

Oriana, Aspesi: il Real Estate in tre punti



di Federico Oriana, Presidente Aspesi-Federimmobiliare
10/05/2010

-Ringrazio per questo invito la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Genova e, in particolare, la manager del Corso Prof.ssa Lara Penco e i suoi promotori, il Prof. Quagli e la Prof.ssa Cabella Pisu che è stata anche mia docente a Giurisprudenza, non diciamo quanti anni fa a tutela di entrambi.

Dividerò questo mio intervento in tre capitoli che, insieme, potrebbero offrire uno spaccato, sintetico ma complessivo, della situazione del real estate italiano: 1) il mercato, 2) le condizioni strutturali dell'attività immobiliare, 3) la rappresentanza.

1. IL MERCATO

Come tutti certamente sapete il mercato immobiliare in generale è suddiviso in segmenti specifici legati alla destinazione d'uso dei beni immobili. Essenzialmente: a) residenziale, b) direzionale (uffici), c) commerciale (negozi, centri commerciali e luoghi di divertimento come i multisala), d) produttivo (stabilimenti e centri artigiani). Questo breve elenco non esaurisce le specie di immobili esistenti – pensiamo solo agli edifici destinati all'educazione, come quello in cui siamo ora, o al culto o a beni non commerciali come le infrastrutture pubbliche - ma tipicizza gli immobili normalmente in commercio, quindi quello che si definisce il *mercato immobiliare*.

Mercato immobiliare è, dunque, l'insieme delle transazioni – contratti di compravendita e di locazione- che avvengono in un'area territoriale X (Italia, Europa, Usa, Genova). Il suo *andamento* è la visualizzazione e valutazione di tale insieme in un tempo Y (2009, oppure III trimestre 2006, oppure dal 1946 al 2008).

E su questo occorre subito una prima osservazione: il mercato immobiliare per eccellenza – ovunque e in particolare in Italia - è quello residenziale, ossia la compravendita e la locazione della prima casa che in Italia fa stabilmente oltre l'80% dell'intero mercato. Anche dal punto di vista del sostegno all'andamento del mercato è sempre la prima casa ad essere protagonista assoluta: nei momenti difficili, come l'attuale, è il grande fabbisogno abitativo latente – stimato in circa 350.000 alloggi- a sostenere in Italia l'intero mercato immobiliare. Non è così in tutti i Paesi industriali: ad esempio la Spagna è caratterizzata oggi da un ipercostruito che si ipotizza richiederà almeno 20 anni ad essere riassorbito. Anche gli Usa non evidenziano un fabbisogno abitativo, ma anche in questi Paesi quando il mercato si riprenderà sarà sostenuto dalla "prima casa". Il motivo è dato dal fatto che in tutto il mondo gli spazi per gli uffici, per le attività commerciali e per quelle industriali sono in via di razionalizzazione per motivi di evoluzione tecnologica, ossia in continua riduzione ed è, quindi, improbabile un'ondata di nuove costruzioni a tali fini. Mentre ci sarà sempre bisogno di nuove case per le nuove famiglie che si formano anche in rapporto all'allungamento della vita media degli anziani che, conseguentemente, lasceranno ai figli le loro case sempre più tardi.

Le nuove costruzioni per usi direzionali, commerciali e produttivi sono da attendersi solo nei Paesi in forte sviluppo (Cina, India, Brasile, Indonesia, Paesi petroliferi del Golfo) o nei Paesi poveri che si affacciano allo sviluppo.

Parliamo, comunque, anche in Italia di un mercato in crisi: basti pensare che in tre anni – dal 2006 al 2009 - le compravendite complessive si sono ridotte del 28%. Una crisi ben antecedente alla grande crisi finanziaria mondiale del 2008 perché risalente addirittura al 2005, anche se è stata visualizzata dai centri studi con grande ritardo. Solo nel 2009 il numero totale delle compravendite è sceso dell'11,3% rispetto al 2008, ad un totale di 1.347.368, con un fatturato totale di 100,2 miliardi contro 113,5 del 2008. I prezzi medi, però, sono scesi solo di un valore che va dal -3,7% del residenziale, a -3,3% degli uffici e a -4% dei negozi, almeno a livello nominale e di richiesta dei venditori: questo dato conferma che la crisi attuale del mercato immobiliare è da *blocco* (*contrazione di volumi delle compravendite o rarefazione degli scambi*) a differenza di quella precedente 1992-1997 che fu una crisi di *prezzi*.

I suoi tratti distintivi sono: 1) il forte divario tra i prezzi di offerta e quelli di domanda (quello che in borsa si chiama lettera/denaro) e 2) i tempi molto allungati delle compravendite.

Questo stato di fatto, da un lato, fa sperare in una ripresa non troppo a lungo termine (il valore immobiliare tiene, a differenza di altri paesi come USA, UK, Spagna e Dubai), dall'altro determina uno scenario che per noi operatori (intendendosi sia gli imprenditori che i professionisti) è il peggiore possibile: poiché l'operazione immobiliare è sempre una trasformazione (sia che si parta dal terreno che dall'edificato), la mancata caduta dei prezzi impedisce gli acquisti dell'immobile da sviluppare per l'eccessiva rischiosità dei prezzi richiesti rispetto alla mancanza di contropartite adeguate sul mercato *retail* del consumatore finale.

Infatti, negli ultimi due anni la produzione in costruzioni è scesa del 30% con 100.000 occupati in meno, rimanendo comunque il primo settore produttivo italiano con il 10% degli impieghi del PIL, il 52,1% degli investimenti fissi nazionali e il 28,3% degli occupati dell'industria (8,4% dell'occupazione totale).

A fronte di questo stato di grave crisi si registra, però, un boom di ristrutturazioni private, quelle fatte in casa con il beneficio cosiddetto del 36%: +14% nel 2009 sul 2008 con il record storico di pratiche pervenute all'Agenzia delle Entrate, 447.728 contro il precedente record 2007 di circa 400.000 pratiche.

Può apparire singolare che in un anno in cui il PIL è diminuito del 5,1%, i consumi dell'1,2%, gli investimenti del 12% e il reddito dello 0,6% siano stati investiti dalle famiglie 8 miliardi in ristrutturazioni di casa con un aumento di 1 miliardo di euro sull'anno precedente.

E ciò considerando solo quelle denunciate per il beneficio fiscale, delle altre non vi sono stime, ma ritengo siano almeno altrettante: quindi una somma enorme – tra i 20.000 e i 30.000 miliardi di vecchie lire- investita nella propria casa senza tener conto degli acquisti. Mi pare che da questo singolare fenomeno, ritengo unico nei paesi avanzati, si possano trarre due indicazioni: 1) la casa è sempre il bene primario per gli italiani, 2) la contrazione delle opportunità immobiliari per la difficoltà di costruire (lo vedremo nella prossima sezione) e la mancata crescita dei redditi delle famiglie e della ricchezza disponibile (fenomeno che travaglia l'Italia almeno dal 1991) costringono gli italiani a investire sulla loro abitazione attuale.

2. LE CONDIZIONI STRUTTURALI DELL'ATTIVITÀ IMMOBILIARE

Ai fini di questo esame va preliminarmente chiarito, sul piano definitorio, la differenza tra attività costruttiva e attività immobiliare.

La prima consiste nella *creazione* materiale del bene immobile che può determinarsi ex-novo (cioè dal terreno) o da trasformazione di manufatto esistente.

La seconda consiste in tutto quello che *circonda* il bene immobile, ossia i profili commerciali, finanziari, fiscali e gestionali.

Le due attività sono, ovviamente, tra loro complementari e indissolubilmente intrecciate: le funzioni immobiliari vengono prima (piano di fattibilità, finanziamento, organizzazione delle risorse umane e tecniche volte alla realizzazione) e dopo (commercializzazione, gestione) l'attività edilizia vera e propria realizzando un continuum che si chiama *operazione immobiliare*. Infatti, noi imprenditori o professionisti del settore e/o della sua rappresentanza tendiamo a definirlo *immobiliare-costruttivo* a sottolineare la profonda unitarietà della filiera.

Detto questo se le funzioni sono integrate non sono tuttavia indistinte, così come sono diverse le professionalità dei suoi operatori.

