

## L'idea viene dagli Stati Uniti

# Affittasi uffici. A ore, last minute e pluriaccessoriati

■ ■ ■ CAMILLA MONTELLA

■ ■ ■ Se c'è la televisione pay per view, allora può esserci anche un ufficio intero che paghi solo per l'utilizzo effettivo, senza le trafale burocratiche degli affitti e prenotabile anche solo per un'ora. Funziona così: si chiama il call centre, si chiede un ufficio per quanto tempo si vuole e grande quanto sono le esigenze e in un giorno è disponibile. Centralino, servizio vocale, computer e internet compresi nel prezzo.

A fornire questo servizio ci ha pensato la **Haldis**, azienda che da quattro anni offre case in affitto con la stessa formula e che da due mesi ha deciso di espandersi anche nel settore commerciale. L'idea viene dagli Stati Uniti e l'ha portata in Italia Pietro Martani, manager 33enne, che stima il fatturato del prossimo anno per oltre 5 milioni di euro. Chiunque voglia affittare un ufficio può chiamare i centralini della **Haldis**, dove gli addetti rispondono in otto lingue diverse (olandese e fiammingo comprese) e chiedere il taglio che si adatta alle esigenze: c'è

la sala riunioni, l'open space, l'ufficio a ore, quello per una persona e quello condivisibile.

«Lavoriamo per il 65 per cento con gli stranieri», spiega Martani. «Molte aziende vogliono venire a Milano per qualche mese prima di decidere se acquistare una sede stabile. Altre hanno bisogno di un punto di riferimento anche solo per un mese. Oppure uomini di affari alloggiati in albergo e qui di passaggio cercano una sala riunioni per un paio d'ore». Una volta affittato lo spazio è anche possibile usufruire del servizio centralino in sei lingue e di tutte le più moderne tecnologie in dotazione alle postazioni computer. Gli edifici della **Haldis** sono distribuiti prevalentemente nelle zone centrali della città, da Conca del Naviglio (dove ci sono 26 uffici) a Sant'Ambrogio, fino a corso Vittorio Emanuele. Il tutto a prezzi variabili, ma, per dare un esempio, una sala per due persone costa 1.000 euro al mese. «Riceviamo anche 5 prenotazioni al giorno», continua Martani, «e le richieste sono in aumento».

Pronti a soppiantare il mercato tradizionale? «Sono due filosofie diverse e l'una non può superare l'altra», spiegano alla FilCasa, gruppo di intermediazione immobiliare. «E' come la differenza tra residence e appartamento: il primo è pratico e veloce, ma va bene solo per brevi periodi». Tra le comodità del servizio **Haldis** c'è anche l'opportunità di prenotare Last Minute. «Ci chiamano anche per mettere in piedi un ufficio con soli tre giorni di preavviso», spiega Martani. D'altro canto, «i prezzi sono piuttosto elevati - continuano alla FilCasa - e nel lungo periodo non convengono».

Intanto però le richieste sono così numerose che «qualche volta non riusciamo neanche a soddisfare tutti. Ci è capitato che una ditta volesse aprire un intero call centre, ma non siamo ancora attrezzati per offrire spazi così ampi». «Sono servizi utili per gli start up delle aziende o per chi si deve spostare spesso», dice Francesca Corna, assistente del direttore di Gambetti immobiliare. «Ma poi le società hanno bisogno di investire in una locazione tradizionale».

