

CASE, SI PUÒ COMPRARE MA DA OPPORTUNISTI

Il consiglio degli esperti: stare liquidi e pronti a sfruttare le occasioni. Perché la dittatura dei venditori è finita, e si può trattare da posizioni più forti. E una volta fatto l'investimento, bisogna lavorare per creare valore

Focus

■ Dopo anni di rialzo dei prezzi il clima del mercato immobiliare italiano è cambiato: i prezzi sono calati poco, ma il numero di compravendite si è ridotto e i tempi per concludere gli affari si sono decisamente allungati.

■ E' l'effetto della stretta al credito innescata dalla crisi dei mutui americani. Che fare allora? Bisogna aspettare che torni il sereno? Non è detto. A saper cercare e soprattutto a saper trattare, le occasioni non mancano nemmeno in una fase come questa. Nelle pagine che seguono i consigli per gli investitori.

■ di Cristina Conti

Una contrazione, per quanto lieve, dei prezzi. Ma soprattutto un calo nel numero delle compravendite, e il parallelo allungarsi dei tempi necessari per concludere gli affari. Il clima sul mercato immobiliare è decisamente cambiato, e la corsa delle quotazioni, dopo quasi dieci anni, è arrivata a uno stop.

È abbastanza facile individuare le cause dell'inversione di tendenza. Oltre alla ciclicità tipica di qualsiasi mercato, che dopo un lungo rialzo non può che rallentare, c'è un responsabile esterno al settore, ma determinante: la crisi di liquidità, la stretta sul credito che è arrivata anche in Europa e in Italia sull'onda lunga della crisi innescata dai mutui subprime americani.

Più difficile capire quanto durerà. I più ottimisti vedono un miglioramento del clima già dal 2009. Altri pensano si debba attendere un paio d'anni in più prima che il mercato cambi decisamente direzione.

Nell'attesa, comunque, non è detto che si debba stare con le mani in mano. Le opportunità di investimento non mancano nemmeno in una fase come l'attuale. Anzi. Il nuovo vento che soffia sul mercato ha posto fine allo strapotere dei venditori, e ha restituito capacità contrattuale agli acquirenti, che oggi possono trattare sui prezzi e ottenere sconti significativi. E si può anche pensare a una strategia opportunistica ancora più spinta, andando a cercare le situazioni di difficoltà, là dove c'è chi può essere disposto, o costretto, a svendere.

Alcuni segmenti di mercato, poi, restano sempre e comunque immuni da qualsiasi crisi. L'alta qualità innanzitutto, che si tratti di appartamenti o negozi nelle zone di mag-

gior pregio o di uffici di classe superiore nelle grandi città, magari all'interno dei grandi progetti già in cantiere nelle metropoli più importanti, Milano in testa.

E infine, ma tutt'altro che ultimo per importanza, il mercato estero. La debolezza del dollaro apre le porte a vere occasioni, soprattutto negli Stati Uniti. A Miami, per esempio, i prezzi sono calati del 30-40% in un mercato che resta comunque sano e destinato a recuperare. A New York le quotazioni sono stabili, ma approfittare di un cambio vantaggioso come quello attuale significa comprare in saldo un pezzetto della metropoli più importante del mondo.

Ma i benefici del cambio valgono per tutta la vastissima area del dollaro. A cominciare da Dubai, che oggi ha l'aspetto di un unico, grande cantiere e dove ci si possono aspettare rivalutazioni del 30-40% nel giro di tre o quattro anni.

■ NEGLI ULTIMI MESI SI SONO VISTI I PRIMI CALI NELLE QUOTAZIONI. COSA STA ACCADENDO SUL MERCATO IMMOBILIARE?

Antonio Spina

PRESIDENTE BIG - BENI IMMOBILI GESTITI

C'è una contrazione del numero delle compravendite, i tempi per concludere le operazioni sono diventati più lunghi e i prezzi hanno iniziato a diminuire, sia pure a un ritmo lento. È dall'ultimo quadrimestre del 2006 che le richieste di acquisto hanno iniziato a rallentare, e nei primi mesi del 2008 è iniziata una lenta ma costante diminuzione dei prezzi: chi decide di vendere, deve farlo a un prezzo più basso. La provincia è un po' in ritardo rispetto alle grandi città, ma non è esente

dal fenomeno.

E non sono esenti i settori di mercato diversi dal residenziale: se si escludono i negozi nelle zone più importanti, dove non c'è crisi, il calo riguarda anche gli immobili commerciali, e ancora di più gli uffici. Solo nei centri commerciali la richiesta continua a essere sostenuta: anche gli investitori istituzionali continuano a comprare perché dove c'è la grande distribuzione, il reddito che un immobile può dare diventa interessante.

Ma la crisi più grave è nel residenziale, ed è legata alla crisi del mercato finanziario: l'accesso ai mutui è diventato più difficile, le banche hanno rivisto la loro politica di credito e concedono i finanziamenti con più parsimonia. E questo ha una ricaduta soprattutto sul residenziale.

In questo momento l'offerta sta un po' aumentando: ci sono più immobili in vendita rispetto al recente passato, e si tratta di un dato positivo per gli acquirenti che hanno maggiore possibilità di scelta.

Umberto Botti,

PRESIDENTE UBH

Negli ultimi anni il mercato è stato assolutamente drogato dall'eccessiva facilità con cui si aveva accesso al credito e dal basso livello dei tassi di interesse. L'innalzamento dei tassi e l'onda lunga della crisi dei mutui subprime americani sul mercato europeo hanno reso meno agevole il funding per le banche, riducendo la liquidità. Ora stiamo tornando a un mercato normale: prima c'era da una parte chi offriva, dall'altra chi poteva solo accettare le sue condizioni. Adesso c'è chi vende e chi cerca, e in mezzo l'agente che mette d'accordo le parti. Insomma siamo usciti dalla dittatura del venditore: si sono allungati i tempi di vendita e all'acquirente è concessa la possibilità di trattare e di presentare delle controfferte.

L'impatto è stato più marcato nelle periferie, nel segmento medio-basso, dove l'apporto dei mutui era sostanziale. Nel mercato medio-alto invece è cambiato molto poco, e nelle zone centrali non si vede né

un rallentamento dei prezzi né un aumento dei tempi di vendita, sia perché in precedenza era cresciuto meno, sia perché il problema dell'accesso al credito è meno rilevante. Chi prima ricorreva a un finanziamento perché, con i tassi molto bassi era conveniente, oggi paga tranquillamente in contanti.

Fabiola Megliola

RESPONSABILE UFFICIO STUDI
TECNOCASA

È dal secondo semestre del 2007 che assistiamo ad una diminuzione, seppur contenuta, dei prezzi degli immobili generalizzata a tutte le realtà urbane, con poche eccezioni sul territorio. Si è verificato quello che ormai da tempo ci si attendeva: un'inversione del trend dei prezzi immobiliari che dal 1998 non avevano mai smesso di crescere.

Gli altri elementi emersi ben chiari: la diminuzione della domanda di immobili, la maggiore offerta di abitazioni sul mercato, l'ampliamento della forbice tra prezzo richiesto e prezzo a cui si realizza la compravendita, e l'allungamento dei tempi medi di vendita. Nelle grandi città questi si sono portati in media intorno a 135 giorni, contro i 118 giorni registrati a giugno. Quest'ultimo dato mette in luce un aspetto importante: la difficoltà crescente di incontro tra domanda e offerta, che vede contrapposti acquirenti con una minore disponibilità di spesa e venditori che pensano di poter realizzare gli stessi valori del passato.

Guido Lodigiani

RESPONSABILE UFFICIO
STUDI GABETTI

Stiamo attraversando una fase di rallentamento, nel secondo semestre del 2007 e ancor più nel 2008. La nostra visione è tuttavia di un soft landing nei prossimi mesi. La contrazione più importante è nel numero delle transazioni, soprattutto nelle grandi città, e questo trend dovrebbe continuare. A questo si aggiunge una certa debolezza sul fronte dei prezzi: rispetto a quelli inizialmente proposti, si vedono sconti significativi, nell'ordine del 12-15%.



**Fabiola
Megliola**
TECNOCASA

RESPONSABILE
UFFICIO STUDI



**Patrick
Parkinson**
JOHN LANG LASALLE

AMMINISTRATORE DELEGATO

Variazioni percentuali prezzi macroaree nel II semestre 2007**MILANO**

CENTRO	0,0%
VERCELLI - LORENTEGGIO	-1,7%
FIERA - SAN SIRO	-0,5%
BOVISA - SEMPIONE	-1,5%
STAZIONE CENTRALE - GIOIA - F.TESTI	-0,3%
CITTÀ STUDI - INDIPENDENZA	-1,7%
LODI - CORSICA	-1,4%
NAVIGLI - FAMAGOSTA	-0,7%

ROMA

CENTRO	0,2%
VILLA ADA - MONTE SACRO	-1,4%
POLICLINICO - PIETRALATA	-0,7%
SAN GIOVANNI - ROMA EST	-2,5%
ROMA SUD	-1,6%
MONTEVERDE - AURELIO	-1,0%
PRATI - FRANCIA	-3,5%
CASSIA - TORREVECCHIA	-2,1%

TORINO

CENTRO	2,6%
BORGOVITOTRIA - BARRIERA DI MILANO	-1,1%
FRANCIA - SAN PAOLO	-0,2%
SANTA RITA - MIRAFIORI NORD	0,3%
NIZZA LINGOTTO - MIRAFIORI SUD	0,0%
COLLINA	0,0%

NAPOLI

CENTRO	4,9%
POSILLIPO - CHIAIA	2,1%
FLEGREA - FUORIGROTTA	-4,0%
VOMERO - ARENELLA	-2,0%
COLLINA	-3,7%
CENTRO DIREZIONALE	-0,5%

BARI

CENTRO	-2,6%
LIBERTÀ	-4,6%
AEROPORTO	-2,6%
SAN PASQUALE - CARRASSI	-3,9%
POGGIOFRANCO - POLICLINICO	0,8%
LUNGOMARE PEROTTI	-3,4%