Gli imprenditori al vertice della filiera dell'attività immobiliare-costruttiva si dividono in *costruttori edili*, da un lato, e sviluppatori o promotori immobiliari o, più semplicemente, *immobiliaristi*, dall'altro.

E' vero che la crisi della finanza pubblica e, quindi, degli appalti ha portato i costruttori ad attivare sempre più operazioni immobiliari in proprio (quindi a svolgere attività immobiliare), mentre la trasformazione del mercato immobiliare -partita nel 1997/98 con l'ingresso sulla scena delle grandi merchant bank mondiali e dei fondi di investimento- ha costretto gli immobilizeristi (come me) a dover entrare in prima persona nel ciclo edilizio.

Ma il costruttore -tra l'altro normalmente dotato di impresa edile con operai- che realizza un'operazione immobiliare su un terreno proprio ha comunque un interesse più spiccato per i profili tecnico-realizzativi e su di essi crea buona parte del suo valore aggiunto, mentre l'immobiliarista che pure costruisce appaltando ad imprese edili - come fa ad esempio una delle mie società - dà il meglio di sé sugli aspetti commerciali e finanziari e spesso difetta su quelli tecnici.

Una differenza a favore del promotore-costruttore è sulle realizzazioni dal terreno, una a favore del promotore-immobiliarista è sull'intervento di ristrutturazione o di miglioria di stabili urbani occupati che il costruttore non riesce a fare perché su di essi non potrebbe mettere in atto il suo tipico approccio operativo a causa della presenza di inquilini.

Il tratto unificante il settore in senso allargato è, dunque, l'*operazione immobiliare*. Perché anche tutti i professionisti - dai progettisti ai mediatori, ai tecnici, notai, legali, valutatori, certificatori- lavorano per l'operazione che è l'epicentro di tutto il lavoro immobiliare.

Ci dobbiamo domandare, allora, da quali fattori sia condizionata l'operazione immobiliare, soprattutto ai fini della sua fattibilità. I profili, a mio avviso, determinanti sono a) i costi (di terreno, lavoro, materie prime, oneri impropri e oneri comunali), b) l'urbanistica, c) la fiscalità, d) la finanza immobiliare.

E la situazione si presenta in questa fase realmente problematica su tutti e quattro questi ambiti fondamentali.

I COSTI

Sono tutti esplosi negli ultimi cinque anni, ossia proprio da quando il mercato si è fermato, cioè nel momento peggiore.

Le materie prime per ragioni attinenti al mercato internazionale, il lavoro per le sue dinamiche naturali aggravate dalla fiscalità e parafiscalità notoriamente gravanti sulla busta paga del lavoratore italiano in misura molto diversa da quella degli altri Paesi europei; i terreni per la loro scarsità, in parte dovuta alla naturale rarefazione di questa risorsa, ma soprattutto alle lungaggini burocratiche necessarie per il loro ingresso sul mercato; gli oneri impropri perché indotti da leggi regionali e norme comunali che scaricano sul promotore una serie di esigenze anche legittime come il risparmio energetico o le polizze e le fidejussioni a tutela degli acquirenti; gli oneri comunali perché esigenze di cassa dei Comuni provati dalla soppressione dell'ICI sulla prima casa hanno indotto alcuni enti come il Comune di Milano alla triplicazione dei cosiddetti oneri di urbanizzazione (che, assurdamente, vengono applicati anche ad aree già completamente urbanizzate!).

Il risultato di questa morsa è che, per la prima volta da quando sono nel settore -ossia da 26 anni-, ho visto scartare operazioni immobiliari che avrebbero avuto tutti i crismi per essere realizzate.

Sottolineo che quando questo avviene è molto grave perché significa che pezzi di una città restano abbandonati e che il nostro lavoro entra in crisi con gli effetti conseguenti su occupazione, reddito e PIL.

L'URBANISTICA

Nel nostro Paese è condizionata da un'impostazione fortemente ideologica nata nel clima politico degli anni '70 che ha prodotto norme, ma soprattutto funzionari comunali, capaci di resistere al tempo e ai cambiamenti di governi.

