di Oscar Bodini
ed Elena Dal Maso

Dividi E GUADAGNA

Abitazioni Come ricavare più appartamenti di dimensioni ridotte partendo da un'unica grande metratura e diventare più ricchi

Perché gli ex laboratori rendono il 100%. Acquistare, ristrutturare, frazionare e rivendere può essere un'attività anche piuttosto redditizia. Soprattutto se si trovano immobili a basso costo in aree residenziali. Detto così, l'affare pare sfumare subito, ma l'opportunità, oggi, è data dai fabbricati ex laboratori artigianali o dalle piccole fabbriche. Qui si può avere una redditività del 100% a patto di seguire alcune regole.

La prima è di individuare un edificio vecchio e malandato, non usato come abitazione, in un'area dove le case nuove vengono vendute a 3.500 euro al metro quadrato (nelle grandi città è piuttosto facile). La seconda regola è di spuntare un prezzo di acquisto di circa 1.500 euro al metro quadrato, ai quali dovranno aggiungersi altri 1.000 euro, sempre al metro quadrato, per una ristrutturazione di buona qualità.

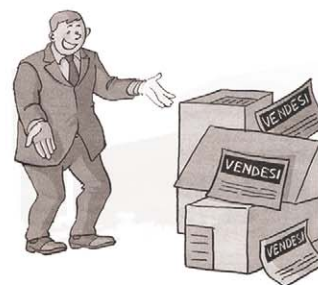
La terza regola riguarda la tipologia di abitazione che si va a costruire: fra un appartamento classico e un loft, il secondo è più redditizio. Lo sa bene Luca Santoro, titolare di House & Loft, società di Milano tra le prime a specializzarsi in questo ambito. «I vecchi laboratori hanno il pregio di avere soffitti molto alti, in grado di poter essere soppalcati», spiega a Milano Finanza. «Se si vuole realizzare un loft si possono così strappare metrature più ampie proprio grazie al soppalco, che verranno poi rivendute». Quindi si ricava spazio ulteriore da commercializzare.

A questo punto la domanda è: dati 100 metri quadrati di area da ristrutturare, quanti appartamenti conviene costruire per ottenere la maggiore redditività? Secondo Santoro, due da 50 metri quadrati. Quindi piuttosto ridotti, ma in ogni caso vivibili. Anche se, a con-

ti fatti, non saranno più solo 50 metri quadrati ma 70, perché dal soppalco di solito si ricavano altri 20 metri quadrati.

Facendo due calcoli concreti, ecco che cosa si può ottenere da questo tipo di progetto: viene acquistata un'area di 200 metri quadrati a 1.500 euro al metro quadrato per un totale di 300 mila euro. Aggiunti 1.000 euro al metro quadrato per la ristrutturazione si arriva a 500 mila euro di costi. Dall'area acquistata, un vecchio laboratorio, si ricavano quattro appartamenti da 50 metri quadrati ciascuno più altri 20 ad appartamento di soppalco. Si ha quindi a disposizione una superficie di 280 metri quadrati che sarà rivenduta a 3.500 euro il metro quadrato. Per un totale, alla fine, di 245 mila euro ad appartamento, ossia quasi 1 milione di euro nel complesso a fronte di un investimento iniziale della metà.

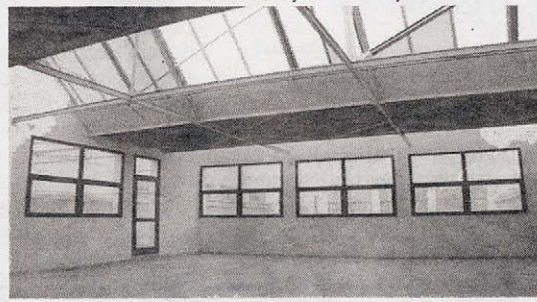
Ma se non si trovano occasioni del genere non si possono cercare vecchi appartamenti dalle grandi metrature che verranno poi ristrutturati, frazionati e rivenduti? È possibile, ma in questo caso è difficile spuntare un prezzo base così basso. Il minimo, di solito, si aggira sui 2.200/2.300 euro al metro quadrato. E non è sempre detto che il soffitto sia abbastanza alto da poter sopportare un soppalco. I margini di operatività, quindi, sono ridotti.



LOFT A MILANO

A Milano, via Caviglia, zona piazzale Corvetto. House&Loft sta trattando la vendita in blocco di un ex fabbricato Pirelli. Costa 650 mila euro al rustico, e misura 130 + 130 metri quadrati (terreno e primo piano), oltre a 15 metri di terrazzo e 12 metri quadrati di parti comuni. Accatastati come laboratori, in zona Corvetto i loft ristrutturati hanno un costo che parte da 2.900 euro al mq.

Per informazioni: House&Loft
Tel. 02/76017010, info@houseloft.com



A New York si ricava il 30%

Dopo essersi cimentata per anni a Milano e Roma, adesso House & Loft sta realizzando lo stesso progetto a New York. Ha acquistato un piccolo edificio di cinque piani fra la 52ª e la Terza strada, a due isolati da Park avenue. «Qui stiamo costruendo mini-loft di 50 metri quadrati più altri 20 di soppalco a partire da 500 mila euro in media», racconta Santoro. Il margine di redditività, alla fine, si aggirerà sul 30% «perché, in fondo, è il primo passo nella Grande Mela. Con il tempo, conoscendo meglio il mercato, riusciremo a spuntare prezzi migliori», aggiunge. Questi mini-loft sono indirizzati solo al mercato italiano: avranno un design interno made in Italy, il servizio di concierge e, soprattutto, fanno parte di una palazzina di soli cinque piani, elemento molto apprezzato dagli europei ma non dagli americani, che preferiscono i piani alti dei grattacieli. La formula di House & Loft prevede anche di dare in gestione alla società l'appartamento, con un rendimento certo da affitto del 5%. Operazioni come queste non sono esclusive solo di Santoro che spesso funge da advisor per liberi professionisti interessati a speculare sul frazionamento immobiliare. O lo fanno personalmente o costituiscono un club deal, ovvero un'operazione assieme, fondano un società immobiliare ad hoc e avviano il progetto.