondere è il nuovo osservatorio-hub sulla casa di Doxa. Anzitutto lo scenario: **il valore stimato del patrimonio immobiliare italiano è di 5mila miliardi di euro, 8 italiani su 10 sono proprietari della casa in cui vivono**, una

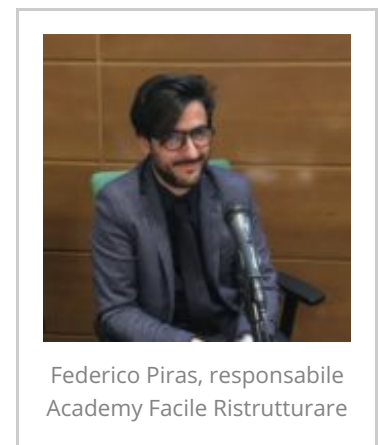
media molto al di sopra di quella europea se si pensi che questa percentuale in Francia è del 55%, in Inghilterra del 45% e in Germania del 40%. Ma non solo: 4 italiani su 10 dicono che oggi l'importanza della casa è aumentata. Perché? «Perché stiamo

vivendo un cambiamento epocale. La casa – ha spiegato **Elisa Angiola, senior researcher Doxa** – è sempre più presidiata: secondo il nostro sondaggio su un campione di 6mila italiani, il 41% passa più tempo in casa rispetto a 5 anni fa e la casa oggi è diventato un ambiente a ciclo continuo visto che il 31% degli italiani lavora da casa, il 40% nella zona living, il 20% nella zona notte». L'abitazione, quindi, è un luogo che sta diventando sempre più polifunzionale. «Vivendo maggiormente le mura domestiche – prosegue la Angiola – chiaramente gli italiani si accorgono dei **“difetti” delle proprie abitazioni e si dichiarano insoddisfatti per il 40% dell'isolamento termico, per il 39% dell'isolamento acustico, per il 35% della sicurezza e per il 26% dell'accesso a nuove tecnologie**». Parole d'ordine per il futuro saranno «sostenibilità e smart home».



Dalla teoria alla pratica per capire i nuovi attori della filiera della ristrutturazione digitale. Un esempio è **Facile**

Ristrutturare, realtà che intercetta online 4.000 progetti di abitazioni da ristrutturare all'anno e che è passata da 3 uffici, 30 progettisti e 3 milioni di euro di fatturato nel 2015 a 30 uffici, 350 progettisti e 27 milioni di euro nel 2017. A questo affianca poi **Facile Progettare, software di realtà virtuale** che consente di creare un capitolato d'appalto oltre che vedere una simulazione di come potrà diventare la propria casa con gli interventi progettati. **«Una sorta di mini BIM, che mettiamo a disposizione anche delle agenzie immobiliari, in modo che possano offrirlo come proposta a chi compra una casa che necessita di essere riammodernata»**, spiega Federico Piras, responsabile Academy Facile Ristrutturare.



Federico Piras, responsabile Academy Facile Ristrutturare

E di Bim ha parlato proprio Alberto Pavan, professore del Politecnico di Milano e responsabile scientifico del progetto Innovance, che annuncia: «Dal 2025 tutte le opere pubbliche andranno progettate in BIM, ma soprattutto **Innovance diventerà una piattaforma comunitaria con l'Italia capofila del progetto Bim europeo**». Tutto a gonfie vele quindi? «No, perché il progetto di Bim italiano, invece, non ha i fondi per essere completato», fa sapere Pavan.

E a non avere fondi, spesso e volentieri, sono anche i proprietari delle case che finiscono sul mercato degli affitti ma che necessiterebbero di una ristrutturazione. Un business interessante, di cui porta testimonianza **Edoardo Grattirola, co-founder di Sweetguest, professional co-host di Airbnb**, il famoso portale online che mette in contatto persone in cerca di un alloggio o di una camera per brevi periodi, con persone che dispongono di uno spazio extra da affittare, generalmente privati. Nata nel 2016, la start-up italiana Sweetguest si occupa della gestione degli appartamenti che finiscono su Airbnb in nome e per conto dei proprietari: attualmente sono 550 le proprietà gestite tra Milano, Firenze, Roma e Venezia. «I proprietari di queste abitazioni – fa sapere Grattirola – guadagnano il 100% in più rispetto a quanto guadagnerebbero con un affitto residenziale tradizionale. E il mercato potenziale è ampissimo se consideriamo che in Italia **ci sono 13 milioni di seconde case di cui solo 3 milioni risultano affittate. L'Italia, peraltro, è il terzo mercato Airbnb a livello mondiale**». **Più del 60% delle abitazioni proposte in gestione a Sweetguest avevano necessità di essere ristrutturate**, «ma i proprietari non avevano i fondi per farlo, così abbiamo deciso di farlo noi: si tratta di interventi piccoli, di 10-20mila euro, che ci ripaghiamo aumentando le commissioni di gestione. Perché lo facciamo?



Edoardo Grattirola, co-founder di Sweetguest, professional co-host di Airbnb

L'ospitalità turistica resta sicuramente uno dei business da esplorare per il mercato delle ristrutturazioni, come ha testimoniato anche Fabio Primerano, consigliere di giunta dell'Associazione provinciale albergatori di Milano Confcommercio: «**A Milano solo il 15% delle strutture rispondo alle esigenze della clientela. Fondamentali sono gli interventi di insonorizzazione**, l'installazione di sistemi di purificazione dell'aria, di trattamento delle acque, gestione energetica e sicurezza». Da uno studio di Scenari Immobiliari presentato un paio di giorni fa in collaborazione con Castello Sgr, i numeri parlano chiari: **nel 2017 in Italia sono state ristrutturate quasi 6mila camere d'albergo e sono state rilevate 27 nuove aperture di strutture ricettive per più di 2.370 camere.**



Fabio Primerano, consigliere di giunta dell'Associazione provinciale albergatori di Milano