PALERMO

CENTRO	2,5%
UNIVERSITÀ - BRANCACCIO	0,5%
UDITORE	0,9%
PARCO DELLA FAVORITA	4,0%
FIERA	-0,5%

VERONA

CENTRO	1,4%
BORGOTRENTO	-8,1%
BORGOMILANO - STADIO	-3,9%
BORGOROMA - GOLOSINE	0,0%
BORGOVENEZIA	-2,4%

BOLOGNA

CENTRO	-1,0%
MAZZINI - SAVENA	-4,5%
SAN DONATO - SAN VITALE	-5,6%
BOLOGNINA - CORTICELLA	-2,0%
SAFFI	-4,2%
BORGOPANIGALE	-8,8%
MURRI - SAN RUFFILLO	0,0%

FIRENZE

CENTRO	0,0%
POGGIO IMPERIALE - BANDINO	-0,9%
ISOLOTTO	-3,0%
NOVOLI - CAREGGI	-0,3%
CAMPO DI MARTE	-2,3%

GENOVA

SAMPIERDARENA	-5,5%
PEGLI - SESTRI	1,0%
CERTOSA - BOLZANETO	-3,5%
MARASSI - NERVI	-1,0%

Fonte: Ufficio Studi Tecnocasa

L'offerta sul mercato è molto ricca, e chi ha tempo e voglia può fare comparazioni accurate, vedere interni ed esterni, valutare la zona nelle diverse ore della giornata e nei diversi giorni della settimana. Oggi poi un aiuto importante viene da Internet, dove si trovano gli annunci di centinaia di migliaia di immobili: si può fare una prima importante scrematura, visionare decine di immobili per scegliere i dieci che meritano una visita. E iscrivendosi alle diverse newsletter si può essere informati automaticamente delle novità.

Siamo partiti nel '97-'98 con una situazione di immobili sottostimati: in parte il recupero era quindi dovuto, anche tenendo conto dell'effetto inflattivo e in rapporto agli altri Paesi europei, o agli Usa. Poi ci sono stati aumenti anche sproporzionati per alcuni immobili. Ma bisogna considerare che la qualità degli immobili in Italia è spesso molto superiore a quella del resto d'Europa, si pensi alla Spagna, dove si è costruito troppo, e spesso male, o degli Stati Uniti. I centri storici di alcune delle nostre città sono patrimonio dell'Unesco, ci sono palazzi unici, e questo conta dal punto di vista dell'investimento.

Patrick Parkinson

AMMINISTRATORE DELEGATO
DI JOHN LANG LASALLE
E MEMBRO RICS

I mercati sono ciclici, e prima o poi un'inversione di tendenza è un fatto fisiologico. Negli ultimi cinque - dieci anni, una serie di fattori congiunturali ha sostenuto il mercato: l'introduzione dell'euro, le fasi negative dei mercati azionari, l'interesse verso gli immobili come asset class anche da parte di investitori istituzionali, la presenza di liquidità e i tassi di interesse bassi. In Italia si è aggiunto l'ingresso del Paese nel mercato immobiliare globale. A questo si è aggiunta la speculazione. E tutto ha contribuito a creare un sentiment troppo positivo.

Oggi il mercato italiano è in rallentamento, si assiste soprattutto a una contrazione del volume d'affari, come nel resto d'Europa. Il proble-

ma è il credito. Per chiudere un'operazione tutto sommato modesta, da 30 milioni di euro, che abbiamo iniziato a commercializzare in novembre, abbiamo dovuto attendere la metà di maggio, e non perché l'acquirente abbia cambiato idea, ma perché non trovava la banca disposta a finanziarlo.

I prezzi sono ancora sostenibili e i tassi di rendimento accettabili rispetto a quelli di altri mercati come l'Irlanda, la Spagna, la Francia e Parigi in particolare. Storicamente il mercato italiano è meno volatile, e rispetto a dieci anni fa il premio del rischio sull'investimento immobiliare è quasi invariato.

L'impatto maggiore può venire dall'economia reale e dagli effetti che la crisi dei mutui subprime potrà avere su di essa. Il settore che ha avuto l'andamento più marcato è infatti quello dei centri commerciali, perché l'andamento negativo su alcuni beni durevoli, per esempio l'elettronica, si sente, e gli operatori frenano lo sviluppo.

Altri settori come la logistica hanno però un andamento opposto: aumentano gli utilizzatori che ne spingono lo sviluppo, tanto che il trend nel 2008 è positivo, ed è migliorato rispetto al 2007.

Ezio Bruna

PRESIDENTE DI PROPERTY
CAPITAL

La fase che il mercato sta vivendo è abbastanza trasversale, riguarda tutti i settori, dal residenziale agli uffici, ai capannoni come beni d'uso, perché le sue cause risiedono più nella finanza che nell'immobiliare. I prezzi in realtà stanno tenendo, ma si stanno allungando le trattative.

Leo Civelli

CEO REAG - REAL ESTATE ADVISORY GROUP

L'attuale contrazione è inevitabilmente collegata alla crisi finanziaria che ha investito il mercato immobiliare a seguito della crisi subprime dell'ottobre 2007. Il mercato è diventato più selettivo, gli investitori nel settore terziario cercano prodotti di qualità (classe A) con situazioni locative consolidate. In questo sen-



Leo Civelli
REAL ESTATE
ADVISORY GROUP

CEO



Ezio Bruna
PROPERTY CAPITAL

PRESIDENTE



**Guido
Lodigiani
GABETTI**

RESPONSABILE
UFFICIO STUDI



**Antonio
Spina
BIG - BENI
IMMOBILI GESTITI**

PRESIDENTE

so verranno penalizzati edifici con caratteristiche costruttive obsolete, ubicati in zone non facilmente accessibili quali le periferie delle grandi città e le piccole città. Anche il mercato commerciale manifesta le stesse tendenze, premiando, nell'ambito delle grandi strutture, quelle localizzate in luoghi più accessibili e in grado di offrire nuovi format rispetto ai centri commerciali tradizionali. Per le strutture commerciali "retail" l'elemento discriminante è senza dubbio la location e quindi la visibilità, anche in questo caso il mercato sarà selettivo, avvantaggiando i centri cittadini e le vie commerciali della città.

Il mercato residenziale, più influenzato dalla capacità di acquisto del compratore e dall'accesso al credito di quest'ultimo, ha registrato una frammentazione al suo interno tra immobili ubicati in zone di pregio, la cui clientela è rappresentata da soggetti abbienti che non risentono delle problematiche finanziarie, e immobili collocati nella zone semi-centrali/periferiche, i cui acquirenti, rappresentati dalla classe media, hanno maggiori difficoltà nell'accedere ai mutui e si scontrano con livelli di prezzo molto alti. In questa seconda fascia la contrazione potrà essere significativa dato il livello di prezzi attuale e la capacità d'acquisto del cliente. L'allungamento dei tempi di vendita ne è una dimostrazione.

Il settore logistico invece permane nella sua fase di trasformazione nell'attesa del completamento della rete infrastrutturale.

La tendenza ingeneratasi a partire dall'ottobre scorso ha determinato una frenata nelle grandi operazioni immobiliari, orientando il mercato verso una riorganizzazione basata sull'equity. Le acquisizioni nel settore terziario/commerciale si sono spostate da acquisti in blocco ad attività di "cherry picking" (pescare la ciliegina, ndr) ricercando prodotti qualitativamente superiori e gli operatori sono fondi/investitori con capitale proprio.

L'euforia degli ultimi anni del mercato immobiliare ha spinto i prezzi a livelli molto alti in tutti i settori, con

una parallela crescita dei tassi, in questo contesto la crisi finanziaria ha alzato i parametri valutativi del rischio da parte degli istituti di credito con conseguente limitazione all'erogazione di finanziamenti.

Filippo Cartareggia

PRESIDENTE DI AEDES AGENCY

Storicamente i cicli positivi del mercato immobiliare durano quattro o cinque anni. Abbiamo vissuto l'anomalia di una fase di mercato estremamente positiva che, per una serie di coincidenze, si è protratta per circa nove anni. Noi operatori ci aspettavamo da tempo una contrazione, e quindi la crisi non è inattesa. La situazione oggi è preoccupante. La preoccupazione nasce dai subprime americani e dal rallentamento nella concessione di mutui da parte delle banche. Fino a poco tempo fa si poteva ottenere un finanziamento per il 100% del valore dell'immobile, oggi si è tornati al 70-80% e questo ha ridotto le possibilità per gli acquirenti. Che in più si trovano a pagare rate più pesanti, al punto che aumenta il numero delle famiglie che cominciano ad avere problemi con i rimborsi.

Un altro dato preoccupante è l'allungamento dei tempi di vendita: ormai siamo arrivati a sei mesi, con forbici nelle controfferte intorno al 10%. E cresce il numero di appartamenti in vendita: oggi si vedono portoni con cinque o sei cartelli "vendesi", e non accadeva da anni.

Il periodo elettorale ha aggiunto altra incertezza: quando ci sono le elezioni ci si mette in attesa, per capire cosa accadrà sul fronte dell'Ici, dei mutui, di eventuali patrimoniali. Anche questo ha rallentato le decisioni.

■ QUANTO PUÒ DURARE QUESTA FASE?

Spina (Big)

Credo che nel 2008 si avrà ancora un lieve abbassamento dei prezzi: non grandi deprezzamenti, ma limitate. La discesa continuerà così, lentamente, ma non credo sia ancora finita.

Per riconsiderare l'opportunità di

investire conviene aspettare settembre. Un'indicazione importante potrebbe venire dalla politica degli affitti del nuovo Governo. La flat tax, vale a dire una tassa fissa, per esempio del 20%, sui redditi che vengono dalle locazioni, di cui si parla da tempo, è molto attesa dal mercato e potrebbe dare un nuovo slancio, insieme con la possibilità, per gli inquilini, di detrarre dal reddito quanto pagato per l'affitto. Con norme del genere il residenziale tornerebbe ad essere un mercato molto interessante, e inoltre emergerebbe molto "nero", e si potrebbero sanare situazioni a volte molto delicate.

