

Anticipazioni. Come si muoveranno i protagonisti del real estate

Molta voglia di acquisizioni nei piani strategici dei big

Enrico Bronzo

■ Si riparte. Un'inchiesta di Mondo immobiliare-Il Sole 24 Ore ha coinvolto i primi 30 operatori attivi sul mercato italiano - in particolare le società di Borsa e le Sgr con fondi immobiliari quotati - chiedendo loro se nei prossimi 12 mesi intendessero più acquistare o vendere immobili. Alcune risposte sono state un po' più ottimistiche sul futuro di quello che ci si potesse aspettare, problemi del credito permettendo, come sintetizzato dalla risposta fornita da Veggest Sgr: «Nell'attuale fase di mercato l'acquisto di immobili è più conveniente, rispetto al recente passato, per effetto della rarefazione delle transazioni e della riduzione dei prezzi di mercato, con conseguente crescita dei rendimenti offerti. Di contro, questa strategia potenzialmente acquisitiva è resa estremamente difficile a causa della mancanza di liquidità del sistema, ed in particolar modo per una politica creditizia generalmente restrittiva». Allineato su queste posizioni troviamo Ugo Giordano, a.d. di Gabetti

property solution, il cui «piano strategico 2009-2013 prevede un rallentamento dell'attività di investment nel breve periodo e una successiva ripresa a partire dalla fine del 2010, nonché una focalizzazione sui progetti già finanziati».

Operatori come Ivano Ilardo, direttore generale di Bnp Paribas Rcim Sgr, hanno invece a che fare con fondi immobiliari in fasi diverse della propria atti-

ività, alcuni dei quali ancora in fase di investimento. «Pertanto - spiega - continuiamo a cercare nuove opportunità, in Italia e all'estero mentre per gli altri fondi in fase "dismissiva", anche in questa situazione di mercato, tuttora non positiva, continueremo a valutare occasioni di disinvestimento, facendo comunque attenzione ai valori di compravendita».

Continua > pagina 4

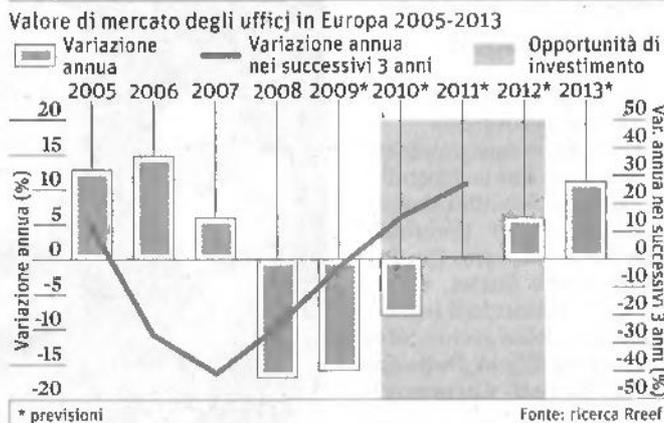
> Continua da pagina 1

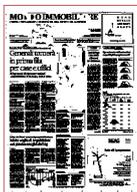
■ Lunedì scorso Bnp Paribas Re ha annunciato il lancio in Lussemburgo, Belgio e Spagna per le attività di private equity e gestione, anche per conto terzi, e quello di tre nuovi fondi: uno paneuropeo (Next estate) che investirà in uffici ecosostenibili, un Opci nel terziario in Francia e un "sell and lease back fund" in Italia.

Claudio Albertini, a.d. di Igd, premette che il modello di business della società immobiliare delle coop non prevede il trading perché i centri commerciali - la sua specializzazione - vengono acquisiti per essere poi gestiti negli anni successivi. Aggiungendo che «il piano di investimenti attuale prevede, da qui al 2012, certamente ulteriori acquisizioni, alcune già oggetto di contratti preliminari mentre altre saranno selezionate nei prossimi mesi, con grande attenzione alla redditività che potranno prospetticamente esprimere, attraverso la sostenibilità dei relativi canoni di affitto. Non sono invece in programma dimissioni di immobili attualmente in portafoglio». Anche il piano strategico Igd fino al 2013, che verrà presentato il prossimo 12 novembre, ricalcherà sostanzialmente queste linee di sviluppo.

«Pensiamo più ad acquistare che a vendere» è la risposta secca, più ottimistica di altri anche per le dimensioni del gruppo che rappresenta, di Aldo Mazzo, a.d. di Beni Stabili, in sintonia con la più piccola Torre Sgr. Un'altra società di gestione del risparmio, Sorgente Sgr, entra nel dettaglio della propria strategia precisando che stanno monitorando il mercato Usa alla ricerca di trophy buildings - i palazzi famosi come il Chrysler di New York - su cui è allo studio anche un Reit Usa mentre «per il momento non riteniamo che la situazione del mercato consenta la dismissione dei cespiti del nostro patrimonio».

