

SUR LES TRACES DES NOUVEAUX PARADIGMES DE L'HABITAT

LE PRODUIT EST L'HABITER, ET PAS LA MACHINE À HABITER

Joseph di Pasquale

Nous sommes-nous déjà interrogés sur l'effective modernité des maisons que nous habitons ? Si nous nous référons aux éléments ou aux produits qui les composent, nous admettrons sans aucun doute qu'ils ont effectivement atteint un niveau de technologie, de performances, et dernièrement de durabilité environnementale, tout à fait remarquable. Si nous pensons en revanche à la manière dont nous utilisons et dont nous gérons nos maisons, et la manière dont elles sont construites, d'abord en termes de procédé de construction plus encore qu'aux matériaux employés, nous ne pouvons que constater qu'ils sont totalement anachroniques par rapport aux niveaux atteints dans d'autres secteurs de la vie contemporaine.

Mais tout d'abord, il est nécessaire de définir clairement le domaine examiné, et la première chose à faire à cet effet, est d'éliminer immédiatement toute la catégorie des maisons individuelles, plus ou moins préfabriquées ou "clés en main". Cela en raison du fait que cette catégorie ne pourra jamais être une réponse stratégique et à

grande échelle aux besoins de logements des années à venir. Les données sur l'évolution de la démographie mondiale (ONU) présentent deux constantes fondamentales qui vont de pair avec l'augmentation progressive du bien-être général : l'augmentation constante du taux d'urbanisation (jusqu'à une tendance de 70 %) et la baisse progressive du taux de natalité (proche de zéro). Ces deux facteurs porteront la population mondiale à se stabiliser à un niveau maximum d'environ dix milliards d'individus vers la fin du siècle – un nombre destiné à rester quasiment constant – dont environ sept milliards vivront en ville. Aujourd'hui par contre, le taux d'urbanisation mondial dépasse de peu les 50 %, avec environ 3,5 milliards de personnes qui vivent en ville. Les statistiques nous disent aussi que dans le futur les besoins de logements ne s'orienteront pas vers la catégorie "maison individuelle en banlieue", mais vers les immeubles à plusieurs étages en ville. D'ici 2050 en effet, la demande de nouveaux logements, qu'ils s'agissent de nouvelle construction ou de remplacement, devrait corre-

spondre environ à un milliard d'unités dont la très grande majorité sera constituée par des appartements urbains.

Mais revenons à nos maisons. Un critère qui permet de comprendre à quel point elles sont conceptuellement dépassées consiste à évaluer à quel point il est compliqué de les utiliser en termes de gestion de leur cycle de vie : il existe généralement un poste de dépense relatif à l'utilisation de l'espace, qu'il s'agisse d'un loyer ou d'une traite de prêt immobilier, nous avons aussi un ou plusieurs contrats de fourniture de services collectifs pour l'eau, l'électricité, le gaz, le chauffage, etc. Et puis il y a la contribution à l'audiovisuel public (redevance télé), l'abonnement au réseau Internet, au téléphone fixe. Nous avons aussi un poste de dépense pour l'entretien et pour les frais de copropriété. En cas de réparation, nous devons appeler plusieurs artisans, coordonner leurs travaux. Si nous étendons l'examen aux autres activités qui concernent normalement le logement, en incluant aussi la nourriture, le bien-être et les loisirs, le niveau de complication de la vie que doivent supporter les technologies de l'habitat actuellement disponibles, s'avère vraiment insoutenable.

La gestion frise quasiment le surréel lorsque des travaux d'entretien extraordinaire sont nécessaires, ou même en cas de rénovation pour l'entrée d'un nouveau propriétaire, avec l'intervention d'une pléthora de figures toujours à mi-chemin entre la profession libérale et l'affairisme commercial, où honoraires et pourcentages sur les fournitures se fondent dans des nuances dangereuses et ambiguës.

Le fait qui a complètement changé la perception de ces problèmes en les rendant anachroniques est la révolution qui a caractérisé les modes d'accès aux services dans différents secteurs du logement, où

LE DESTINATAIRE EST DEVENU DE MOINS EN MOINS PROPRIÉTAIRE ET DE PLUS EN PLUS "UTILISATEUR".

En tant que tel, il n'est plus habitué au moindre problème de gestion. L'un des principaux attraits qui fait le succès de la sharing economy réside précisément dans cet aspect : ne plus souhaiter être propriétaire permet à l'utilisateur de ne payer que ce dont il a besoin et quand il en a besoin, en le libérant totalement de la complexité de la gestion. La voiture qu'il utilise en car sharing en tant qu'utilisateur est toujours neuve et fonctionnante. Il ne doit pas se soucier de son entretien, ni de payer les taxes et l'assurance. Lorsqu'il monte dedans, la voiture se synchronise automatiquement avec son smartphone en appliquant toutes ses préférences, ses itinéraires et ses adresses, et dans quelques années (très peu en réalité), elle le conduira toute seule là où il doit aller sans qu'il ne le lui demande, car comme elle fonctionnera toute seule, connectée à son agenda et à ses adresses, elle saura déjà où aller. Bref, l'utilisateur aura tous les avantages et tous les services qu'offrent la propriété sans avoir les problèmes de gestion d'un propriétaire.

Ainsi, posséder matériellement l'objet physique devient tout à fait superflu si, au cours de son cycle de vie, cet objet est capable de se reconfigurer et de se modifier en fonction des besoins de l'utilisateur sans qu'il le lui demande, puisqu'il les connaît déjà.

Par conséquent, ce qui compte, ce n'est pas l'objet mais la prestation et le service que cet objet offre et la possibilité de s'en servir lorsqu'on en a effectivement besoin.

Si nous imaginons également la maison en ces termes, la différence avec la situation actuelle devient aussitôt évidente : nous ne parlerons plus de logement mais de service d'habitat. Le vrai produit ne

sera plus le mètre carré de logement mais son cycle de vie, c'est-à-dire les services que le logement pourra offrir. Un peu comme lorsqu'on a commercialisé des machines à café en prêt à usage gratuit, pour vendre les capsules de café. En réalité le produit est le café, pas la machine à café. Dans notre cas, le produit est l'"habiter", et pas la "machine à habiter". Naturellement, non seulement les redevances, les abonnements et les raccordements aux services collectifs seront compris dans ce service d'habitat, mais aussi les frais de gestion, d'entretien et les réparations le seront aussi. Ceci dit, nous pourrions aller encore plus loin en imaginant un cycle de vie qui offrirait encore d'autres contenus et d'autres services pour satisfaire les besoins de l'utilisateur : par exemple, nous pourrions imaginer un service d'habitat garantissant

LA POSSIBILITÉ D'AJOUTER DES ESPACES, OU DE LES RECONFIGURER,

au cas où de nouvelles nécessités le requerraient, pour éviter de devoir changer de logement ou de transférer le même service d'habitat personnalisé ailleurs ou dans une autre ville.

Il s'agit peut-être d'une clé de lecture susceptible de déclencher un processus d'innovation générationnelle dans un secteur comme celui de la construction qui s'est toujours montré très réfractaire au changement. Un signe important qui suggère cependant que nous nous trouvons peut-être à la veille d'une période d'évolution du secteur, et d'effondrement, structurel désormais, des ventes de logements qui persiste depuis une dizaine d'années déjà, compensé par une augmentation progressive et constante des locations. C'est une tendance acquise désormais, même dans un pays comme l'Italie qui, par tradition, est profondément attaché à l'idée de "propriété". Bien sûr, nous pouvons continuer à considérer ces données comme des anomalies, en imaginant que tôt ou tard la "normalité" fera rentrer sur le marché ces centaines de milliers de logements invendus (et invendables désormais) qui gonflent le marché.

Mais si, par contre, un opérateur commence à émettre l'hypothèse qu'en réalité ces anomalies sont les signes précurseurs d'une nouvelle normalité, d'une normalité différente, alors des horizons vraiment intéressants et de très grandes opportunités d'innovation et de croissance pourraient s'ouvrir devant nous.

