

PROTAGONISTI

In Italia il via alla ripresa scatterà dal repricing

Nel biennio 2007-09 calo dei prezzi degli uffici a Londra del 40% e a Parigi del 35%

Paola Dezza

■ Crescita che rallenta nelle principali economie mondiali, Nazioni che potrebbero entrare in una seconda fase di recessione (double dip) e problemi politici, in primis nel nostro Paese, potrebbero riservarci tempi più duri del previsto. Nel frattempo il real estate in Italia vive in stallo da tempo. Quali i canali da smuovere per fare ripartire il mercato?

Alcuni operatori sostengono che il repricing nel real estate, avvenuto in molti Paesi europei e necessario per dare un abbrivio alle transazioni, debba in Italia partire dalle banche, chiamate da tempo a svalutare gli immobili in sofferenza che hanno a bilancio. Altri ritengono che siano i proprietari a dover rivedere al ribasso i prezzi di vendita. Altri ancora tirano in ballo i valutatori. A chi il compito di dare il calcio di inizio?

«La situazione del mercato italiano, a parte le tipologie di asset core, uffici e shopping center, su cui sussiste un certo interesse degli investitori - spiega Paolo Bellacosa, responsabile del dipartimento Capital Markets in Italia di Cb Richard Ellis - evidenzia che per gli asset secondari un mercato vero e proprio non esiste. Se si analizza il biennio 2007-2009 si vede che il calo dei

prezzi ha indotto l'aumento delle transazioni in Norvegia, Svezia, Uk, Francia e Germania. Il repricing a Londra (West End-City) è stato del 40-50% per gli uffici, gli shopping center central London hanno visto un calo dei prezzi del 30%, ma nel 2010 l'incremento delle transazioni nel Regno Unito è stato del 50%». Secondo Cbre, a Parigi la diminuzione dei prezzi nel biennio è stata del 35% per gli uffici nell'Ile de France e del 33% per gli shopping center in centro, ma nel 2010 le transazioni sono salite del 40%, mentre in Germania si è visto un repricing del 20% (shopping center e uffici) e le vendite sono poi salite dell'80%. «Senza repricing in Italia i volumi delle transazioni non si riprenderanno in modo significativo - dice Bellacosa -. In Italia le banche non potranno più sottrarsi al ruolo chiave che sono chiamate a ricoprire e i valori di book delle operazioni 2005-2007 non sono più numeri attuali».

Concorda con questo parere Federico Chiavazza, partner di Avalon Re e docente di finanza immobiliare alla Sda Bocconi. «Sono d'accordo con il tema dell'analisi, il nostro è uno dei pochissimi Paesi in cui il repricing degli immobili non è avvenuto. Le banche di fatto sono il soggetto che ha permesso che questo si verificasse, ha svolto un ruolo da equilibratore del mercato». «Le banche - continua Chiavazza - hanno preferito sostenere molte realtà immobiliari e non, anche tecnicamente fallite, piuttosto che ritrovarsi con portafogli immobiliari che non sanno e che non

vogliono gestire. Mercati ben più solidi come Londra e New York hanno subito sconti drammatici tra il 2008 e il 2009 e ora il real estate è tornato su livelli simili a prima del 2008. Da noi tutto questo non è successo. Il 2012 sarà l'anno della resa dei conti, le banche non potranno più sostenere questa situazione. È necessario un riallineamento dei prezzi rispetto alle esigenze dei compratori».

Fuori dal coro Federico Filippo Oriana, presidente di Aspesi. «I prezzi non sono scesi e la discesa non è auspicabile per la ripresa del mercato - dice Oriana -. All'estero c'è stato un repricing in Italia no, e questo è vero. Ma bisogna ripercorrere le tappe della crisi per vedere che è iniziata prima di Lehman Brothers e si è acuita nel 2007-2008. Credo che oggi, a cinque anni dal via della crisi, la discesa dei prezzi non si realizzerà. Meglio, perché sarebbe un ulteriore indebolimento per il mercato. Deve essere la ripresa dell'economia, o la sua stabilizzazione, a dare lo spunto per ripartire».

«Il repricing può avvenire nel momento in cui l'immobile deve essere venduto - spiega Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari -. Finché sta in un portafoglio ha un valore teorico, in genere basso. In un mercato perfetto valore di perizia e prezzo dovrebbero coincidere, ma nella realtà non è così. Si pensi alle operazioni fatte a fine anno o per fare cassa o per aggiustare i bilanci. Adesso immobili di grandi dimensioni, sopra i 50 milioni, fanno fatica a trovare un compratore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA