

NEL MATTONE

Altro che old economy

Per sconfiggere crisi, tasse e pregiudizi sull'immobiliare, Aspesi punta su federalismo e territorio. Il neopresidente Oriana spiega in che modo

di Teresa Campo

Tramortito dalla crisi, dalle tasse, e anche da tanti pregiudizi, il real estate tricolore punta sul federalismo e sul territorio. Si tratta di concetti, in altri ambiti, purtroppo abusati, ma che non per questo hanno perso di validità. Specie nel mattone e specie se si hanno chiari obiettivi da raggiungere e strumenti idonei per farlo. Parola di Federico Oriana, amministratore delegato di Aspesi, l'associazione nazionale delle società di promozione e sviluppo immobiliare in cui milita da ormai 17 anni. Di Aspesi è stato appena nominato anche presidente, subentrando a Franco Minardi, in scadenza dopo due anni di mandato. Ecco con quale mission.

1 Quali sono le ragioni di questo doppio incarico al vertice di Aspesi?

Risposta. Non si tratta di un cambio di vertice, ma di un cambio di strategia nel prossimo biennio. E questo sulla scorta di alcuni importanti elementi. Intanto il mondo dell'associazionismo, soprattutto nell'ambito del real estate, è in crisi per una serie di fattori. Molte delle società sono fallite o comunque, per colpa della crisi che ha ridotto la profittabilità del business immobiliare, trovano insostenibili le quote associative o comunque mostrano insifferenza verso questo tipo di costi, che pure in passato erano più elevati: oggi in media si va da 1.500 a 3.500 euro l'anno, ma si pos-

sono superare i 7 mila, anche perché in alcuni casi la quota, sia pure minima, viene calcolata mensilmente in funzione del numero di dipendenti.

2 Ma naturalmente non si è solo una questione di costi...

R. Ovviamente no. Il problema principale è infatti quello della rappresentatività. Per raggiungere gli obiettivi prefissati, riuscire a fare lobbying a livello nazionale nel senso migliore del termine occorrono massa critica ed economie di scala.

Ma trovare nuovi soci non è facile: non funziona, o funziona molto poco, il marketing associativo, in particolare via web, canale che nonostante gli enormi sforzi fatti, ha finora prodotto risultati irrilevanti. Insomma, il potenziale socio Aspesi deve essere raggiunto tramite contatti professionali o personali.

3 Ma già esistono grandi associazioni nel real estate, come Ance e Assoimmobiliare.

R. Appunto. Si tratta di realtà significative, ma la prima si occupa delle imprese di costruzione e l'altra si muove nell'ambito della finanza

Avvocato e pluriassociato

Federico Oriana, avvocato cassazionista specializzato in problematiche contrattuali e finanziarie dell'immobiliare, è presidente e amministratore delegato di Aspesi, associazione in cui opera da quasi vent'anni. È anche vicepresidente esecutivo di Federimmobiliare e membro del comitato di presidenza e della giunta dell'Ance, l'associazione nazionale dei costruttori edili. Fa parte del consiglio direttivo sia di Confedilizia che di Fiabci Italia, la federazione internazionale del real estate.



Federico Oriana

immobiliare. Ma il mattone è fatto anche dalle numerosissime società che si occupano di vendita, servizi, sviluppo, intermediazione e tutto quanto in genere ruota attorno agli immobili. Società peraltro con un forte radicamento sul territorio e che quindi, anche per questa ragione, non si sentono rappresentate dalle due big. Siamo, quindi, giunti alla conclusione che per Aspesi sia necessaria una crescita strategica e che questa possa avvenire solo per linee esterne.

4 State lavorando a un progetto preciso?

R. Abbiamo intenzione di creare un polo di rappresentanza del territorio, e sottolineo questo termine perché il territorio è la vera risorsa dell'Italia, una risorsa scarsa ma di grande pregio su

cui si scaricano tutte le tensioni del Paese. Per questa ragione vogliamo creare una federazione di associazioni immobiliari, che però resteranno autonome. Stiamo già dialogando con alcune realtà, tra cui Fiabci Italia con cui abbiamo già abbozzato un'intesa, ma siamo in trattativa anche con Isivi e Cobat Italia, anzi le tre sono già d'accordo per procedere insieme. Ma naturalmente anche altre associazioni potrebbero essere della partita, da Fimaa Milano, l'Associazione milanese degli agenti immobiliari, ad Assoedilizia. Un blocco intorno ad Aspesi costituito da Fiabci Italia, Isivi, Associazioni dei servizi in partnership con Fimaa Milano e Assoedilizia costituirebbe un'aggregazione rappresentativa del settore immobiliare in grado di raggiungere gli obiettivi prefissati.

5 Quali i programmi di questa nuova realtà aumentata?

R. Ovviamente voglia-

mo incidere innanzitutto sugli aspetti fiscali: in pochi anni l'imposizione è salita da 7 a 25 miliardi, col risultato che la crisi dell'edilizia oggi costa all'Italia due punti di Pil all'anno. Più tasse vuol dire infatti meno lavoro e quindi anche meno introiti fiscali per lo Stato. Certo, l'agravio è stato dettato dalla fase di crisi del Paese, ma anche da alcuni pregiudizi che classificano il mattone come old economy, a vantaggio della tecnologia, vera new economy. Peccato solo che in Italia il peso dell'hi-tech sia modesto rispetto a quello dell'edilizia. Occorre perciò correggere le accennate storture e introdurre almeno le misure a costo zero per lo Stato.

LE CINQUE DOMANDE

Per esempio, in Italia esiste un ampio patrimonio immobiliare obsoleto o inutilizzato, che sarebbe interessante per tutti poter riqualificare. Ma non si fa per i proibitivi costi fiscali di partenza: l'imposta di registro ammonterebbe infatti al 9%. Occorrerebbe invece agevolare il trasferimento del fabbricato alla società immobiliare o impresa di costruzione che lo dovrà riqualificare e favorire la permuta tra immobili usati e nuovi. Si darebbe così impulso al settore, all'occupazione, al Pil, e senza perdite di gettito per lo Stato poiché, in assenza di norme che favoriscano l'avvio di operazioni del genere, queste non si fanno proprio, non generando nessun introito per l'Erario. (riproduzione riservata)