

Senior Living

Intervista a Patrick M. Parkinson di Real Care

di Paolo Righetti

Proseguiamo la nostra analisi sull'evoluzione dei processi immobiliari che a partire da oltre un decennio si sono affacciati sul nostro mercato con il racconto di una esperienza che rappresenta per l'Italia una assoluta novità. Con Patrick M. Parkinson di Real Care parliamo dello sviluppo immobiliare legato a nuove forme di residenza per persone over 65.

Paolo Righetti: Patrick come nasce questa tua idea innovativa di sviluppo e in che cosa consiste?

Patrick M. Parkinson: Direi che arriva da una intuizione avuta mentre osservavo un complesso abbandonato in pieno centro a Milano. Mi sono domandato cosa farei di quell'edificio? Ma me lo sono domandato partendo dal mercato, da quello che il mercato milanese e poi italiano pensavo potesse chiedere di nuovo ma allo stesso tempo utile e apprezzato.

PR: Partire dal "mercato" anziché?

PP: Quello che intendo è che spesso l'operazione immobiliare si muove partendo da presupposti completamente diversi, ovvero tipicamente il fatto di avere un'area e di avere della volumetria a disposizione e a quel punto ci si chiede cosa farne. Il nostro approccio invece parte da una analisi di quello che il mercato chiede. Nel caso di questo progetto abbiamo messo al centro dell'idea le esigenze delle persone over 65. Abbiamo osservato il mercato e abbiamo visto che mancava un prodotto specifico per questo segmento della popolazione. Infatti l'offerta in costante crescita è quella delle RSA, ma non è presente sul mercato una proposta per persone più giovani. Nelle RSA la permanenza media è purtroppo molto limitata nel tempo, e si aggira intorno ai sei mesi. Ci siamo quindi chiesti perché mancasse un prodotto per persone che trascorressero molto più tempo in una struttura che però non doveva avere le caratteristiche di una residenza protetta. Abbiamo cercato di capire se l'Italia non fosse ancora pronta per un

prodotto del genere. Indubbiamente la struttura tradizionale della famiglia italiana fino a un recente passato offriva alle persone in età avanzata una rete di protezione e aiuto che consentiva o incoraggiava le persone a proseguire con la precedente esperienza abitativa fino appunto ad una età molto avanzata, e quindi la successiva destinazione era, spesso proprio per un brevissimo periodo, la RSA. Oggi però è importante registrare, soprattutto in alcune città del nostro paese come Milano, che sempre più spesso le scelte di vita più contemporanee, famiglie con meno figli, una maggiore mobilità talvolta anche all'estero, fanno venire meno quella vicinanza con i propri cari che nel passato era possibile garantire. Specchio di questo l'aumento delle badanti. Ecco quindi quei segnali dal mercato che abbiamo raccolto e analizzato.

PR: Quindi avete messo a fuoco una specifica proposta immobiliare. In cosa consiste esattamente?

PP: Abbiamo capito che prima della RSA le persone della terza e quarta età potevano trasferirsi in una casa di proprietà, che avrebbero utilizzato non più per qualche mese ma addirittura potenzialmente per qualche decennio. Si tratta di complessi che già esistono in altri paesi e sono classificati come Senior Living.

PR: Esattamente a chi si rivolge questo mercato?

PP: I nostri potenziali acquirenti sono persone ancora pienamente autosufficienti, che però apprezzano la risposta a alcune esigenze che





cominciano ad affacciarsi nelle loro vite. Riasumiamo un po' schematicamente queste esigenze come "3 S": Socializzazione, Sicurezza, Servizi. Questi sono le proposte di base che vengono garantite all'interno della offerta abitativa. A questo si aggiungono una serie di servizi integrativi che possono essere acquistati

PR: Che dimensioni hanno i vostri interventi e quali caratteristiche tipologiche?

PP: L'equilibrio che abbiamo attentamente studiato corrisponde a una dimensione compresa fra i 3.000 e gli 8.000 mq, che consente di realizzare mediamente 50 appartamenti e ospitare quindi 70/80 persone. Questa dimensione ci dà la possibilità di raggiungere la soglia minima per offrire i molti servizi e spazi comuni che garantiamo senza entrare in una dimensione eccessivamente grande con il rischio di anonimato e spersonalizzazione che si nasconde dietro queste dimensioni. A Milano, non è così in tutte le città, si può destinare fino al 10% della superficie dell'intervento a servizi comuni senza che si configuri come SIp.

PR: Hai tratteggiato chiaramente le differenze rispetto al mercato attuale. Soprattutto

tutto in relazione all'età e alla condizione di proprietà. Immagino quindi che i servizi offerti siano significativamente differenti dalle altre strutture come le RSA.

