

L'immobiliare trasparente

di Federico Filippo Oriana

Presidente ASPESI – Associazione Nazionale tra le Società di Sviluppo e Promozione Immobiliare



Quando Francesco Marino, direttore di Re Real Estate, mi ha chiesto di scrivere questa riflessione "istituzionale" -quindi non come operatore del settore, ma nella mia qualità pro-tempore di rappresentante associativo- ha spiegato l'opera di cui sarebbe divenuta una delle introduzioni come tentativo di esprimere sull'immagine dell'immobiliare un messaggio antagonista a quello per cui "nell'immobiliare c'è molto di ambiguo, di grigio se non di nero". Questo approccio mi ha immediatamente fatto pensare all'episodio sconcertante che ho vissuto qualche mese fa quando, in un convegno a Milano, uno studioso del centro studi di una grande banca italiana ha definito "trasparente" il settore finanziario e "opaco" quello immobiliare.

Come ben potete immaginare, nella mia attività immobiliare –ormai quasi trentennale- e nella mia vita associativa –ultradecennale con sei anni da vice-presidente e oltre quattro da presidente- ne ho viste e sentite di tutti i colori. Ma forse mai come quella volta ho sentito un moto di ribellione emergere sin dalle mie viscere più profonde: il mondo finanziario *trasparente* sarebbe, per intenderci, quello degli strumenti finanziari nei quali un mutuo del Kentucky veniva inserito come garanzia in un'obbligazione emessa a New York di dieci volte il suo valore, questa veniva a sua volta posta in garanzia di un titolo commercializzato a Londra e quest'ultimo veniva servito come garanzia (magari al 2-3%) di un fondo di investimento quotato a Singapore. Questo fondo di investimento veniva suggerito alla clientela privata dai vari *private bankers* europei in quanto sostenuto da idonea garanzia immobiliare e la trasparenza del tutto era tale che nessuno poteva sapere che il credito immobiliare in garanzia rappresentava sì e no un cinquemillesimo o un decimillesimo del valore di vendita del fondo. Ma non è finita qui: quando la crisi è scoppiata nel 2008, è stata definita immobiliare per quel lontano sottostante (il mutuo del Kentucky) e non una crisi finanziaria per la totale mancanza di etica, di regole e –appunto- di trasparenza del mercato finanziario internazionale!

Così va il mondo. Manzoni avrebbe detto "a chi la tocca la tocca" e il settore immobiliare è storicamente vittima di un destino cinico e baro per il quale comunque la sua immagine è e deve essere negativa, mentre la finanza gode di una discreta stampa, soprattutto se è *creativa*. Ci può stare e ce ne dobbiamo fare una ragione, anche se prima o poi si dovrà indagare a fondo, scientificamente, sul perché. Ma che proprio un esponente bancario (il sistema, non dimentichiamolo, che ha veicolato ovunque i ti-

toli tossici che hanno messo il mondo in ginocchio) arrivi al punto di esprimersi in quel modo, con tutta tranquillità, meritava una risposta con i fiocchi che, infatti, non ho mancato di dargli.

L'industria immobiliare produce e mette sul mercato beni reali, con un valore intrinseco di uso, non pezzi di carta con un valore solo convenzionale e, quindi, ipotetico e virtuale. Siano essi case, uffici, negozi, stabilimenti, chiese, scuole, cinema multisala o discoteche, negli immobili si entra, si vive ed opera: tutta la vita sociale e civile si svolge dentro immobili. E la loro qualità diventa elemento centrale della qualità della vita di tutti noi. E che i metri quadri effettivi di un appartamento che ci piacerebbe acquistare siano in realtà 99 o 101 non fa diventare opaco il mercato immobiliare perché quel bene sarà sempre un trilocale se lo è, chi lo compra lo sa e gli serve così e se proprio per lui (o lei) è importante conoscere il numerino non occorre essere laureati in astrofisica per trovarlo: basta incaricare un proprio geometra o, ad un costo ancora inferiore, munirsi di un metro da 2,50 euro e prendere le misure.

Ecco, forse la *qualità* è la parola chiave del futuro del settore. Infatti, nel *day after* della crisi che stiamo vivendo il mercato è mantenuto in vita, almeno in Italia, solo dal fabbisogno abitativo, un fattore, però, che a mio avviso andrà strategicamente declinando. Tutto il mercato non abitativo non solo è fermo in tutti i paesi occidentali, ma deve riassorbire un forte inventario che, più o meno grave, è presente ovunque. Quindi l'unica speranza che abbiamo di poter fare questo mestiere nei prossimi decenni viene dall'effetto di *sostituzione*, ossia la migrazione da stabili vecchi e inefficienti (dal punto di vista operativo, energetico, infrastrutturale ecc.) a nuovi edifici dotati di tutte le virtù che la tecnologia permette.

A questo obiettivo essenziale della *qualità* la rappresentanza può dare un contributo essenziale, in particolare l'associazionismo delle professioni e dei servizi immobiliari che si sta riorganizzando con la partenza di Federimmobiliare, la nuova Federazione di settore che con Assoimmobiliare abbiamo promosso e avviato.