

Francesco Gianni, senior partner di Gianni Origoni Grippo, spiega lo stato dell'arte del settore

Fondi immobiliari oltre la crisi

Deal importanti per il comparto: da Unicredit a Enasarco

Da oltre 20 anni Gianni, Origoni, Grippo & Partners è considerato uno degli studi legali leader nella consulenza e assistenza in tutti i settori del diritto d'impresa. Istituito nel 1988, lo studio oggi è composto da oltre 300 professionisti, con otto uffici in Italia (Roma, Milano, Bologna, Padova e Torino) e all'estero (Londra, Bruxelles e New York). Francesco Gianni è il senior partner dello studio.

Domanda. Avvocato, parliamo di strumenti d'investimento immobiliare indiretto, quali sono i vantaggi?

Risposta. Se intendiamo riferirci ai fondi, più che di vantaggi parlerei di diverse esigenze dell'investitore che attraverso i fondi si possono più facilmente soddisfare. Tali esigenze sono innumerevoli: in primo luogo la quota del fondo è assai più liquida del patrimonio sottostante, specie nel caso di fondi quotati; secondariamente anche l'investitore non dotato di una struttura per la gestione di un patrimonio immobiliare può accedere alle opportunità di tale segmento di mercato, in quanto la sgr provvede in modo professionale alla gestione dei beni apportati; infine, sotto un ultimo, ma non meno importante profilo vi è la maggiore flessibilità ed in molti casi la minore onerosità nella pianificazione fiscale dell'investimento.

D. Rispetto agli altri paesi europei, qual è lo stato dell'arte del mercato italiano dei fondi immobiliari? Crescono o sono stabili?

R. I fondi immobiliari italiani hanno manifestato una considerevole vivacità nel corso degli anni difficili che hanno caratterizzato il comparto immobiliare, ciò anche grazie ad importanti operazioni su portafogli di rilievo. Basti pensare alle operazioni di Unicredit in relazione ai propri immobili strumentali con la creazione del fondo Omicron plus, o alla gara bandita da Enasarco per la razionalizzazione del proprio patrimonio, oppure ai fondi Tau e Delta a gestione Fimit. Nel complesso può dirsi che gli operatori migliori hanno continuato a distinguersi per dinamicità ed at-

trattività delle loro operazioni.

D. Alla luce della crisi, il mattone rappresenta ancora un bene rifugio o tutti i settori devono fare i conti con la contrazione dell'economia?

R. Innanzitutto va precisato che il concetto di mattone come bene rifugio trova applicazione non alla generalità degli investitori ma più precisamente al risparmio delle famiglie, dove la sostanziale tenuta dei prezzi rispetto ad altri beni conferma la vocazione italiana per il risparmio nella casa, soprattutto di abitazione. per quanto riguarda gli investitori professionali ed istituzionali, mentre il settore dei nuovi sviluppi immobiliari inevitabilmente ha sofferto della situazione attuale, le operazioni di trading o investimento immobiliare hanno patito in misura minore che in altri paesi della nostra area economica di riferimento, quali la Spagna e il Regno Unito. resta da vedere se questo effetto si tradurrà o meno, come in parte si teme, in una minore reattività alla imminente ripresa.

D. Cosa vi aspettate dal mercato del real estate nel prossimo semestre?

R. Tutti ci aspettiamo che i segnali di ripresa si facciano sentire anche in questo settore, pur con le riserve prima espresse in merito ai tempi ed alla rapidità della ripresa nel nostro paese, che non ha sinora mai realmente scontato in pieno gli effetti del calo della domanda. su tempi e modi quindi siamo ancora prudenti.

D. A Milano si terrà l'Expo nel 2015, questo evento può dare nuova spinta agli investimenti real estate e infrastrutturale?

R. In termini generali si è assistito a uno sforzo della parte pubblica di tornare agli investimenti infrastrutturali con forza per stimolare il settore.

Pagina a cura di
FIMIT, FONDI IMMOBILIARI
ITALIANI, SGR
VIA CRESCENZIO 14 00193,
ROMA
IR@FIMIT.IT > IR@FIMIT.IT

