



Purché siano Coop

Bolognese, commercialista e revisore, **Claudio Albertini** è amministratore delegato di Igd siriq dal maggio 2009, dopo essere stato consigliere della società per tre anni. Oggi punta a valorizzare Igd come polo aggregante nei confronti degli immobili delle Coop. Albertini ha alle spalle una carriera ultraventennale nel mondo cooperativo, prima come funzionario presso Legacoop Bologna, poi come direttore amministrativo di Unifinass, finanziaria controllata da Unipol Assicurazioni. Nel 1989 diviene direttore amministrazione e controllo di Finsoe (ex Unipol Finanziaria), e nel 1995 di Unisalute, compagnia specializzata nel ramo malattie del gruppo Unipol. Nel 1996 amministratore delegato e direttore generale di Unipol Merchant (già Finec Merchant), per poi assumere il ruolo di direttore generale di Unipol Merchant-Banca per le Imprese, e nel 2009 quello di direttore partecipazioni di Unipol Gruppo Finanziario. (riproduzione riservata)



**Claudio
Albertini**



Lo straniero parla siiq

Le modifiche in via di approvazione aiuteranno a creare nuove società immobiliari quotate. E ad attrarre capitali esteri. Lo spiega Albertini di Igd

di Teresa Campo

Le siiq italiane cambieranno faccia. A breve. Un collegato al documento di stabilità, in procinto di essere discusso in Parlamento, indica in dettaglio i punti da rivedere. Si tratta in sintesi di rendere un po' meno stringenti i requisiti per l'accesso al regime fiscale agevolato da un lato, e di disporre di maggiore flessibilità nell'operatività successiva dall'altro. Claudio Albertini, amministratore delegato di Igd-Immobiliare Grande Distribuzione, una delle uniche due siiq finora create in Italia (l'altra è Beni Stabili), spiega perché il provvedimento è così importante. Per il settore e per tutto il real estate tricolore.

Ma è davvero così importante rivedere la normativa sulle società di investimento immobiliare quotate?

Risposta. I suoi limiti sono evidenti: dalla loro istituzione, nel dicembre del 2006, fino a oggi di siiq ne sono state create due. Mi sembra un risultato davvero modesto, neanche lontanamente paragonabile al vasto numero di Reit di Stati Uniti e Gran Bretagna o delle Sic francesi. Non a caso quello italiano è l'unico esempio in cui sono le stesse siiq già esistenti ad auspicare l'ingresso di altri competitor nel settore.

Si avrebbe in questo modo un mercato più efficiente?

R. Indubbiamente. Molte più società quotate vorrebbe dire un mercato più

ampio, variegato, magari anche un indice di settore come esiste all'estero per i Reit. Ma soprattutto vuol dire maggiore attrattività nei confronti degli investitori internazionali che quando puntano su una determinata area geografica, vogliono disporre di una scelta ampia, anche settoriale. Inoltre si tratta di un prodotto che conoscono bene, perché diffuso anche all'estero, e che ben si presta per alcuni gli investitori istituzionali che operano in ottica di lungo termine, dai fondi pensione alle assicurazioni. Questo peraltro è il momento giusto: l'interesse degli investitori esteri per

il mattone italiano è in deciso aumento e quindi una rosa più ampia di opportunità non può che aiutare. Storicamente l'80-90% del flottante Igd è in mano a investitori internazionali, in prevalenza del Nord Europa, della Gran Bretagna e degli Stati Uniti. Oggi per l'esattezza siamo all'85%.



3 Quali i punti più interessanti della proposta di modifica della normativa sulle siiq?

R. Premesso che tutto ciò che può favorire la nascita di nuove siiq è il benvenuto, di sicuro condizioni d'accesso meno restrittive e più tempo per adeguarvisi costituiscono modifiche utili. Per le siiq già esistenti invece importanti sono i minori vincoli all'attività di trading, che favorisce la rotazione di portafoglio

così da mantenerlo più efficiente.

Ma ancora più importante è la riduzione dell'utile minimo da distribuire, che dovrebbe scendere al 70% dal precedente 85%, molto vincolante. Anche se vogliamo mantenere una politica dei dividendi attraente, in tempi di crisi non è certamente facile anche se gli utili ci sono perché determinati dai flussi di cassa degli affitti e non dal valore degli immobili. In ogni caso si tratta di piccoli aggiustamenti non di

- modifiche sostanziali: il ruolo delle siiq è soprattutto quello di estrarre valore dalla gestione, non di fare sviluppo o trading. In passato proprio la mancanza di specializzazione, insieme a un eccessivo ricorso all'indebitamento, ha affossato molte società e danneggiato l'intero real estate italiano.

4 Che altro occorrerebbe al settore?

R. Ho già detto più volte che il problema è soprattutto culturale. Si invoca un regime meno restrittivo, ma nel frattempo nessuna società parla di quotarsi, e invece sarebbe proprio questo il primo passo da fare perché le siiq, e lo stesso vale per i Reit di matrice anglosassone, sono appunto società di investimento immobiliare quotate. Più che un discorso

fiscale, la quotazione implica in primo luogo un approccio diverso nei confronti degli investitori, maggiore trasparenza, sottoporsi a un'autorità di vigilanza. E in Italia è proprio questo che a tanti non piace.

LE CINQUE DOMANDE

giù trasparenza, sottoporsi a un'autorità di vigilanza. E in Italia è proprio questo che a tanti non piace.

5 Quali le aspiranti siiq? E potrebbe essere una formula interessante anche per le dismissioni degli immobili pubblici?

R. In Italia ci sono tante istituzioni come banche, assicurazioni, enti, che hanno ingenti patrimoni immobiliari e che potrebbero essere interessate. Le siiq poi potrebbero essere sicuramente utili nella stagione delle vendite del patrimonio pubblico, perché sono strumenti in grado di attrarre i capitali esteri. Perché è di questo che abbiamo bisogno. (riproduzione riservata)