Un altro gravissimo problema è costituito dall'impostazione costituzionale -aggravata dalla riforma del Titolo V del 2001- che assegna praticamente l'intera competenza alle Regioni, creando in pratica venti diversi modi di costruire in un Paese grande più o meno come il Minnesota. Ma chi andasse a studiare il diritto urbanistico del Minnesota, ammesso ne abbia uno, non si aspetterebbe venti sistemi diversi in quello stesso stato.

Quest'ultima problematica impedisce ad un nuovo governo nazionale, ormai eletto praticamente in forma diretta dai cittadini, di avviare una semplificazione normativa in questa materia o di varare un piano di rilancio del settore su base nazionale: quello che sta succedendo con i vari piani-casa varati dal governo in carica è sotto gli occhi di tutti, la loro attuazione viene, in modo più o meno aperto, sistematicamente sabotata e sono personalmente convinto sin dall'inizio che, purtroppo, falliranno tutti. Il problema dell'*ideologizzazione* di questa materia, invece, conduce, oltre all'ostilità costante e preconcepita delle strutture comunali alle nostre realizzazioni, a scelte francamente assurde.

Non si capisce, ad esempio, perché non si possa mai ottenere l'autorizzazione a demolire l'immobile esistente su cui interveniamo, anche quando è privo di qualsivoglia pregio storico o culturale, anzi è una realtà obbrobriosa, magari un vecchio capannone industriale (come mi è successo recentemente) nel centro di Milano che si deve tenere su per forza, modificandolo radicalmente con inutili extra-costi per renderlo abitativo.

LA FISCALITA'

Se sui costi e sull'urbanistica sono francamente pessimista, la fiscalità dipende dal Governo e, pur in presenza di difficili condizioni della finanza pubblica, esisterebbero misure idonee e possibili per dare un contributo forte e immediato alla ripresa del lavoro nel nostro settore.

Nessuna misura di *public policy*, infatti, ha la potenzialità di dare una svolta immediata al settore quanto la fiscalità.

Al contrario, a partire dal famigerato DL 223 Visco-Bersani del 2006 abbiamo contato ben 14 misure punitive del lavoro immobiliare-costruttivo.

Mi domando, ad esempio, se la fiscalità è istituzionalmente uno strumento della politica economica, è mai possibile che l'acquisto di appartamenti vecchi e non ristrutturati sia privilegiato rispetto a quelli nuovi? Infatti per i primi l'imposta è del 3% applicato sul valore a rendite catastali, mentre sull'acquisto da società e imprese di alloggi nuovi o ristrutturati è applicata un'IVA del 4% e sull'intero prezzo, in genere molto superiore al valore a rendita.

Peccato solo che gli alloggi nuovi abbiano un contenuto di lavoro, Pil, occupazione e riqualificazione edilizia e urbana di cui gli immobili vecchi sono totalmente privi.

Ritornare all'Iva come imposta generale delle transazioni immobiliari che vedano una società come venditrice (invece dell'imposta di registro introdotta dal Visco-Bersani), abbattere dal 10% all'1% l'imposta di registro sugli immobili che si acquistano per la rivendita previa trasformazione (ora possibile solo per gli acquisti da persone giuridiche), abolire l'imposta ipocatastale aggiuntiva all'Iva nella compravendita di immobili non residenziali, abolire l'indeducibilità parziale degli interessi passivi per le società immobiliari, applicare il meccanismo del prezzo-valore anche agli acquisti da società costruttrici o trasformatrici, magari innalzando dal 3% al 4% l'imposta di registro sulla prima casa acquistata da privati, istituire la "cedolare secca" sulle locazioni di prime e seconde case: sono tutte misure semplici da introdurre e ad un costo zero per le casse pubbliche, se non addirittura in attivo per il maggior volume di attività che indurrebbero, con conseguenti maggiori transazioni e quindi introiti fiscali. Non va mai dimenticato che il settore immobiliare è in Italia il primo contribuente del Paese.

LA FINANZA

Il nostro settore versa più di tutti gli altri in uno stato di "*credit crunch*".

Le banche estere -che si erano pavoneggiate per anni- sono letteralmente scomparse dalla circolazione, le banche italiane hanno razionato il credito sia a noi operatori che ai clienti.

Quanto a noi, i numeri di una recente ricerca Ance dicono -17,7% di importo complessivo di finanziamenti disponibili per l'immobiliare a livello nazionale (per citare alcune regioni significative: -24,7% in Lombardia, -32,6% in Piemonte, -19,8% in Liguria).

