

# Dalla stanza all'ufficio, DoveVivo lancia il primo hub coworking

**Nuove tendenze.** La società specializzata in appartamenti per i giovani scommette sulla diversificazione dell'offerta immobiliare e punta su spazi nei quali convivono attività di lavoro, servizi e residenziale

Paola Pierotti

Quindici anni di impegno per industrializzare il segmento del residenziale, con un'azienda che è diventata una piattaforma con un portafoglio di 2.500 unità in 40 destinazioni e sei Paesi: Italia (in 14 città), Francia, Inghilterra, Scozia e Portogallo. Revenue nell'ordine dei 40 milioni nei primi sei mesi del 2022, con una crescita del +56% rispetto al 2021, e un fatturato atteso a fine anno che supererà i 90 milioni. Una scalata verso il mondo istituzionale, grazie alla leva della gestione, e alla conoscenza del mercato a valle del processo.

Questi identikit e principali numeri di DoveVivo spiegati dall'ad Valerio Fonseca che da qualche settimana ha aperto a Milano in zona Porta Romana il primo *community hub*, Open by DoveVivo. Si tratta di uno spazio che si rinnova sotto questo brand, con spazi coworking, sale riunioni, una terrazza e un bistrot, per ospitare la comunità di professionisti, imprenditori, start up e aziende che scelgono DoveVivo per l'abitare in affitto (breve, medio e lungo periodo).

Dal 2021 la strategia industriale del gruppo ha lanciato un piano che si articola su tre pilastri: l'evoluzione del modello di business dal co-living all'*integrated living*, estendendo il campo d'azione dagli studentati alle case



**Community hub.** Un'immagine degli spazi interni ampi e luminosi di Open by DoveVivo

vacanze, con offerte per universitari, coppie, famiglie e giovani lavoratori. Solo il senior housing resta escluso. «Il prossimo passo nei primi mesi del 2023 – dice Fonseca – saranno i prodotti multifamily, a partire proprio

dall'Italia». Secondo aspetto è quello dell'internazionalizzazione anche attraverso l'acquisizione di player come Altido, attivo nel settore dell'hospitality in Europa, e Chez Nestor, leader del co-living in Francia. Terza anima, quella legata all'integrazione nell'offerta dei servizi ad alto valore aggiunto di spazi che offrono esperienze a 360 gradi, non dedicate alla sola accommodation: ecco quindi il nuovo Open. Un modello di business che si fonda sul valore delle relazioni, sugli spazi fisici che le favoriscono. «Constatiamo che il mercato finale continua a chiedere un prodotto residenziale di qualità e che il tema della "gestione"

è un *must* non solo per il target 20-40 anni; stiamo creando un brand che fino a oggi non c'era, allargando il campo d'azione dalla piccola scala alle grandi iniziative immobiliari». Tra edifici singoli e stanze, DoveVivo ha mezzo milione di metri quadri in gestione, «si va dal singolo monolocale al complesso di 15 mila mq. Dal 2007 a oggi – racconta Fonseca – abbiamo acquisito un importante know how sulla gestione del frazionato e non contiamo di perdere il valore competitivo». Tra gli operatori con cui DoveVivo ha già lavorato ci sono Freo, e alcune Sgr come Generali Real estate, Castello e Dea Capital.

DoveVivo è il referente per chi cerca una soluzione abitativa in affitto, caratterizzata da design, tecnologia e servizi personalizzati, ma anche per i tanti proprietari privati e istituzionali che vogliono offrire una gestione completa delle proprietà immobiliari. «Combiniamo diversi fattori – racconta Fonseca, – occupandoci anche del real estate fisico, della qualità dell'asset da ristrutturare, della messa a norma e della dotazione di impianti. Generalmente operiamo su immobili esistenti, con riuso e riconversione». Grande flessibilità anche nelle soluzioni di partnership: la gestione può avvenire in logica di management, preferita all'estero, con percentuale dell'incasso o *rent to rent*, a canone fisso, privilegiata in Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Il modello è quello di favorire le relazioni offrendo un'esperienza che possa coprire sfera privata e professionale**