Botti (Ubh)

La durata di questa fase dipenderà anche dall'andamento della Borsa. Perché va detto che il rallentamento del mercato immobiliare sarebbe stato maggiore se il mercato azionario fosse stato più positivo. È probabile che la fase di volatilità della Borsa duri ancora un po', e questo può favorire l'immobiliare. Probabilmente il mese più brutto l'abbiamo già alle spalle: è stato marzo, e non a caso ha coinciso con la campagna elettorale e con l'incertezza che questa ha portato.

Ma in maggio si vede già una ripresa sia delle compravendite, sia delle erogazioni di mutui. Credo quindi che il trend non dovrebbe peggiorare, ma anzi migliorare, e che, a meno di impennate della Borsa, il 2009 sarà migliore del 2008.

Megliola (Tecnocasa)

È difficile fare previsioni sulla durata. È chiaro ed evidente che la crescita si è arrestata, e che si sono allungati i tempi di vendita. Ma se guardiamo alla storia, vediamo che il mercato ha sempre avuto un andamento ciclico, con una decrescita lenta alla quale è seguita una ripresa. In passato le fasi di decrescita sono durate anche cinque anni, ma oggi siamo in una fase con molte variabili, in cui ha inciso soprattutto l'andamento del mercato dei mutui. Occorre vedere cosa succede su questo fronte: se la Banca centrale europea manterrà la sua posizione

rigida sui tassi, è difficile che si esca da questa situazione.

Lodigiani (Gabetti)

Guardando cosa è accaduto nei cicli immobiliari precedenti, e viste le caratteristiche del mercato immobiliare, di per sé piuttosto lento, credo che si possa prevedere una fase di correzione per il 2008 e il 2009, e poi una minore correzione e una maggiore stabilità nel biennio successivo. Non credo che una ripartenza significativa dei valori possa realizzarsi prima del 2011.

Bruna (Property Capital)

Per fare previsioni su quanto durerà, aspetterei dopo l'estate, per verificare lo stato di salute del mercato finanziario, sulla base dei dati delle banche relativi al secondo trimestre, e quindi per comprendere l'andamento dell'economia. A livello nazionale poi si aspettano i primi 100 giorni del nuovo Governo, e le anticipazioni sulla Finanziaria 2009 che potrebbe contenere provvedimenti sul fronte dei mutui.

Cartareggia (Aedes Agency)

Siamo ancora in una fase in cui molti aspettano di capire cosa succede, se le promesse del nuovo Governo saranno mantenute. L'abolizione dell'Ici può creare un certo entusiasmo sulla prima casa, ma credo che comunque bisognerà attendere il 2009.

Questo mercato è comunque ciclico: non è una certezza, ma ci sono ottime possibilità che si riprenda nel giro di due o tre anni. Intanto occorre gestire la crisi al meglio, non farsi prendere dal panico: il valore degli immobili si è ridimensionato, ma sono convinto che recupererà.

QUALI OPPORTUNITÀ OFFRE OGGI IL MERCATO A CHI VUOLE INVESTIRE?

Spina (Big)

A chi vuole investire in questa fase consiglieri soprattutto di guardare all'estero, in Paesi come Dubai che sta dando ottimi risultati. Il migliore investimento in questo momento

sono i negozi, ma anche gli appartamenti possono avere rivalutazioni del 30-40% nel giro di tre o quattro anni. Molti operatori si stanno specializzando nell'offerta, ma comunque consiglieri di andare a vedere cosa si sta comprando.

Quanto all'Italia, sono sempre da preferire le metrature medio-piccole, più facili da collocare. Oppure i negozi, purché in zone molto importanti, evitando semi-centro e semi-periferia. Gli immobili di prestigio, poi, sono immuni dalla crisi. Sugli uffici invece ho molti dubbi. Il mercato è molto in crisi, soprattutto per quanto riguarda le piccole metrature, e resterà in crisi finché non riprende l'economia. L'unica possibilità interessante la vedo nei centri direzionali, dove si possono acquistare superfici importanti.

Il mercato delle seconde case continua ad avere una buona attrattiva, ma conviene spendere i propri soldi nelle località note, ben fornite di servizi e strutture: sono quelle da cui ci si attende una rivalutazione maggiore.

Botti (Ubh)

Oggi consiglieri assolutamente di comprare per investimento, proprio perché, come dicevo, chi acquista può trattare, fare delle controfferte, al contrario di quanto è accaduto negli ultimi anni. Suggestirei di puntare su appartamenti occupati: ci sono delle operazioni di frazionamento in cui c'è dell'invenduto perché alcuni inquilini non hanno acquistato, e hanno contratti in scadenza, a volte sfratti.

Da un paio di anni poi vediamo una crescita dell'investimento all'estero, a cominciare dagli Stati Uniti. Abbiamo venduto a italiani più di 80 appartamenti a Miami, a prezzi di 500-600 mila dollari: hanno comprato per investimento, pagando la metà cash, e il resto con un mutuo che viene pagato dall'affitto. Molti si affidano a strutture alberghiere: per 20 giorni all'anno possono utilizzare l'appartamento, per il resto l'hotel si occupa di affittarlo.

A New York abbiamo trattato invece una ventina di appartamenti da 1-1,4 milioni di dollari. Lì non c'è stato

un calo dei prezzi, come a Miami, ma il dollaro così debole rende interessanti gli investimenti in tutta l'area della valuta Usa. E nell'area del dollaro va compresa anche Dubai, dove in questo periodo si vedono solo gru, è possibile acquistare immobili in fase di costruzione, e rivenderli quando l'operazione è terminata. Certo, gli Usa offrono una maggiore sicurezza, ma anche un minore rendimento, sebbene Miami, dove i prezzi sono calati di oltre il 20%, è sicuramente destinata a recuperare.

Per quanto riguarda l'Italia, consiglieri le principali città: Milano, Roma, ma anche Torino o Firenze. Nel capoluogo toscano poi ci sono agenzie che affittano, anche settimanalmente, agli stranieri, appartamenti situati nel centro storico o in zone comunque di pregio.

Per chi ha una propensione alla spesa molto alta suggerirei i luoghi di villeggiatura: una villa a Forte dei Marmi può costare anche 20 mila euro al metro quadro, ma i russi sono disposti a pagare affitti da capogiro.

Megliola (Tecnocasa)

È una fase favorevole per gli investitori; i prezzi stanno diminuendo e si può cominciare a guardarsi intorno per comprare a prezzi più bassi. Certo, occorrerà attendere per avere un guadagno in conto capitale. Quanto al reddito, negli ultimi anni i rendimenti sono un po' calati perché l'offerta sul fronte degli affitti è elevata. Ma nel lungo termine le abitazioni danno sempre un capital gain. Soprattutto se si tratta di tagli piccoli, in zone con un potenziale di rivalutazione perché interessate a interventi di riqualificazione, oppure in zone universitarie.

Sul fronte delle seconde case, vediamo alcune località in particolare in Liguria e Sardegna, dove la domanda per investimento si sta riprendendo, sostenuta anche dagli stranieri, e in particolare dai russi.

Il segmento di mercato degli immobili di prestigio, poi, fa eccezione: i prezzi tengono ancora perché c'è una domanda superiore all'offerta. Chi possiede questo tipo

di immobili, difficilmente li vende: la vendita spesso avviene a causa di trasferimenti in un'altra città oppure perché si tratta di immobili ereditati.

Lodigiani (Gabetti)

In una fase come l'attuale si aprono spazi di trattativa importanti per l'acquirente. Anche se i tempi medi di permanenza sul mercato sono di sei mesi, ci sono immobili in vendita da un anno, un anno e mezzo, e questo crea una certa fretta nei venditori.

Io consiglieri di puntare su zone verdi, anche in periferia ma ben servite, e su tagli piccoli, cercando di ottenere i forti sconti che oggi il mercato offre. Sul commerciale invece mi muoverei con molta cautela.

Parkinson (RICS)

Il mercato degli uffici è molto legato alla qualità. Ma a Milano o Roma i volumi, sia quelli esistenti, sia quelli futuri, non sono in linea con la domanda. In una fase di rallentamento è un dato positivo, perché si tratta di un mercato più difensivo di altri. E sicuramente investirei in uffici di qualità e ben ubicati, in particolare a Milano e Roma dove sono difficili da trovare, e nel nuovo che sarà costruito nei prossimi anni. Come operatori stiamo promuovendo questo tipo di investimenti con la nostra clientela. Esempi tipici sono, a Milano, il Maciachini Centre e il Bodio Center, che sono andati in prelocazione in tempi record, a canoni superiori alla media della zona, e dove investitori istituzionali italiani e stranieri si sono fatti la guerra per comprare. Ma anche i progetti come Porta Nuova, che dovrebbe segnare il futuro della città in quella direzione, Porta Garibaldi e City life.

Oltre che sulla qualità si può puntare poi sulle opportunità. Per anni il mercato immobiliare è stato dominato da un'attività di trading che non creava valore. Oggi non è più possibile. Occorre essere veri immobilisti, gestire in modo strategico gli immobili per creare valore. Un esempio: un nostro cliente

ha comprato due anni fa alcuni immobili di quarta mano. Erano molto complicati perché ognuno richiedeva un percorso di rivalutazione diverso: uno una ristrutturazione, un altro la revisione dei contratti, un altro ancora il completamento della locazione. Questo va fatto: utilizzare la propria competenza e dedizione per creare valore, lavorando. Non si può più aspettare che il valore aumenti da solo.

Anche gli alberghi oggi in Italia sono un'opportunità perché le strutture medie sono sottodimensionate, e non all'altezza di un Paese moderno. L'interesse degli operatori è molto cresciuto negli ultimi due anni, stanno arrivando gli operatori stranieri e credo che questo stimolerà il cambiamento. Come nel settore commerciale, il vero driver è il fatto che si tratta di strumenti di lavoro per gli utilizzatori, e fra utilizzatore finale e sviluppatore immobiliare si crea una unità di interessi.

Quanto ai negozi, credo che offrano ancora opportunità, anche se i canoni saranno meno positivi. Ma un buon prodotto offre ancora un rendimento del 6,5-7%.

Bruna (Property Capital)

Per ora la situazione è di stallo, di attesa. Ma l'attesa paga, perché i prezzi non hanno ancora veramente corretto. Il consiglio è quindi di stare liquidi, attendendo le occasioni. Si tratta di adottare una strategia di tipo opportunistico, che consente di approfittare di situazioni in cui qualcuno, spinto da una difficoltà, è disposto a svendere.

Gli italiani poi stanno sviluppando la tendenza a guardare all'estero. Agli Stati Uniti, prima di tutto, dove il dollaro debole e un crollo del mercato del 30-40% creano vere occasioni, e il ritorno dell'investimento ripaga del costo di un'operazione internazionale. Il mercato poi è molto trasparente, per niente complicato. L'investimento è solido, perché il crollo dei prezzi non è dovuto a problemi del mercato immobiliare, ma alla crisi innescata dai mutui subprime, per effetto del-

la quale gli americani non trovano più finanziamenti.

Due sono i mercati principali, negli Usa, New York e Miami. New York non cede mai, perché è un territorio piccolissimo che è il centro del mondo finanziario e dove la domanda e l'offerta in senso classico funzionano benissimo. Oggi poi tiene anche perché ci sono molti compratori europei, italiani, russi. Anche noi ci stiamo attrezzando con un piccolo fondo che comprerà negli Usa.

Su Dubai sono un po' scettico, come su tutti i mercati esotici. Sicuramente può produrre grandi valori, ma in primo luogo temo un eccesso di offerta perché stanno costruendo davvero tantissimo. E poi, pur essendo un Paese privo di rischi reali, sul lungo periodo è esposto a rischi geopolitici.

Anche Mosca e l'Europa dell'Est, i Paesi dell'allargamento dell'Unione europea possono offrire possibilità di investimento. Ma occorrono una dimensione minima, e la possibilità di ottenere un extra rendimento che compensi la lontananza e la necessità di ricorrere a consulenti di fiducia, sul posto, spesso difficili da trovare.

Civelli (Reaq)

Le opportunità di investimento seguiranno l'andamento del mercato e quindi sarà la ricerca di prodotti in grado di garantire livelli di rischio minore a guidare le scelte degli investitori. Una generale stabilità dei prezzi è ciò che si attende e le aspettative di contrazione sono comunque limitate.

Gli investitori puntano principalmente su investimenti a reddito, nel caso di immobili finiti, ricercando prodotti d'eccellenza nel mercato in grado di garantire il valore di investimento iniziale nel tempo. Le attese sul capital gain, ad oggi sono focalizzate sugli interventi di sviluppo e riqualificazione.

Cartareggia (Aedes Agency)

Il mercato sta offrendo opportunità di sviluppo a Milano, a Roma ma anche in altre città dove i piani rego-

latori hanno dato una possibilità. Si possono acquistare appartamenti nuovi con caratteristiche come il risparmio energetico che possono soddisfare necessità maggiori. La scelta è fra zone prestigiose, e zone al confine con l'hinterland, dove i valori sono molto competitivi e si possono acquistare appartamenti di nuova costruzione a prezzi interessanti.

lo consiglio appartamenti piccoli, in zone commerciali o comunque che presentano possibilità di sviluppo, che possono essere messi a reddito: non più di 65/70 metri quadrati, e possibilmente bilocali che sono decisamente preferiti dai single rispetto ai monolocali. Anche i box, in certe città e in certe posizioni possono dare un reddito ed essere rivenduti facilmente. E infine i negozi: una o due luci, nelle vie commerciali, facendo attenzione nella scelta perché i valori possono cambiare da una tranche all'altra della stessa strada.

Ma il consiglio che vale sempre è di comprare oggi pensando di poter vendere domani mattina. Vale anche per chi vuole acquistare per utilizzare direttamente l'immobile: non accontentarsi, ma cercare qualcosa che abbia le caratteristiche per trovare in ogni momento un compratore.

Questo significa porre attenzione, nell'acquisto, a quello che io chiamo "accesso al benessere", un concetto che credo debba superare quello di "qualità" – un termine ormai abusato e svuotato di significato – e che comprende fattori come la sicurezza, il verde, la luminosità di un appartamento, i servizi. Tutti elementi che portano valore aggiunto all'immobile.

■ A MILANO GIÀ SI PARLA DEGLI EFFETTI CHE L'EXPO DEL 2015 POTRÀ AVERE SULLA CITTÀ. QUALE SARÀ SUL MERCATO IMMOBILIARE MILANESE?

Spina (Big)

L'Expo di Milano del 2015 è un evento molto importante, che offre alla città la possibilità di ripartire. E tutta Milano avrà grandissimi benefici a livello immobiliare.



