

Barbera (Sarpi): «La periferia è un'alternativa se offre spazi verdi, servizi e rapidi collegamenti»

UN NUOVO ORIZZONTE PER MILANO

Il mercato cittadino comprende sempre di più anche l'hinterland

DI LAURA MAGNA

Un nuovo profilo per la città di Milano. Un profilo che dovrà includere sempre più l'area metropolitana allargata e che vedrà il capoluogo meneghino diventare più ampio e smart, più verde, meno caotico. Una cosa è certa, i cambiamenti che la pandemia ha accelerato sono qui per restare nell'immobiliare della capitale morale d'Italia. «Quanto abbiamo vissuto ha irreversibilmente modificato alcuni macro processi già in atto, accelerando nell'arco di 24 mesi le esigenze personali in termini di fruizione degli spazi lavorativi - residenziali e in generale dell'intero settore immobiliare», conferma **Emanuele Barbera**, presidente gruppo Sarpi Immobiliare che oggi controlla 96 punti vendita sul territorio nazionale, ma con un focus ancora forte su Milano da cui la sua storia ha avuto origine.



Emanuele Barbera

«La città di Milano, al centro dell'attenzione mediatica mondiale, ha trainato alcuni importanti cambiamenti, come il fenomeno della fuga dalla città». L'entrata immediata e prorompente nel mondo del lavoro dello smart-working, unitamente all'obbligo di rimanere nelle proprie abitazioni, ha portato innumerevoli risvolti nel settore immobiliare, in primis il considerare l'hinterland milanese come alternativa reale e luogo dove abitare», dice Barbera. Così, nonostante il mercato immobiliare milanese abbia registrato una forte crescita dopo il Covid, sia per quanto riguarda il numero di compravendite immobiliari sia per quanto riguarda il settore degli affitti, si inizia a guardare sempre di più nuove realtà alle porte di Milano, «dove la qualità della vita può migliorare, in luoghi green, con servizi alla persona e ben collegati al centro città. Al centro del

cambiamento la rigenerazione urbana di intere aree e quartieri dell'hinterland, prima degradati e in stato di abbandono, oggi nuovi poli attrattivi e catalizzatori del mercato immobiliare, concetti ormai imprescindibili per il presente e il futuro del real estate nazionale e internazionale». Le abitazioni nelle aree periferiche più facilmente riescono a garantire la domanda di uno spazio esterno all'abitazione. Ma questa domanda, ovviamente, fa aumentare di valore quelle proprietà dotate di angoli di giardino o terrazzi abitabili, anche in città. E se terrazzi e balconi sono un must, anche «i servizi a supporto dell'abitare e degli spazi lavorativi diventano fattori prioritari nella scelta della propria abitazione e del giusto complesso, quali per esempio la presenza di un'area dedicata al ritiro pacchi e spesa, spazi prenotabili tramite applicazio-



ne per lo smart-working e co-working, attività dedicate allo sport come percorsi vita attrezzati immersi nel verde, fino all'attenzione verso i più piccoli», elenca Barbera. Anche questa tendenza si inserisce in contesti di rigenerazione urbana fuori città e progettazione di nuovi quartieri pensati e realizzati con tecnologie innovative, ecologiche e costruttive. «Crescente attenzione viene dedicata al tema del green e al vivere in armonia con la natura, con soluzioni di inverdimento a raso e alberi ad alto fusto, favorendo la biodiversità e la rivegetazione del luogo, caratteristiche difficilmente rintracciabili nel centro città milanese». Secondo il presidente di Sarpi, insomma, esiste una forte spinta «a lasciare Milano a favore dell'hinterland, a condizione di raggiungere facilmente il proprio posto di lavoro e il centro città. In sintesi, il mercato immobiliare deve e dovrà sempre più offrire al mercato prodotti e servizi in grado di rispondere alle ormai mutate esigenze dell'abitare, capaci di trainare il mercato locale e delineare nuovi orizzonti di abitabilità». (riproduzione riservata)