

# FINANZA MERCATI

QUOTIDIANO ECONOMICO FINANZIARIO

DIRETTORE UGO BERTONE

POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. D.L. 353/03 (CONV. L. 46/04) ART. 1 COMMA 1, DCB MILANO

ANNO V - N. 1

MARTEDÌ 2 GENNAIO 2007 - 1,20 EURO

Cantoni Ticino Fr. sv. 3.00

## UFFICI/RESIDENCE/1

Sono sempre più frequenti i casi in cui le imprese preferiscono noleggiare i propri uffici anziché investire cifre consistenti nell'acquisto. Il costo medio? 800 euro al mese, servizi inclusi. Un business che in Italia conta 170 aziende

## Due affari e una capanna. Se possibile in affitto

CLARA OBORECH

Noleggiare un ufficio come si noleggia un'auto. Affittare un numero telefonico o un recapito fisso come si affitta una camera d'albergo. Strano? No, se si pensa che questa è un'attività che in Italia conta più di 170 centri, che fanno del noleggio e dei servizi alle aziende la loro missione. Uffici arredati e sale riunioni a disposizione dei clienti, la possibilità di noleggiare un domicilio o semplicemente un numero di telefono a cui risponde una segretaria personale per essere raggiungibile dal maggior numero di persone nella zona prescelta. Con un esborso inferiore agli 800 euro al mese una piccola azienda può dotarsi di strutture e location degne di una grande corporation. Sono questi solo alcuni dei servizi di cui si occupano gli uffici residence, presenti nel nostro paese dalla fine degli anni '70, e che si sono rapidamente sviluppati nel tempo. «La particolarità della nascita di questo settore, sta nel fatto che molti, nello stesso periodo ebbero la stessa idea: una casuale sincronicità diede vita in pochi anni a centri di uffici residence a Milano, Roma e Padova» dice Gianluca Pollesel, presidente di Aniur, l'associazione nazionale imprenditori uffici residence. L'associazione nasce nel 1982 dalla volontà di alcuni centri di dare una dignità e un aspetto più formale all'intero settore. «In quegli anni», racconta Pollesel, «la nostra attività veniva considerata dalla Sip e dalle Poste italiane come illegale, in quanto era proibito rivendere servizi telefonici o di telex. Questi problemi comuni hanno fatto in modo



Impiegate al lavoro in ufficio

che diverse persone in diverse città italiane abbiano sentito la necessità di dare un aspetto giuridico e una configurazione istituzionale a ciò che facciamo». A oggi l'Aniur è l'unica organizzazione che eroga tali servizi ad avere un posto in Concommercio. «Siamo 40 associati», dice il presidente, «ma entro l'anno pensiamo di raggiungere quota 50. Una forte evoluzione se pensiamo che nel 2005 eravamo solo 22». La scelta degli associati non dipende da alcun parametro particolare. L'associazione non è un network che può decidere in base a criteri personali chi ammettere nella propria rete. «Vogliamo promuovere il settore», precisa Pollesel, «quindi accettiamo chiunque bussi alla nostra porta».

Ci sono solo alcune dotazioni minime di cui un'azienda deve disporre: cinque uffici, una sala

riunioni e una reception per essere considerata un ufficio residence vero e proprio e quindi poter accedere all'Aniur. Non ci sono vincoli territoriali, anzi questa attività si sta pian piano espandendo in tutto il paese, sviluppando centri anche nel Sud. Se la concentrazione, anche storicamente, della maggior parte degli uffici residence si trova nel Nord, la situazione nel meridione non si può comunque considerare negativa. A Napoli, per esempio, si trovano i due centri più grandi in Italia, rispettivamente di 3.500 e 3.600 metri quadrati.

