

martedì 4 giugno 2013

## La banca s'inceppa e il mercato cade

di Franco Canevesio

Un primo trimestre 2013 in linea con i primi tre mesi del 2012, con 500 milioni di valore di compravendite in meno per il settore non residenziale (uffici, negozi, alberghi). È la fotografia del mercato scattata da Simone Roberti, responsabile ufficio studi di Bnp Real Estate, che in Italia gestisce un patrimonio da 4,5 miliardi di euro concentrato soprattutto tra Milano e Roma. Pochi giorni fa il polo immobiliare di Bnp Paribas ha chiuso un contratto preliminare per l'acquisto, a Milano, di un hotel vicino CityLife da ristrutturare, 10 mila mq da convertire in residenziale ed è impegnato nella nuova sede della Bnl a Roma, vicino alla stazione Tiburtina, un investimento da 250 milioni di euro da portare a termine entro il 2015. Ma per Roberti il 2013 non si presenta roseo. «Dire che sarà un anno di ripresa è dura», dice Roberti che avanza l'ipotesi di chiudere l'anno con un valore delle transazioni non residenziali di 2 miliardi di euro, poco sopra il miliardo e 700 milioni del 2012 ma molto meno dei 4,12 miliardi del 2011, per non parlare dei 7,5 miliardi del 2007. Un mercato asfittico, che ha avuto una sola scossa che ha spinto al rialzo le quotazioni delle società immobiliari italiane: il contratto firmato tra Qatar Holding e Hines. «Non è vero che il mercato italiano non attira investitori stranieri, è solo un problema di prodotti e di prezzi», sostiene Roberti. D'accordo, ma le banche cosa fanno? Tengono in bilancio patrimoni immobiliari enormi senza vendere nemmeno un mattone con l'unico obiettivo di bloccare il mercato in attesa di tempi migliori, come pensano molti? Secondo Roberti «la strategia delle banche è più prudente rispetto al passato perché le prospettive economiche continuano a essere negative». La storia è nota: fino a qualche anno fa accedere a un prestito bancario era un gioco da ragazzi, bastava la busta paga, nessuna garanzia, e prestiti e mutui andavano che era un piacere. Solo che poi non sono più rientrati e gli immobili che le banche hanno pignorato non sono serviti a recuperare quanto dato in prestito. «Non solo, è anche accaduto che le banche hanno smesso di prestarsi soldi, facendo inceppare il circuito bancario-finanziario», aggiunge Roberti, «che il meccanismo si sia inceppato per colpa delle banche - e che a rimetterci siano i risparmiatori - è evidente pure guardando i dati di Tecnocasa elaborati sulla base del Bollettino statistico di Banca d'Italia secondo cui le famiglie italiane, nel quarto trimestre 2012, hanno ricevuto mutui per l'acquisto della casa: per poco meno di 7,5 miliardi di euro, il 32,2% in meno (cioè parliamo di 3,5 miliardi in meno) rispetto allo stesso trimestre del 2011.

Le assicurazioni, a differenza delle banche, si occupano soprattutto di proteggere i clienti dai rischi di mercato. Zurich, dal 2008, ha creato una struttura di Real Estate Insurance che, nel 2012, ha portato a una crescita a doppia cifra nei sedici paesi in cui opera, Italia compresa. Investire in proprietà immobiliari, dicono da Zurich, «presenta variabili e rischi molto specifici che richiedono soluzioni assicurative specializzate». Per questo l'anno scorso è stato lanciato il progetto Zurich Re360°, che sposta l'approccio da «product real estate oriented» cioè a protezione del cespite, a «customer real estate oriented», a protezione del cliente che investe in real estate. Forte di un network mondiale composto da più di 1.300 risk engineer dislocati in più di 30 paesi, Zurich oggi offre servizi per la valutazione dei rischi collegati alla salute e alla sicurezza degli ambienti e di quelli legati alla proprietà dell'immobile. (riproduzione riservata)