Il 45% delle imprese ha segnalato particolari difficoltà di accesso al credito contro il 41% delle imprese europee (dato BCE). Ma le società che attivano operazioni immobiliari soffrono anche del razionamento dei mutui alle famiglie -17,3% nel 2009- in quanto una larga fascia di clientela, in particolare giovani e immigrati, acquistano solo col mutuo e quindi tutta una tipologia intermedia di prodotti immobiliari, di alloggi che non sono né di lusso né di *social housing*, è andata completamente fuori mercato: è inutile avere i finanziamenti per produrli, tanto non si vendono.

La verità amara è che il mutuo prima casa non conviene alle banche perché lo *spread* tra costo della raccolta e il tasso praticato sul mercato è inferiore ad una remunerazione minima più il costo del rischio cliente.

Solo le banche locali, come ad esempio la Carige, o, comunque, fortemente radicate sul territorio continuano ad erogare mutui prima casa, secondo le nostre valutazioni con guadagno nullo o minimo.

Ma senza interventi adeguati, questa situazione porterà a conseguenze sociali da non sottovalutare perché il numero delle famiglie, anche a causa dell'immigrazione, è aumentato in 6 anni da 22,9 milioni a 26,6 milioni (+ 7,7%).

Dal 2004 al 2008 ogni anno si sono registrate 353.000 nuove famiglie contro 282.000 nuove abitazioni progettate: anche supponendo che tutti questi alloggi progettati siano stati effettivamente realizzati, questo comporta che si è creato un deficit di 350.000 abitazioni. In crescita.

Abbiamo, a tale scopo, avanzato come Aspesi una proposta: la messa in campo da parte dello Stato di un meccanismo di finanziamenti (si badi bene, non di contributi) alle banche sostanzialmente pari nell'ammontare, nella durata e nelle condizioni alla quantità di mutui ipotecari prima casa da queste erogate alla clientela finale, ad esempio, nel trimestre precedente.

Insomma, dei **Tremonti-bonds per i mutui prima casa**. In questo modo le banche riprenderebbero ad erogare i mutui prima casa, lo Stato non ci rimetterebbe un euro perché attualmente paga il denaro (con l'emissione dei titoli di Stato) meno dell'1% (e quindi molto meno del tasso che praticerebbe alle banche), le persone -lavoratori dipendenti ed autonomi, giovani al primo lavoro- avrebbero di nuovo la possibilità di acquistare la propria casa (possibilità oggi riservata ai "ricchi" -ed è paradossale perché sono quelli che ne hanno meno bisogno- per la difficoltà della gente normale di ottenere il mutuo), noi operatori di fronte al ritorno della clientela potremmo ricominciare ad investire e a lavorare, l'economia nazionale e l'occupazione - come i nostri studi hanno evidenziato- ne beneficerebbero in breve tempo (con anche tutte le ricadute positive per la posizione internazionale dell'Italia). Da ultimo, lo Stato avrebbe un vantaggio di accrescimento delle entrate tributarie dai nuovi alloggi che vanno sul mercato (non va mai dimenticato che il nostro settore è il primo contribuente italiano per la congerie esistente di imposte dirette e indirette sulla produzione, circolazione e gestione degli immobili) e un risparmio in termini di "piano casa", ossia di alloggi da costruire a spese del contribuente per far fronte all'emergenza abitativa.

L'analisi di tutti i vari profili caratterizzanti le condizioni strutturali del nostro settore non è, quindi, esaltante.

Con il realismo (non pessimismo) della ragione si dovrebbe dire che è senza via d'uscita, nel senso che con un modello matematico-econometrico di cui io non dispongo -ma che i preclari docenti di questa storicamente prestigiosa Facoltà sicuramente si- potrebbe essere calcolato il giorno in cui il mio mestiere non si potrà più fare perché superato e non conveniente economicamente. Visto che però la casa serve e manca, e gli altri immobili pure, applico invece l'ottimismo della volontà e chiedo a gran voce interventi per salvare la situazione.