29 juin 2007 : le premier iPhone est commercialisé aux États-Unis. Un mois après, en août 2007, toujours aux États-Unis, les places financières dévissent sous l'effet de la crise des subprimes qui portera à la faillite de la banque Lehman Brothers et à la crise financière mondiale. À partir de là, en neuf ans, le monde de l'immobilier s'est pratiquement arrêté, en subissant une réorganisation structurelle. Entretemps, huit modèles de iPhone sont sortis, environ un milliard de smartphones sont actifs et plus de trois millions d'applications ont été délivrées. Beaucoup de secteurs ont été secoués par la révolution déclenchée par la technologie dans le rapport entre utilisateur et service, comme les secteurs de la musique et des contenus multimédias, des voyages, des achats, des transports urbains, de l'hébergement, de l'alimentation, de la mobilité urbaine, etc. Bref, tous ! Peut-être qu'au début de la crise, les gens n'achataient plus de maison parce qu'ils avaient réellement peur de ne pas pouvoir les payer, mais huit ans après, le monde a changé, et peut-être que les gens continuent à ne pas acheter de maison parce qu'ils ont peur d'acheter quelque chose qu'ils perçoivent comme faisant partie de la préhistoire.

SULLE TRACCE DEI NUOVI **PARADIGMI** DELL'ABITARE **IL PRODOTTO È L'ABITARE, NON LA MACCHINA PER ABITARE**

Joseph di Pasquale

Ci siamo mai interrogati sulla effettiva modernità delle case in cui abitiamo? Se ci riferiamo ai singoli componenti o prodotti che le costituiscono converremo senz'altro sul fatto che abbiano effettivamente raggiunto un livello tecnologico, prestazionale e ultimamente anche di sostenibilità ambientale davvero notevole. Se invece pensiamo alle modalità con le quali usiamo e gestiamo le nostre case e a come esse vengono costruite in termini di processo costruttivo prima ancora che di materiali impiegati, non possiamo che renderci conto del loro totale anacronismo rispetto allo standard raggiunto ad esempio in altri settori del vivere contemporaneo.

Innanzitutto però è necessario delimitare con precisione l'ambito da considerare, e la prima cosa da fare in questo senso è eliminare subito tutta la categoria delle case unifamiliari, più o meno prefabbricate o "chiavi in mano". Il motivo va ricercato nella considerazione che questa tipologia non potrà mai costituire una risposta strategica e su larga scala al fabbisogno abitativo dei prossimi anni. I dati sull'andamento della demografia mondiale (ONU) presentano due costanti fondamentali che vanno di pari passo con il progressivo aumento del benessere globale: il costante aumento del tasso di urbanizzazione (fino al livello tendenziale del 70%) e la progressiva decrescita del tasso di natalità (tendente a zero). Questi due fattori porteranno la popolazione mondiale a stabilizzarsi a un livello massimo di circa 10 miliardi di persone intorno alla fine del secolo, numero destinato a rimanere pressoché costante, di cui circa 7 miliardi vivranno in città. Oggi invece il tasso di urbanizzazione globale è di poco superiore al 50% e sono circa 3,5 miliardi le persone che vivono in città.

I dati statistici ci dicono quindi che il fabbisogno abitativo futuro non si orienterà sulla tipologia unifamiliare extraurbana, ma andrà verso gli edifici multipiano in città. Entro il 2050 infatti il fabbisogno stimato di nuovi alloggi, sia di nuova costruzione che di sostituzione, sarà di circa 1 miliardo di unità di cui la stragrande maggioranza saranno appartamenti urbani. Ma torniamo alle nostre abitazioni. Un sintomo dal quale capire come siano concettualmente superati è quello di valutare quanto sia complicato usarle in termini di gestione del ciclo di vita: solitamente esiste una voce di costo che riguarda l'uso dello spazio, sia esso un canone di affitto o una rata del mutuo, poi abbiamo uno o più contratti di fornitura per le utenze: energia, gas, riscaldamento, luce ecc. Poiabbiamo l'abbonamento alla tv, quello alla connessione internet, e il telefono fisso. Poiabbiamo una voce di costo per le pulizie e per le spese condominiali. In caso di riparazioni dobbiamo chiamare e coordinare una serie di singoli artigiani.