Per favorire lo sviluppo del settore, Aniur ha realizzato nel 2006 una mappatura degli uffici residence in Italia, cercando di dare una dimensione precisa al fenomeno: ne è risultato che i centri nel nostro paese sono più di 170, un terzo dei quali è

nato solo negli ultimi cinque anni. Espansione che risulta però ancora troppo ristretta per poter competere con altri paesi europei, se pensiamo che nella sola Londra i centri di uffici residence sono addirittura 370. Per questo in Italia l'associazione cerca soprattutto di contribuire a creare una cultura e una coscienza nuova. «La nostra è una missione socio-economica», spiega Pollesel, «e l'essere ancora in pochi a investire in questo business si traduce in poca coscienza del fatto che esistiamo. Lavoriamo in modo efficace e soprattutto efficiente e vogliamo essere un punto di riferimento in fase di start-up o di espansione geografica di un'azienda». Il tutto senza gli oneri tradizionali di ricerca sede, ristrutturazione locali e selezione del personale di segreteria. Nell'immediato, l'Aniur intende realizzare una categorizzazione dei centri aderenti: come per gli alberghi esistono le «stelle» che li qualificano, anche per gli uffici residence si vuole spiegare ai clienti e al mercato in generale le differenze di costi nei diversi centri, assegnando a ognuno una valutazione in termini di qualità dei servizi offerti. Poi l'associazione si avvia a costituire un codice deontologico, che regoli in modo preciso i rapporti tra associazione e associato e tra associato e cliente. «In cantiere», conclude Pollesel, «anche la creazione di una confederazione internazionale delle associazioni di uffici residence, per dare ancora maggiore identità al settore. Vogliamo dimostrare di essere una realtà importante per ottenere maggiore attenzione e aiuto anche dalle istituzioni».

## BEST IDEAS BUSINESS DI PESCARA

## «Un'ottima soluzione per lo start-up delle imprese»

Sempre pronti a intervenire nelle aree di sviluppo accelerate, i gestori di residence office sono arrivati anche in Abruzzo. Fuori dal noto triangolo industriale del Nord, Pescara sta infatti trovando una propria identità di città dinamica dal punto di vista economico. Motori della crescita, un porto di grande appeal commerciale e una facoltà di Economia ritenuta punto di riferimento per gli studenti del centro sud, la rendono un'area dalle potenzialità economiche in crescita. Guerino D'Agnese, direttore commerciale del Best Ideas Business Center a Pescara, nato nel dicembre scorso, spiega: «L'idea di aprire un ufficio residence mi è venuta frequentando spesso, per ragioni di lavoro, questi centri. Avevamo un immobile disponibile qui a Pescara e considerando come quest'area si stia rapidamente sviluppando, abbiamo pensato che questa fosse un'attività che potesse essere di supporto in termini di servizio per le aziende che intendono operare qui». Best Ideas punta ad essere punto di riferimento forte nella zona, proponendosi attivamente presso le aziende e spiegando i vantaggi che otterrebbero usufruendo del questo servizio. «Non solo il vantaggio da un punto di vista economico», dice D'Agnese

«ma la possibilità di far incontrare diverse aziende tra loro, creando eventi, o anche solo condividendo lo stesso spazio lavorativo». Il problema principale nello sviluppo dell'attività del centro rimane il lavoro sulla mentalità. «In Italia perdura un forte orientamento alla proprietà, per questo la comunicazione è un aspetto fondamentale nel vostro settore. Quello che vogliamo far capire è che il noleggio può essere la scelta giusta, soprattutto nella fase di start-up di un'azienda. In questo modo si crea più lavoro e maggiori opportunità per i giovani di esprimere il proprio spirito d'iniziativa, potendo iniziare un'attività senza gli oneri e le trafie dell'apertura di una sede o della selezione e gestione del personale».



Uffici in affitto, un'idea per le nuove aziende

Far parte di un'associazione in questo caso è stato determinante. «Non è facile avviare questo tipo di business», spiega D'Agnese, «e associarsi è stata una scelta necessaria per poter godere del know-how che Aniur aveva da offrire. L'associazione e il presidente Gianluca in persona, hanno contribuito a supervisionare i lavori allo stabile, ma anche a esplicitare tutte le pratiche da un punto di vista normativo. Un aiuto fondamentale che ci ha permesso di crescere molto velocemente».

C.O.