

Sinergie per smaltire l' invenduto

Ev.M.

I pareri di Serrini (Prelios) e Caniggia (Dea Capital) Creare una filiera completa per le operazioni immobiliari con un dialogo reale tra gli operatori del real estate. In un mercato che ha comunque dimostrato di essere trasparente ma alle prese con la solita lungaggine burocratica e le incertezze politiche ed amministrative, diventano fondamentali realtà integrate in grado di affrontare, dall' inizio alla fine, i differenti step di deal sempre più complessi. E la capacità degli operatori di dialogare e collaborare. «Il mercato immobiliare italiano fattura circa 100 miliardi l' anno, di cui l' 80% nel residenziale, e, del restante 20%, una parte fa capo a investitori internazionali. Questa parte è proprio quella che ha avuto un forte rallentamento, sia per ragioni di incertezza politica sia perché i prezzi sono aumentati molto e, di conseguenza, i rendimenti scesi», spiega Riccardo Serrini, direttore generale del Gruppo Prelios. Questo sarebbe il momento di vedere, dopo i fondi opportunistici e quelli value added, i cosiddetti core, che operano per restare sul mercato. «A parte casse di previdenza e fondi pensione italiani, io non vedo questi operatori sul mercato italiano», dice Serrini. La parte giocata dai Non Performing Loans è poi enorme. «A 20 miliardi di Npl in gestione corrispondono oltre 96,6 milioni di metri quadrati di immobiliare. Solo sulla parte residenziale stiamo parlando di 35mila appartamenti. Un volume enorme, dove gli investitori internazionali non sono ancora presenti - continua Serrini - ma stanno arrivando. Si tratta di operazioni in cui è fondamentale avere la padronanza dei processi dell' intera filiera, perché l' investitore non può far fronte da solo alla gestione di portafogli sottostanti difficile e frammentati. Nei prossimi due anni il trend sarà esattamente questo». «Nel nostro Paese ogni operatore rappresenta in pratica un settore diverso - spiega Emanuele Caniggia, a.d. di Dea Capital Real estate - ma chi si occupa di Npl, di alberghiero, l' investitore internazionale piuttosto che il gestore lavora a compartimenti stagni. Cambiando questa situazione ne trarrebbero beneficio il mercato stesso ma anche le diverse realtà operative». Per spiegarlo



Caniggia fa l' esempio degli Npl. «Chi fa Npl compra il credito non per arrivare al possesso dell' immobile - dice - ma per cederlo il prima possibile guadagnando il massimo. Dato però che il sottostante di questo credito, cioè l' immobile, può riguardare una funzione tipica di altri, trovare un dialogo in comune potrebbe sicuramente favorire un' accelerazione del mercato. Mettendo insieme fin da subito tutte le funzioni si creerebbe una filiera ottimizzando numeri e utili». © RIPRODUZIONE RISERVATA.