

Condominio, nasce il building manager

È un professionista che non si limita a svolgere un'attività di amministrazione, ma è in grado di offrire servizi integrati agli utenti, con elevate potenzialità di sviluppo per "l'economia del condominio".

Il ruolo dell'amministratore di condominio sta evolvendo verso la figura del "building manager", professionista che non si limita a svolgere un'attività di amministrazione, ma che è in grado di offrire servizi integrati agli utenti con, inoltre, elevate potenzialità di sviluppo per "l'economia del condominio".

Groma, società di gestione e servizi integrati per il patrimonio immobiliare fondata nel 1987 dalla Cassa italiana di previdenza e assistenza dei geometri liberi professionisti (Cipag), nel corso dell'appuntamento "L'evoluzione dell'amministratore di condominio: il building manager" che si è svolto oggi a Milano, ha illustrato le potenzialità di questa "figura" e le relative ricadute economiche positive.

I VANTAGGI DELLA "GESTIONE PROFESSIONALE". Oggi il valore delle spese classiche condominiali (ristrutturazioni, riqualificazioni e manutenzioni ordinarie) raggiunge l'1% del pil, pari a circa 15 miliardi di euro. Con il passaggio da una mera "amministrazione" degli immobili alla "gestione" degli stessi e dei servizi integrati, invece, è possibile creare valore aggiunto per l'immobile, i condomini, i professionisti, e l'economia in generale, per ulteriori 20 miliardi di euro ogni anno. I vantaggi della "gestione professionale" per i soli clienti potrebbero ammontare al -10% del bilancio ordinario e +10% del valore dell'immobile.

La riforma del condominio del 2013 ha innovato profondamente il quadro, ma l'evoluzione è in ancora corso. E' prevedibile,

infatti, che nei prossimi anni i 260.000 amministratori non professionisti abbandonino il ruolo per le enormi responsabilità ed incombenze che la riforma ha introdotto. In Italia i condomini sono circa 1 milione e per i 40 mila professionisti si aprono enormi possibilità, che però non possono prescindere dalla professionalità, l'organizzazione, l'offerta strutturata di servizi, l'innalzamento degli standard qualitativi. All'estero già esistono consolidate società di capitali, multinazionali, consorzi che offrono servizi integrati di ogni genere (contrattazione ampliata con i fornitori di servizi, programmazione delle manutenzioni, introduzione del controllo di gestione, fino all'offerta di servizi di baby sitter, consegne a domicilio, fisioterapia, infermiere).

ENORMI MARGINI DI CRESCITA. “I margini di crescita in questo settore sono enormi – ha spiegato Vincenzo Acunto, direttore generale di Groma – e l'Italia non può perdere l'occasione. E' necessario che i professionisti aderiscano al network, perché è necessario presentarsi con organizzazioni strutturate in grado di competere con i concorrenti esteri, ma anche offrire servizi ad un numero di utenti elevato. Questo settore non sarà più ad appannaggio dei singoli, ma solo di network strutturati”, ha concluso.

Per Fausto Amadasi, Presidente della Cassa di previdenza dei geometri (Cipag): “l'Italia non può perdere questo treno. E' un'occasione importante che può avere ricadute positive per l'occupazione, per gli utenti, nel mercato immobiliare, come anche nei consumi e per l'economia in generale”.

[link all'articolo](#)