**Umberto
Botti**
UBH
PRESIDENTE



**Filippo
Cartareggia**
AEDES AGENCY
PRESIDENTE

Botti (Ubh)

Il 2015 è un po' troppo lontano, e parlarne adesso mi sembra prematuro. Però, man mano che la data si avvicina, mi aspetto un incremento dei prezzi nella zona Nord, quella che va nella direzione dell'Expo, e quindi Fiera, San Siro, e tutta la direttrice Rho-Però, dove arriverà la metropolitana

Megliola (Tecnocasa)

Gli effetti dell'Expo 2015 si cominciano già a vedere, con un cresciuto interesse di chi intende investire in alberghi e negozi nelle zone Fiera e Rho.

Parkinson (RICS)

L'Expo 2015 è sicuramente un'opportunità. La pianificazione urbanistica in Italia è spesso criticata ma sta migliorando la competenza, insieme con la consapevolezza da parte della pubblica amministrazione del suo ruolo. Milano ha bisogno di essere organizzata dal punto di vista commerciale, perché finora ha avuto uno sviluppo casuale.

Civelli (Reag)

Un evento come l'Expo non potrà fare altro che contribuire al consolidamento di Milano tra le principali città europee e avrà un importante impatto sulle infrastrutture, dato dalla spinta indotta dall'evento alla ricerca di accordi tra le parti interessate. Il connubio tra la trasformazione della città e la qualità della vita in Italia, accrescerà l'attenzione di investitori in quelle aree che maggiormente subiranno trasformazioni e riqualificazione per effetto dell'Expo.

Cartareggia (Aedes Agency)

L'assegnazione dell'Expo è stata una vittoria di tutta la città, e ha creato giustamente un clima di euforia. In alcune aree saranno beneficiati i settori del terziario, del commercio e degli alberghi. Sugli appartamenti i benefici verranno di riflesso e in seconda battuta. In ogni caso occorre valutare attentamente e scegliere quelle posizioni che potranno avere un ruolo e una funzione anche dopo il 2015.

A MILANO EIRE EXPO DEL REAL ESTATE

Dal 10 al 13 giugno la vetrina della community immobiliare italiana. In aumento la presenza di operatori dell'Est Europa e dell'area mediterranea

Si svolge dal 10 al 13 giugno in Fieramilano la quarta edizione di EIRE, l'expo internazionale dedicato al real estate italiano e dell'area mediterranea. Ormai consolidata vetrina di tutta la community immobiliare italiana, la manifestazione - organizzata da Ge.Fi. Spa - è oggi un punto di riferimento per molti operatori e investitori internazionali.

In netta crescita le aree espositive occupate da operatori esteri, in particolare provenienti dall'est Europa e dall'area medio-orientale, a conferma della vocazione internazionale del salone, sempre più incentrato sul mercato dell'area mediterranea.

Grande visibilità per le pubbliche amministrazioni, sia negli spazi espositivi che negli eventi. Oltre al consolidato concorso di marketing territoriale,

I dati di EIRE 2008

37.000 mq di area espositiva

Oltre **380** espositori

Oltre **40** paesi esteri presenti

20.000 operatori professionali attesi

Oltre **100** tra convegni, seminari ed eventi negli stand

Oltre **500** giornalisti e operatori delle stampa di settore

EIRE presenterà un ciclo di conferenze formative dedicato ai dirigenti e ai funzionari delle Pubbliche Amministrazioni italiane e ai dirigenti delle aziende private sul tema dello sviluppo e del marketing territoriale.

L'attività convegnistica di EIRE 2008 sarà di alto profilo. I temi istituzionali: sviluppo immobiliare e territoriale lungo le maggiori direttrici europee, sostenibilità ambientale, centri commerciali, con la partecipazione di autorevoli personalità inter-

nazionali. I rilevanti dati di crescita che hanno accompagnato l'avanzamento dei preparativi di questa quarta edizione, sottolineano gli organizzatori, evidenziano come EIRE sia ormai matura per accreditarsi come uno degli eventi di riferimento per il mercato del real estate europeo e del Mediterraneo.

Le categorie principali

- ASSET MANAGEMENT
- INDUSTRIA DEI CENTRI COMM.
- INTERPORTI, AEROPORTI, ...)
- PROPERTY MANAGEMENT
- STUDI PROFESSIONALI,
- SERVIZI, SISTEMI E TECNOLOGIE
- FACILITY MANAGEMENT
- STUDI DI PROGETTAZIONE
- SISTEMI INFORMATIVI
- SERVIZI FINANZIARI
- D'INGEGNERIA E D'ARCHITETTURA
- IMPRESE DI COSTRUZIONE
- ISTITUZIONI (REGIONI, PROVINCE,
- STUDI LEGALI
- TECNOLOGIE INNOVATIVE
- COMUNI, CONSORZI DI SVILUPPO
- STUDI DI CONSULENZA
- PER GLI EDIFICI
- DELLE AREE INDUSTRIALI, CAMERE
- INFRASTRUTTURE E PROGETTI
- RIVISTE SPECIALIZZATE
- DI COMMERCIO, BORSE IMMOBILIARI)
- INFRASTRUTTURALI (PORTI,
- E DI SETTORE