



I VOSTRI SOLDI NEL MATTONE

Si fa presto a dire siiq

Cenni di ripresa per il mattone italiano, ma molto resta da fare. Dalle revisioni normative al taglio alla burocrazia, ecco la ricetta di Claudio Albertini di Igd

di Teresa Campo

Rispunta finalmente l'interesse nei confronti del real estate italiano. E stavolta anche da parte degli investitori internazionali, da troppo tempo assenti dalla scena. Ma la strada per uscire dalla crisi è ancora lunga, e molte decisioni andranno prese per riuscire a percorrerla. Da parte di tutti. Stabilità politica a parte, indispensabile per avviare qualunque iniziativa nel

LE CINQUE DOMANDE real estate che per definizione è di medio-lungo termine, si va dalla semplificazione della burocrazia alla revisione della normativa delle siiq, fino a un cambio culturale delle imprese del settore. Parola di Claudio Albertini, amministratore delegato di Igd siiq, società ha in portafoglio e gestisce gli immobili commerciali (ipermercati e gallerie) affittati anche alle Coop dell'Emilia-Romagna.

1 Domanda. A che cosa si riferisce quando parla di cambio di atteggiamento da parte delle imprese del settore?

Risposta. È semplice. Tanto per fare un esempio, si parla tanto di revisione della normativa riguardante le siiq, ma nessuna società invece parla di quotarsi, e invece sarebbe proprio questo il primo passo da fare perché le siiq, e lo stesso vale per i reits 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. E in Italia è proprio questo che a tanti non piace.

2 D. Ma l'attuale normativa riguardante le siiq va cambiata oppure no?

R. Ribadisco, al momento non è la revisione il problema principale. Per fare un altro esempio, sempre sullo stesso tema, secondo la normativa vigente l'85% dei ricavi di una siiq deve provenire dagli affitti degli immobili in portafoglio. Di conseguenza è necessario che il management sia in grado di estrarre valore dalla gestione degli asset, e non da eventuali attività di trading oppure di sviluppo di progetti. In sostanza, i parametri che definiscono le siiq possono essere allargati, ammorbiditi, parzialmente modificati ma, come per i più diffusi reits, si tratta di un mestiere ben preciso, non di un'attività che si sceglie solo



Una vita nelle Coop

Bolognese di nascita, commercialista e revisore, Claudio Albertini è amministratore delegato di Igd-Immobiliare Grande Distribuzione sitq dal maggio 2009, dopo essere stato consigliere della società nei tre anni precedenti. La sua mission è di valorizzare il ruolo originario di Igd come polo aggregatore degli asset immobiliari delle Coop. Albertini ha alle spalle una carriera ultraventennale all'interno del mondo cooperativo, prima come funzionario presso Legacoop Bologna, e 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

per gli indubbi vantaggi fiscali che offre.

3 D. Alle siq italiane è comunque permesso che una piccola parte dell'attività riguardi proprio trading e sviluppo. Igd ha dei progetti in corso?

R. Ne abbiamo due, molto importanti,

che presenteremo al Mapic di Cannes a novembre, la principale vetrina internazionale del settore. Il primo, Porta a Mare, riguarda la riqualificazione dell'area industriale degli ex



Cantieri Orlando vicino al port di Livorno. Il progetto, oltre 20 milioni di euro di valore, prevede la realizzazione di un pol multifunzionale su un'area di 10 ettari, 70 mila metri quadrati dei quali edificabili. Prevista la realizzazione di residenze, spazi commerciali, terziari ricettivi. La chiusura complessiva del cantiere è prevista non prima del 2018, ma le prime 2 abitazioni sono già in fase di consegna. I lavori delle Officine Storiche, fiore all'occhiello del progetto, situate dove c'erano i cantieri navali della città, dovrebbero essere completati in un paio di anni. Nel 2014 partiranno i lavori per il completamento del porto turistico e l'Autorità Portuale sta appaltando i lavori per il canale che collega al mare. Ci aspettiamo un buon ritorno dall'investimento. L'altro progetto riguarda un parco commerciale a Chioggia: abbiamo il terreno dal 2000 ma ci sono voluti 13 anni per ottenere tutti i permessi.

4 D. In futuro Igd conta di avviare altri progetti di sviluppo? Punterete anche su mercati esteri?

R. Vogliamo concentrarci sulla gestione: lo sviluppo è un altro mestiere. Quindi acquisteremo immobili retail appena costruiti, di cui cureremo anche la commercializzazione. Tra l'altro l'offerta sul mercato è ampia e interessante. Per il momento non stiamo comprando perché l'obiettivo è di ridurre la leva della società dal 57% attuale al 50-52% entro il 2015, così come indicato nel piano industriale. La cassa ricavata verrà investita nei progetti in corso. In futuro l'attività di Igd si concentrerà sempre più sul mercato italiano, il che vuol dire che contiamo di dismettere gradualmente gli immobili detenuti in Romania.

5 D. Quali i prossimi step della società?

R. Nel recente road show della società a Londra e Parigi abbiamo incontrato gli investitori internazionali, e incassato il loro interesse. Tra l'altro l'80% del flottante della società è già in mano a investitori esteri, soprattutto di Gran Bretagna e Stati Uniti, ma anche di Francia e Olanda data la loro familiarità con siiq e reit. Continueremo gli incontri con gli investitori, esteri e non. (riproduzione riservata)