Se poi estendiamo l'analisi alla parte rimanente delle attività che normalmente riconduciamo all'abitare, includendo anche alimentazione, benessere e svago, il livello di complicazione del vivere supportato dalle tecnologie abitative attualmente

disponibili, risulta davvero insostenibile.

La gestione rasenta addirittura il surreale nella circostanza in cui siano necessari dei lavori di manutenzione straordinaria o addirittura di ristrutturazione in caso di subentro di un nuovo proprietario, con l'entrata in scena di una varietà di figure sempre a metà tra la liberalità professionale e affarismo commerciale, dove parcella e percentuale sulle forniture si confondono in pericolose e ambigue sfumature.

Il dato che ha cambiato completamente la percezione di queste problematiche rendendole anacronistiche è da ricercarsi nella rivoluzione che è avvenuta nelle modalità di accesso a servizi in settori diversi dell'abitazione, nei quali

IL FRUITORE È DIVENTATO SEMPRE MENO PROPRIETARIO E SEMPRE PIÙ "UTENTE".

Come tale non è più abituato a qualsiasi complessità legata alla gestione. Una delle maggiori attrattive nel successo della sharing economy sta esattamente in questo aspetto: la rinuncia alla proprietà consente di pagare solo ciò che serve e quando serve, affrancando totalmente l'utente dalla complessità della gestione. L'auto in car sharing che uso come utente è sempre nuova ed efficiente. Non devo pensare a manutenerla né a pagare il bollo e l'assicurazione. Quando vi entro, l'auto si sincronizza da sola con il mio smartphone usando tutte le mie preferenze, le mie mappe e i miei indirizzi, e tra pochi anni (davvero pochi in realtà) mi porterà da sola dove devo andare senza che io glielo chieda, dato che potrà autoguidarsi e, avendo accesso alla mia agenda e ai miei indirizzi, saprà già da sola dove devo andare. Avrà in sostanza tutti i vantaggi e i servizi della proprietà senza nessuna delle problematiche gestionali della proprietà.

In sostanza il possesso dell'oggetto fisico è del tutto superfluo se questo oggetto fisico è capace durante il suo ciclo di vita di riconfigurarsi e di modificarsi secondo le mie esigenze senza nemmeno che sia necessario che io glielo dica dato che le conosce già. Quello che conta non è quindi l'oggetto ma la prestazione e il servizio che questo oggetto mi dà e la possibilità di accedervi quando effettivamente mi occorre.

Se pensiamo in questi termini anche alla casa, improvvisamente diventa evidente la distanza con la situazione attuale: non parleremo più di abitazione ma di servizio abitativo. Il prodotto vero non sarà più il metro quadrato di alloggio ma il suo ciclo di vita, vale a dire i servizi che l'alloggio potrà darmi. E' un po' come quando si è passati dal vendere le macchiette del caffè, al darle in uso gratuito per vendere le cialde. Il prodotto è il caffè e non la macchina per il caffè. Nel nostro caso il prodotto è l'abitare, e non la "macchina per abitare". In questo servizio abitativo saranno ovviamente incluse non

solo tutte le utenze, i consumi, le connessioni ma anche le spese di gestione, le manutenzioni e le riparazioni. Ma si potrebbe andare molto oltre nell'immaginare come il ciclo di vita potrebbe essere riempito di ulteriori contenuti e servizi per soddisfare le necessità di utilizzo dell'utente: si potrebbe immaginare di fornire un servizio abitativo che garantisce

LA POSSIBILITÀ DI AGGIUNGERE O RICONFIGURARE GLI SPAZI

quando questo diventa necessario per delle sopraggiunte necessità, evitando la necessità di cambiare abitazione, oppure di spostare il medesimo servizio abitativo personalizzato in altre luoghi o in altre città. È forse questa una chiave di lettura che potrebbe innescare un processo di innovazione generazionale in un settore come quello edilizio da sempre molto restio al cambiamento.