Quando comprare





Sondaggio. Il momento è propizio per rimpinguare i portafogli, soprattutto per chi ha le capacità di guardare all'estero

Voglia di acquisizioni per i big

Sorgente Sgr anticipa altre operazioni su «trophy assets» negli Stati Uniti

I prossimi dodici mesi

Le strategie di alcuni operatori immobiliari italiani per settore fino al settembre 2010

Società	Sull'attività di compravendita	Novità sul core business	Nuove linee di business
QUOTATE			
Beni Stabili	Più comprare che vendere	Pochi adattamenti	No: «Si guadagna solo con il core»
Bnp Paribas Re	«Faremo l'uno e l'altro»	Più investimenti all'estero (F, Uk, D, B, E, Lux) e in ricerca	Forte potenziamento del property development
Cbre	-	No, «stiamo performando al di sopra del budget»	Sezione High street nel retail Rafforzamento settore hotel
Gabetti	Rallentamento investment	No, «il modello è adeguato in un mercato difficile»	Rafforzamento rete estera per B2B e del settore lusso
Igd	Comprare sì (immobili a reddito), vendere no	No, gli obiettivi restano a medio-lungo termine	Nessuna
GESTIONE RISPARMIO			
PensPlan Sgr	Né l'uno, casomai in immobili a reddito, né l'altro	No, avanti con il sostegno alle pensioni complementari	Nessuna
Sorgente Sgr	Edifici famosi Usa ("trophy buildings")	Ricerca capitali esteri Guardare ai mercati F e CH	Reit Usa su edifici famosi più un Sgr e un fondo svizzero
Torre Sgr	I business plan prevedono solo acquisti	No, «restiamo concentrati sui fondi per istituzionali»	Nessuna
Vegagest Sgr	Buon timing per acquisti ma credito difficile	Ottimizzazione costi Reperimento finanze	Apertura fondo retail Gestione fondi di terzi
INTERMEDIAZIONE			
Remax	-	Rafforzamento aree immobili commerciali e offerta estera	Accordi mediazione creditizia

Fonte: elaborazione del Sole 24 ore su dati delle singole società

Per chi ha i mezzi per farlo quello attuale è un buon momento per comprare e pessimo per vendere. Ora vediamo chi nelle proprie aree core business pensa di apportare cambiamenti di rotta significativi, sfruttando la crisi per riorganizzarle o potenziarle. Come nel caso di **Bnp Paribas** che ritiene «importante - spiega Ivano Ilardo - incrementare l'attività di investimento all'estero, non solo in Francia, paese in cui siamo già mol-

to presenti come gruppo, ma anche in altri mercati europei come ad esempio l'Inghilterra e la Germania». È previsto il raddoppio delle risorse umane per l'attività di ricerca nei prossimi tre anni. Incremento dell'attività fuori dall'Italia anche per **Sorgente Sgr**, che si concentrerà «sulla ricerca di capitali esteri e sull'individuazione delle migliori opportunità di investimento immobiliare nei mercati che conosciamo meglio e

che offrono migliori possibilità per il futuro: oltre che gli Stati Uniti, la Francia, la Svizzera e, come sempre, l'Italia». Il reperimento dei mezzi finanziari è il punto fermo pure di **Vegagest Sgr**, insieme alla continua ricerca dell'ottimizzazione dei costi. Anche **Re-max Italia** - gruppo attivo nell'intermediazione - sta intensificando il dialogo con gli istituti di credito e le società finanziarie, «con l'obiettivo di offrire condizioni

vantaggiose alla nostra clientela rafforzando il servizio di mediazione creditizia legato alla compravendita immobiliare». Il gruppo, che ha il proprio quartier generale negli Usa, annuncia di voler dare «maggiore visibilità agli immobili di prestigio, ai quali abbiamo dedicato un apposito brand, The Re/Max Collection, agli immobili ed attività commerciali e anche all'offerta degli immobili all'estero, un plus che siamo ingra-



do di sviluppare grazie alle sinergie del nostro network internazionale». Quest'ultima è stata la risposta data alla terza e ultima domanda dell'indagine di «Mondo immobiliare», relativa alle intenzioni di aprire alcune aree di business.

A questo proposito Giordano (Gabetti) parla di «rafforzare i nostri contatti con l'estero, soprattutto per due delle nostre linee di business agency: il segmento del B2B, dove opera Gabetti corporate, e quello del lusso, presidiato dal brand Santandrea» - mentre Bnp Paribas sottolinea la volontà di sviluppare il property development. Sorgente Sgr si conferma vocata all'internazionalizzazione del proprio business e parla di un progetto di costituzione di una società di gestione in Svizzera, con relativo fondo. Anche Vegagest annuncia l'arrivo di un fondo "retail" nonostante «l'attuale difficoltà nel collocamento». Parallelamente l'Sgr intende far leva su un'esperienza ormai consolidata, per potenziare la business unit relativa alla prestazione delle attività di amministrazione fondi a favore di terzi, in particolare per strutture di dimensione medio-piccola, perseguendo una politica che consente di contenere i costi di amministrazione, concentrando le risorse sulle attività di *front-office* e di gestione dei fondi.

Alessandro Mazzanti - chief executive e Ceo di **Cb Richard Ellis Italy** spiega che «è nostra intenzione completare l'offerta nel settore retail, che al momento non contempla l'*high street*, e che intendiamo quindi aggiungere a breve nei nostri servizi e rafforzare l'area del settore hotel». Conclude la rassegna Aldo Mazzocco, che riassume il suo pensiero con la formula «massima concentrazione sulle aree di "competenza": mercato difficile = margini bassi = guadagni solo dove sei bravissimo». L'importante è esserlo in qualcosa.

Enrico Bronzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA