

re

REAL ESTATE

IL PRIMO MENSILE ITALIANO DI
ECONOMIA E FINANZA IMMOBILIARE

Speciale Eire 2009

Italiani e stranieri si incontrano in Fiera

Finanza

Piazza Affari mette le ali al mattone

Costruttori

Ricostruiamo l'Abruzzo per ricostruire l'Italia

Oziografia

Armando Borghi

Creatività e tecnologia

Il segreto per restare Vitali

Massimo Vitali

ISSN 1723-3208



9 771723 320003

9 0067 >

Andamento e prospettive del mercato immobiliare

Intervista con Fabio Tonello,
Presidente del gruppo Antoitalia



80

Tonello, quali sono le considerazioni di Antoitalia su andamento e prospettive del mercato immobiliare in Italia?

Il settore immobiliare italiano, dopo anni di continua crescita, ha subito una frenata nel 2008 seguendo il trend globale, anche se la contrazione è stata minore nel nostro paese rispetto all'Europa nel suo complesso. Questo andamento sembra proseguire ed il mercato potrebbe rimanere ancora in stallo.

Il fatto che il mercato immobiliare italiano mantenga le tipicità di un mercato "locale", con oltre l'80% del volume degli investimenti facente capo ad investitori nazionali, ha contribuito a rendere meno pesanti gli effetti negativi della crisi finanziaria, rispetto ad altri paesi più "globalizzati". Ciò non toglie che gli effetti ci siano stati e probabilmente ci saranno ancora.

Quali sono le principali conseguenze della crisi sul comportamento degli investitori?

A causa della crisi, alcuni investitori sono diventati meno attivi: ad esempio i fondi di investimento, che spesso hanno visto ridursi drasticamente i capita-

li da investire, a seguito delle richieste di rimborso da parte dei loro sottoscrittori. Oppure gli investitori internazionali, che in momenti di turbolenza tendono a concentrarsi sul loro mercato domestico.

Inoltre, il livello dei prezzi degli immobili non sembra ancora essersi stabilizzato, e l'incertezza non favorisce il mercato. Molti operatori - nonostante abbiano liquidità da investire - rimangono in attesa, provocando un'ulteriore riduzione nel volume complessivo delle transazioni. Rispetto ad altri mercati finanziari poi, l'immobiliare ha tempi di reazioni più lunghi: anche quando i prezzi si sono stabilizzati, la ripresa non è immediata.

La difficoltà a reperire capitali inoltre ha contribuito ad allungare in modo significativo i tempi necessari per la chiusura di un'operazione immobiliare.

Da cosa dipende questa maggiore difficoltà a reperire capitali per finanziare operazioni immobiliari?

La stretta creditizia bancaria ha ridotto le risorse finanziarie disponibili per operazioni immobiliari. E in mancanza della disponibilità di credito, la discesa

dei tassi di interesse non è sufficiente come incentivo agli investimenti. In un passato ancora recente era normale per un'operazione immobiliare avere un elevato livello di leva finanziaria. Oggi può capitare che le banche non siano disposte neppure ad entrare nell'operazione. Per chi finanzia, la redditività dell'investimento immobiliare non è più l'elemento principe, ma sono fondamentali la sicurezza, la certezza dei flussi di cassa attesi e la solvibilità del debitore.

In questo momento di incertezza quali investitori rimangono operativi sul mercato?

Sono attivi sul mercato italiano soprattutto investitori nazionali in grado di operare anche con leva finanziaria ridotta. I quali, in questo momento di incertezza, tendono a concentrarsi su operazioni che garantiscano di mantenere il loro valore nel tempo, e che presentino un livello di rischio limitato. L'attenzione di chi acquista non è concentrata solo sulla redditività dell'immobile, ma anche su fattori come la dimensione, la qualità, la presenza di tenant sicuri, la location. Insomma, deve trattarsi di proprietà immobiliari di primario livello, in grado di resistere alle turbolenze del mercato.

Questa sua analisi riguarda solo una parte del mercato immobiliare italiano, o si può considerare generale?

La nostra analisi si riferisce al mercato "corporate", vale a dire alle compravendite di immobili "cielo-terra", cantieri o portafogli immobiliari, il mercato in cui Antoitalia svolge la propria attività di agency. Queste considerazioni, anche se vanno declinate sui vari segmenti del mercato immobiliare - residenziale, commerciale, terziario - danno il quadro di una situazione generale. Senza dubbio il fattore location, che ho ci-



Gruppo dei soci Antoitavia, al centro Fabio Tonello

tato sopra, è diventato un elemento discriminante sia per quanto riguarda i prezzi che l'interesse degli investitori. Gli immobili in location periferiche sono stati quelli più colpiti dalla crisi, mentre l'immobile "grade A", in location di prestigio, rimane al centro dell'attenzione degli investitori.

Quali sono gli impatti di questo scenario sulla vostra attività di broker?

I momenti di crisi sono anche quelli in cui si assiste ad una scrematura naturale del mercato, e questo vale anche per il nostro settore: la crisi ha allontanato dal mercato gli operatori meno strutturati. Anche perchè le operazioni che oggi riescono ad essere transate - come detto sopra - sono quelle che riguardano immobili di qualità.

Pertanto gli operatori rimasti sul mercato sono i più solidi, quelli in grado di affrontare anche i periodi difficili. La nostra struttura opera in questo mercato da quattro generazioni, e in tutti questi anni abbiamo visto più di una crisi. Ma abbiamo anche acquisito l'esperienza e la serenità necessarie per rimanere sul mercato e superarne i momenti di difficoltà.

La situazione del mercato immobiliare milanese che particolarità presenta?

Il mercato milanese rappresenta più del 30% del volume complessivo delle transazioni immobiliari italiane, e possiede specifiche potenzialità di ripresa. Da diversi anni Milano sta vivendo una fase di trasformazione architettonica, con l'elaborazione di una serie di progetti di rinnovamento e riqualificazione immobiliare della città. Basti citare i progetti "City life", nell'area vecchia Fiera, o "Porta Nuova" nell'area omonima.

Tutte le iniziative immobiliari, e il mercato nel suo complesso, dovrebbero inoltre ricevere un impulso positivo da Expo 2015. Il settore immobiliare alberghiero, in particolare, potrà trarre vantaggio dalla richiesta di incremento di ricettività necessario per far fronte alla maggiore domanda alberghiera legata all'Expo. Per quanto riguarda i progetti "ad hoc" per l'Expo, è importante che vengano definiti anche in funzione del loro utilizzo successivo all'evento. Solo così si potranno massimizzare i benefici provenienti da questa opportunità unica ed evitare sprechi di denaro pubblico.

Nello scenario di mercato che ci ha delineato, quali sono i consigli che date ai vostri clienti?

Riteniamo fondamentale l'attenzione al valore dell'immobile. Questo è l'aspetto su cui si concentrano i nostri servizi al cliente. Res è la nostra società specializzata nell'individuare valori coerenti per gli immobili oggetto di transazione. Per gli immobili a destinazione alberghiera, la nostra società Turismo RE elabora business plan ad hoc per definire il valore dell'investimento in base alla gestione futura. Più in generale, offriamo al cliente la possibilità di massimizzare il valore dell'immobile, sulla base delle potenzialità che il prodotto presenta.