Un sintomo importante che però lascia intuire che ci troviamo forse alle soglie di un momento evolutivo del settore è quello relativo al crollo ormai strutturale delle compravendite di alloggi che si protrae ormai da quasi un decennio, bilanciato da un incremento progressivo e costante delle locazioni. Persino in un Paese ancorato tradizionalmente all'idea di "proprietà" come l'Italia, questo è ormai un dato tendenziale oggettivo. Si può senz'altro continuare a considerare questi dati come delle anomalie, immaginando che prima o poi la "normalità" farà rientrare sul mercato quelle centinaia di migliaia di alloggi invenduti (ma ormai invendibili) che inflazionano il mercato.

Ma se invece qualche operatore inizia a ipotizzare che quelle anomalie siano in realtà l'anticipazione di una nuova e diversa normalità, allora potrebbero aprirsi orizzonti davvero interessanti e grandissime opportunità di innovazione e di crescita. Nel giugno del 2007 veniva messo in vendita negli Stati Uniti il primo iPhone. Un mese dopo nell'agosto del 2007 esplodeva la crisi dei mutui sub-prime che successivamente portò al fallimento della Lehman Brothers e alla crisi finanziaria globale. In nove anni da allora il mondo del real estate si è praticamente fermato subendo un ridimensionamento strutturale. Nel frattempo sono usciti otto modelli di iPhone, sono attivi circa un miliardo di smartphone e sono state rilasciate oltre 3 milioni di app. Moltissimi settori sono stati rivoluzionati proprio dalla rivoluzione nel rapporto tra utente e servizio che la tecnologia ha consentito: musica e contenuti multimediali, viaggi, acquisti, trasporti urbani, ricettività, alimentazione, mobilità urbana, ecc. insomma tutto!

Forse all'inizio della crisi la gente smise di comprare case perché aveva davvero paura di non poterle pagare, ma dopo otto anni il mondo è cambiato e probabilmente la gente continua a non comprare la case perché ha paura di comprare qualcosa che percepisce come appartenente alla preistoria.

TRACKING THE LATEST **PARADIGMS** OF THE HOUSING MARKET

THE PRODUCT IS **LIVING**, NOT A **MACHINE FOR LIVING**

Joseph di Pasquale

H ave we ever asked ourselves just how modern the homes in which we live actually are? If we are talking about the individual components or products out of which they are built, then we would doubtless agree that they have truly reached a notable level in terms of their technology, performance ratings and, more recently, their environmental sustainability. If, on the other hand, we consider the ways in which we use and manage our homes and how they are built in terms of the construction process rather than the materials used, we are bound to acknowledge that they are totally outdated in relation to the standards reached, for example, in other sectors of modern-day living.

First of all, though, we must set the bounds of the realm were investigating, and so the first thing to do in this respect is completely eliminate the category of either prefabricated or "turnkey" detached houses. The reason for this lies in the fact that this kind of construction could never be a strategic, large-scale solution to living demands over coming years.

The figures for the world demographic trend (UN) show two key constants that are progressing in sync with the increase in global well-being: the constant increase in the urbanisation rate (tending towards a figure of 70%) and the gradual decrease in the birth rate (tending towards zero). These two factors will result in the world population stabilising at a maximum level of approximately ten billion people at the end of this century, a figure that will remain more or less constant with approximately seven billion of these people living in cities.

At the present moment, on the other hand, the global urbanisation rate is just over 50% and currently approximately 3.5 billion people live in cities.

These statistics tell us that the housing demand of the future will not focus on extra-urban single-family housing, what will be required are multi-storey buildings located in cities. The demand for new housing by 2050 (both new constructions and replacements of old buildings) is estimated at approximately 1 billion units, the vast majority of which will be inner-city apartments.

But let's get back to our homes. The symptom indicating that they are now conceptually superseded is a simple analysis of how difficult it is to use them in terms of managing their lifecycle: usually there is a cost associated with the use of space, either a rent or mortgage payment, then we have one or more supply contracts for utilities: energy, gas, heating, lighting etc. Then we have the TV licence, Internet connection and telephone landline. In addition to this there are also cleaning costs and condominium charges. And when repair work is required we need to call and coordinate a number of skilled tradesmen. If we also extend this analysis to the rest of the activities usually associated with housing, such as food, health and entertainment, then the complications involved in living with the aid of the housing technology currently avail-

lable turn out to be truly unsustainable. Management factors actually take on surreal proportions should special maintenance or restructuring work be required when a new owner enters a property. This calls for input from an array of different people, both freelancers and commercial agents, with payments and charges for services being a very treacherous domain involving all kind shady deals.

