

Roggia (Roseto): le nuove generazioni sono meno legate al concetto di proprietà dell'immobile

LA RIVINCITA DELL'HINTERLAND

La prima cintura intorno a Milano favorevole anche per gli affitti

DI RICCARDO BONETTI

Appartamenti di qualità in locazione e non solo nella prima cintura dell'hinterland milanese. Questa la scommessa su cui si stanno spostando tanti operatori per dare una risposta alla richiesta crescente di avere qualità della vita e servizi in immobili con standard elevati. È la formula sulla quale investe anche Roseto, realtà nata nel 2009 proprio partendo dall'hinterland di Binasco. «Roseto è un progetto frutto della necessità di riorganizzare e risanare alcune attività che nel tempo, complice la crisi del mercato immobiliare di quegli anni, si erano arenate», riassume **Rocco Roggia**, a.d. di Roseto, società la cui attività va dalla gestione del portafoglio immobiliare suddiviso in tre diversi brand (Roseto Home, Roseto Prestige, Roseto Experience) a Roseto Wine, una cantina con vini di proprietà. «Ciò che in principio doveva



Rocco Roggia
Roseto

servire semplicemente da contenitore in cui inserire attività da razionalizzare e immobili da vendere è diventato ben presto il nucleo di una nuova opportunità. I prezzi degli immobili a Milano ora sono in continuo rialzo, c'è tanta domanda e poca offerta, e anche gli affitti sono aumentati. È importante, guardando al futuro, domandarsi che cosa faranno quei milanesi di fascia media che economicamente stanno bene ma che non possono accedere a immobili con determinati tagli abitativi e in certe zone ma che devono accontentarsi di piccoli appartamenti e in altri quartieri». Il tema delle locazioni sul quale Roseto sta investendo molto guarda quindi al primo hinterland di Milano. «Gli italiani da sempre sono i maggiori proprietari di casa se facciamo un confronto con il resto dell'Europa», continua Roggia. «Qualcosa però sta cambiando grazie alle nuove generazioni che si trasferisco-

no per lavoro dal Sud verso il capoluogo lombardo oppure quando, uscendo da casa dei genitori per iniziare una propria vita, non comprano subito un appartamento perché ipotizzano che potrebbero trasferirsi all'estero per lavoro velocemente e quindi non vogliono avere alcun vincolo». «Se guardiamo a quanto costa costruire oggi rispetto a prima del Covid possiamo notare un forte cambiamento», spiega Roggia, «i costi di costruzione e ristrutturazione sono incrementati e di conseguenza anche i canoni di locazione di immobili nuovi o comunque ristrutturati sono cresciuti», continua il manager, sottolineando



che la redditività attesa è simile agli anni pre Covid. Ciò che chiedono i clienti oggi in provincia, sia in locazione sia in proprietà, «sono appartamenti di qualità, con

belle finiture e spazi adeguati alle loro esigenze. Mediamente il taglio più richiesto è il trilocale con doppi servizi e terrazzo seguito dal bilocale con terrazzo», spiega Roggia, «tutto questo dettato anche da un modo di vivere diverso rispetto a prima della pandemia perché oggi le persone in una casa vogliono avere e vivere ampi spazi esterni. Ciò che contraddistingue la nostra offerta è l'esperienza abitativa unica e di alto livello. Vogliamo dare emozioni nei nostri immobili con finiture di ultima generazione e domotica smart, sia a Milano sia nell'hinterland, e quindi servizi come facility e hospitality». (riproduzione riservata)