3. LA RAPPRESENTANZA

Se la speranza di sopravvivenza e rilancio del nostro settore è affidata a misure normative e ad interventi governativi sul sistema bancario, è evidente che si pone un problema essenziale di rappresentanza.

Da quando sono Presidente dell'Associazione delle società immobiliari, nelle conversazioni private con gli *stakeholders* di ogni genere - politici, giornalisti, docenti, sindacalisti - il potenziale "magico" del nostro settore mi viene sempre riconosciuto con accenti che superano in calore espressivo e apoditticità di giudizio le mie stesse convinzioni.

Ma il riconoscimento reale del ruolo è in realtà meno certo di quanto le parole farebbero pensare.

Non mi riferisco solo al sussulto di tre anni fa, quando - sulla base di un pensiero appena abbozzato ma che aveva trovato una condivisione anche in ambienti economico-industriali - il governo allora in carica aveva concepito e attivato una politica di attacco frontale e dichiarato all'attività immobiliare-costruttiva, ritenendo che se gli investimenti immobiliari fossero stati bloccati, o quantomeno scoraggiati, si sarebbero diretti verso l'industria, in particolare quella dell'alta tecnologia (!?).

Quella triste stagione - inaugurata con il DL 223/06, cd. Visco-Bersani, e proseguita con una dozzina di ulteriori provvedimenti specificatamente punitivi - ha sicuramente creato danni gravissimi non solo al nostro mestiere (arrivato già prostrato e in crisi all'appuntamento con la gigantesca crisi mondiale), ma ciò che più conta all'economia italiana in generale e alla nostra credibilità internazionale.

Ma la tendenza alla contrapposizione tra investimento immobiliare e investimento industriale trascende per estensione ed importanza queste miserie italiane ed è rinvenibile anche nella cultura e letteratura internazionale.

Il settore è tradizionalmente afflitto da un sistema associativo molto frammentato e, quindi, inefficace.

Esistono oggi molte piccole associazioni rappresentative di specifici segmenti di professioni e ruoli (agenti, amministratori di condominio, proprietari ecc.) o di business (sviluppatori, servizi e finanza, facility management, centri commerciali ecc.) e una sola grande associazione -l'ANCE- rappresentativa, però, in prevalenza di interessi connessi alle opere pubbliche estranei all'immobiliare.

Nessuna singola associazione di queste può oggi da sola conseguire i risultati in termini di *public policy* che occorrono urgentemente, vuoi per limiti dimensionali, vuoi perché ciascuna rappresenta solo un particolare segmento dell'immobiliare e non può parlare a nome dell'intero settore.

Per supplire a questa situazione, ho avviato nel 2007 il Forum Interassociativo Real Estate che ha storicamente rappresentato il primo caso in Italia di un consesso nel quale si siedono intorno ad un tavolo tutte le associazioni rappresentative del settore per elaborare posizioni comuni.

L'esperimento è stato certamente positivo, confermando un assunto nel quale io credo particolarmente: tra le poche cose buone di questo difficile settore una è sicuramente la mancanza di conflitti di interesse tra i vari segmenti: se gli sviluppatori vanno bene anche gli agenti hanno lavoro, ma se le operazioni immobiliari non si fanno gli agenti, i tecnici e i vari consulenti non lavorano.

Ha evidenziato, però, un limite: la mancanza di un potere centrale in grado di pervenire ad una sintesi per priorità delle posizioni da portare al Governo.

Sulla base della constatata profonda convergenza di interessi di fondo dell'intera attività immobiliare trova il suo fondamento la federazione di settore che Assoimmobiliare e Aspesi stanno insieme creando con Federimmobiliare: trovare una voce unica, attraverso elaborazioni condivise, sui temi prioritari del settore secondo uno schema "federale".

Ossia mantenendo vive tutte le organizzazioni esistenti a presidio delle rispettive specificità, ma mettendole a fattor comune nella Federazione con una sinergia di risorse organizzative, finanziarie e, soprattutto, umane e politiche. E superando hegelianamente l'esperienza del Forum con la costruzione di quella cornice organizzativa, di cui il FIRE non disponeva, grazie all'unità tra Aspesi e Assoimmobiliare, le due associazioni che, raggruppando le società immobiliari, rappresentano gli investitori e la committenza, ossia il vertice della filiera.