The thing that has completely changed how these problems are now viewed, making them completely outmoded, lies in the revolution that has taken place in the way in which we access services in various different sectors of housing, as

PEOPLE ARE NOW INCREASINGLY LESS OWNERS AND INCREASINGLY MORE “USERS”.

This means they are no longer familiar with the kind of complexity involved in management. This is one of the main reasons why the sharing economy has been such a success: opting out of ownership means you only need to pay for what you need, when you need it, completely freeing the user from all the complexities of management. The car sharing service I use is constantly changing and always efficient. I no longer need to worry about looking after my car or paying my road tax and insurance. When I enter my car, it automatically synchronises with my smartphone accessing all my favourite places, maps and addresses, and in a few years (very soon, in actual fact), it will actually take me where I need to go without my asking it, since it will drive itself and, having access to my agenda and addresses, it will already know where I want to go. Basically it will offer all the benefits and services of ownership without any of the managerial problems it entails. In a nutshell, there is no longer any need to own a physical object if the physical object in question is capable of reconfiguring itself and adapting to my needs throughout the course of its lifecycle even without my having to ask it to do so, since it already knows what to do.

So what counts is not the object but the service the object provides me with and the possibility of using it whenever I like. If we consider homes along the same lines, we suddenly realise how dramatically things will inevitably change: in future we will no longer talk about a home but rather a housing service. The real product will no longer be the size of the apartment but its lifecycle, i.e. the services it provides me with. This is similar to what happened when, instead of selling coffee-makers, they were given away free with coffee capsules. The product is the coffee, not the coffee maker. In our case the product is living, not a “machine for living”. Of course this kind of housing service will obviously include not just all the utilities, services and connections, but also the management, mainte-

nance and repair costs. But we could even take this much further and envisage how a building’s lifecycle could be filled with additional content and services to meet the user’s operating needs: we could imagine providing a housing service

MAKING IT POSSIBLE TO ADD ON OR RECONFIGURE SPACES

should this becomes necessary for any reason, thereby avoiding the need to move home, or even the idea of moving the same customised housing service to other locations or other cities. Perhaps this is the real key to triggering off a process of generational innovation in a sector like the building industry, which has always resisted change.

An important pointer indicating that we are, perhaps, on the verge of a real turning point in the industry is the structural collapse in the buying and selling of houses, which has been going on for almost a decade now, balanced out by a gradual but consistent increase in property rental. Even in a country like Italy, traditionally so tied to the idea of “ownership”, this is now a clearly identifiable trend.

Although we could carry on treating these facts and figures as anomalies, kidding ourselves that everything will go back to “normal” sooner or later and all those hundreds of thousands of unsold properties (now unsellable) currently inflating the market will soon be up for sale again.

But if, on the other hand, a certain number of operators began considering that these anomalies are actually just a taste of things to come, then some really interesting new horizons might well open up, offering wonderful opportunities for innovation and growth.

The first iPhone went on sale in the United States in 2007. One month later in August 2007, the subprime mortgage crisis exploded eventually leading to the bankruptcy of Lehman Brothers and the global financial recession. In the nine years that have passed since then, the property world has virtually come to a standstill, resulting in its structural rescaling. In the meantime eight new iPhones have come out, approximately one billion smartphones are now in use and over 3 million apps have appeared on the market. Lots of industries have been revolutionised due to radical changes in the relationship between the user and the service provided by technology: music and multimedia content, travel, e-commerce, urban transport, accommodation, food, urban mobility etc. Basically everything!

Perhaps, at the beginning of the recession, people stopped buying houses because they really were afraid of not being able to pay for them, but now, eight years later, the world has changed and the reason why people still are not buying houses is because they are afraid of purchasing something they think will soon be completely outmoded and out-of-date.