PP: Gli spazi condivisi nelle nostre operazioni vogliono configurarsi come delle prosecuzioni dell'alloggio fuori dall'alloggio. Lounge, fitness, giardino, spazi per svolgere attività e, dove possibile, un vero e proprio bistrot. Quest'ultimo si collega anche alla sempre crescente attenzione per la nutrizione, offrendo la possibilità di trovare cibi rivolti a chi mette in relazione l'alimentazione con un buon invecchiamento. A queste strutture si aggiungono però anche un presidio medico e un poliambulatorio che garantiscano una risposta a una domanda che gli utenti potrebbero far crescere con il passare del tempo. Siamo ai primi progetti ma credo sia importante sottolineare che fra le funzioni portate all'interno dei nostri progetti abbiamo immaginato, quando la dimensione dell'intervento lo consente, un asilo nido. A sottolineare l'obiettivo di differenziare questa esperienza di vita da quella proposta nelle strutture assistenziali.

PR: Dicevi che siete ai primi progetti, ci dai qualche riferimento temporale della

tua esperienza e di questo progetto?

PP: Real Care nasce nel 2013, e in questo momento siamo ai primi progetti in corso di realizzazione. Per quanto mi riguarda mi sono formato in Inghilterra con studi economici orientati alla Real Estate. In Italia ho lavorato per alcuni importanti società di sviluppo quali CBRE, Cushman & Wakefield, e per 11 anni sono stato AD di JLL (Jones Lang LaSalle).

PR: Quindi la tua conoscenza profonda delle dinamiche di sviluppo immobiliare e del mercato ha molto influenzato il progetto di Real Care. Ci spieghi il rapporto fra età dell'utilizzatore e la scelta di vendere piuttosto che di affittare gli alloggi che vi apprestate a realizzare?

PP: E' semplice, il nostro target decide di aderire a questo progetto di vita intorno ai 60/65 anni e l'età di ingresso è di circa 65/70 anni, quindi ha davanti a sé una aspettativa di vita ancora significativa. In Italia ancora adesso l'85% delle persone preferisce comperare. Inoltre anche psicologicamente comperare è una scelta di vita per il periodo a venire. Per il Senior Living è molto importante perché è una ulteriore differenza rispetto a scelte fatte più tardi, in condizioni che diventano di necessità. A Milano sta progressivamente diminuendo l'attaccamento alla propria casa e cresce la propensione a considerare con favore il trasferirsi più volte nella propria vita.

PR: Questo tipo di realtà esistono da decenni in altri paesi. Fare da apripista, oltre agli ovvi vantaggi ha anche qualche controindicazione? Che bacino di utilizzatori ti immagini?

PP: L'Australia e la Nuova Zelanda sono stati i primi paesi a realizzare strutture di questo tipo e circa il 5% degli over 65 le sceglie. Anche in Inghilterra sono diffuse e il mercato è del 1-2%. Se in Italia ci immaginiamo una percentuale dell'1% stiamo parlando di circa 130.000 potenziali interessati (sui 13.000.000 di persone over 65). Ovviamente non poter mostrare alcuna esperienza analoga soprattutto all'inizio rappresenta una piccola difficoltà. Ma alcuni test e sondaggi effettuati sono incoraggianti. In una prima fase di web marketing abbiamo ricevuto 500 richieste di informazioni.

PR: Quale sarà il primo complesso che avete in programma di completare?

PP: Il primo intervento sarà in via Kramer a Milano. Stiamo lavorando anche con progetti in altre città. E' importante sottolineare che si tratta di



insediamenti tipicamente urbani. Infatti la possibilità che chi si stabilisce in queste strutture abbia a portata di mano tutta l'offerta di servizi, culturale, di intrattenimento, di mobilità, di socialità che una città importante offre è cruciale.

PR: Una volta finito l'intervento e vendute le unità come ti immagini sia garantito il controllo sullo standard del complesso?

PP: Il nostro progetto non si limita allo sviluppo e alla vendita ma prosegue con la gestione. E' infatti cruciale proprio la successiva fase di funzionamento, che deve essere di assoluto livello sia per dare soddisfazione a chi ha acquistato, sia per le referenze che favoriscano le successive operazioni.

PR: Qual è la modalità di assegnazione degli incarichi di progettazione? Avete progettisti fidelizzati?

PP: Nel caso di via Kramer, essendo il primo progetto, avevamo indetto un concorso ad in-

vito (4 studi) basato su una serie di elementi: fattibilità/costo, funzionalità commerciale (taglio degli appartamenti), qualità architettonica. Un secondo elemento è ovviamente quello dell'onorario proposto, ma non è l'elemento a cui diamo maggior peso.

Col tempo immaginiamo di trovare un partner professionista, ma non vorremmo necessariamente avere un numero troppo ristretto di progettisti.

PR: Avete una struttura di procurement/controllo interna o vi appoggiate a una struttura esterna?

PP: Combinazione delle due cose. Abbiamo un "Direttore Sviluppo", un ingegnere strutturista con tanti anni di esperienza di cantiere che funge da controller interno. Tutte le attività di architettura, ingegneria e project management sono esternalizzate a gruppi specializzati – tipicamente non al singolo professionista in modo "spachettato".