

GESTIONI REAL ESTATE

Rientra il ricorso ai Titoli di Stato

Nell'asset allocation la parte di titoli di debito quotati raddoppia solo nei fondi a breve

di Paola Dezza

È arrivato alla sua terza rilevazione l'Osservatorio sulla Finanza Immobiliare realizzato da Banque Privée Edmond de Rothschild Europe e dal Dipartimento di Economia dell'Università di Parma.

Il campione nel tempo si è ingrandito e oggi sono 19 le Sgr del real estate italiano - per un totale di 66 fondi immobiliari gestiti - che prendono parte dalla rilevazione. Nel campione, i fondi quotati sono 22 (33,33%), quelli non quotati 44 (66,67%). Se si analizza la scadenza, invece, i fondi a breve sono cinque, quelli a media scadenza 28 e quelli a lungo termine 33.

Quali i dati rilevanti dell'Osservatorio e i trend registrati in questo segmento del real estate, basandosi sui rendiconti presentati a giugno 2013? «Prima di tutto rientra il ricorso da parte dei fondi immobiliari ai titoli di debito quotati (soprattutto titoli di stato), che era stata registrata nei dati di dicembre 2012 - dice Claudio Cacciamani, professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari a Parma -». Resta alto per alcune categorie di prodotti, ma in generale nel campione scende la quota dei titoli di debito e di parti di O.I.C.R. quotati, a vantaggio di quelli non quotati. Questo è vero per i fon-

di quotati, retail, a lunga scadenza». In termini di asset allocation - che è focalizzata su immobili commerciali e del terziario -, oltre agli immobili e ai diritti immobiliari, trovano spazio in portafoglio le partecipazioni di controllo non quotate, principalmente in società immobiliari. Tale quota rappresenta di fatto un ulteriore elemento immobiliare e può essere definita solo formalmente come un investimento di natura finanziaria.

Le partecipazioni sono spesso in società immobiliari con cui il fondo detiene rapporti a vario titolo strategici (in particolare, si segnalano partecipazioni in società legate a centri commerciali o che detengono licenze commerciali nelle gallerie di centri e parchi commerciali). Ciò permette di affermare che, nonostante la definizione più strettamente teorica di partecipazione come strumento finanziario, la parte mobiliare effettiva degli investimenti dei fondi oggetto di osservazione ammonta a poco più del 48% della voce "Strumenti Finanziari" presente nei rendiconti.

Nella composizione del passivo, i finanziamenti ricevuti e, di questi quelli ipotecari, costituiscono la parte più significativa, oltre l'80% del totale. Sono richiesti in genere al fine di appoggio/acquisto di un nuovo immobile all'interno del fondo; alcuni fondi hanno beneficiato di una ristrutturazione del debito.

I fondi del campione continuano a detenere una quota di asset immobiliari e affini più elevata del livello minimo imposto dalla legislazione, pari a circa l'86,5% del totale investimenti. «La quota di investimenti immobiliari è tanto più elevata quanto più ravvicinata è la scadenza del fondo. Specularmente, quanto più la scadenza è lontana, tanto più si incrementa la quota finanziaria delle attività» dice Lara Maini, assegnista di ricerca presso il dipartimento di Economia dell'Università di

Parma e coordinatrice dell'Osservatorio.

Gli strumenti finanziari dei fondi immobiliari costituiscono una quota limitata delle attività totali. I fondi quotati detengono l'84,98% (era l'86,54% a giugno 2013) delle attività in immobili e diritti immobiliari, l'8,89% (era il 7,37%) in strumenti finanziari e poi a seguire quote intorno al 2% di liquidità, altre attività e sotto l'1% di depositi bancari. I fondi non quotati hanno, invece, l'87,70% (era l'87,63%) di immobili e diritti reali immobiliari, il 6,75% (era il 6,89%) di strumenti finanziari, l'1,99% di posizione netta di liquidità, mentre il 2,33% è investito in altre attività e non detengono depositi bancari. I fondi misti, come quelli ad appoggio, optano per una composizione degli investimenti finanziari non eccessivamente diversificata, in cui sono assenti totalmente gli investimenti in titoli di debito.

C'è un solo fondo che ha fatto un ricorso importante a derivati, entrato solo di recente nel campione.

Per quanto riguarda i fondi a breve termine, tra il 2012 e il 2013 emerge un forte incremento dell'investimento in titoli di debito quotati (si passa dal 20,24% al 39,36%), accompagnato da una riduzione di quelli non quotati (dal 67,76% al 49,99%). Ma il trend si sta attenuando. Nel caso dei fondi a medio termine, aumenta significativamente il ricorso a titoli di debito quotati (da 0% a 9,17%), a parti di O.I.C.R. quotate (da 0 a 3,54%) e non quotate (da 18,42% a 25,46%). Per quanto riguarda i fondi a lungo termine, si riduce quasi a zero la quota di titoli di debito quotati (dal 7,37% allo 0,82%), mentre si incrementa quella dei non quotati e delle parti di O.I.C.R. non quotate. Complessivamente, scende il ricorso a partecipazioni di controllo non quotate per i fondi di media scadenza. Aumenta l'incidenza di parti di O.I.C.R. non quotate per fondi a medio e lungo termine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Asset allocation

LA RIPARTIZIONE DEGLI INVESTIMENTI
Il portafoglio dei fondi quotati e non quotati

Immobilie e diritti reali immobiliari	84,98
Crediti	0,66
Depositi bancari	0,94
Posizione netta di liquidità	2,38
Altre attività	2,16
Strumenti finanziari	8,88

GLI STRUMENTI FINANZIARI

Per i fondi ad appoggio, a raccolta e misti

Immobilie e diritti reali immobiliari	87,70
Crediti	1,23
Posizione netta di liquidità	1,99
Altre attività	2,33
Strumenti finanziari	6,75

SOTTO LALENTE

Titoli di debito e Oicr sul totale

FONDO	PERCENTUALE DI INCIDENZA SUL TOTALE					
	PRIMO MONITOR		TERZO MONITOR		TERZO MONITOR	
	QUOTATI	NON QUOTATI	TOT.	QUOTATI	NON QUOTATI	TOT.
Ad appoggio	0	100	100	0	100	100
A raccolta	26,07	73,93	100	26,75	73,25	100
Misti	0,01	99,99	100	0,02	99,98	100

FONTE: Osservatorio Rothschild-Università di Parma

PARTNERSHIP

Il gruppo Gabetti sceglie Hamptons

È un accordo a tutto tondo quello siglato tra Gabetti Property Solutions e il gruppo internazionale Hamptons International, gruppo specializzato in intermediazione e servizi immobiliari che vanta 140 anni di esperienza e opera con 85 uffici sparsi nel mondo (oltre 1200 sono i collaboratori). La partnership strategica sarà di mutuo soccorso per superare la crisi del settore del real estate supportando i clienti in maniera più completa per appropiare nei diversi mercati immobiliari.

Gabetti metterà a disposizione la conoscenza del real estate italiano - sia residenziale sia corporate -, mentre Hamptons International supporterà il network italiano qualora sia necessario seguire clienti che intendano investire nel Regno Unito.

«Siamo molto orgogliosi - dichiara Armando Borghi, amministratore delegato di Gabetti Property Solutions - di questa partnership strategica, che ci permette di consolidare il nostro brand tra i principali player anche a livello internazionale.

Le sinergie con Hamptons International, che opera per il 99% del suo business nel segmento residenziale, ci permetteranno di cogliere importanti opportunità con nuovi interlocutori e appassionati del nostro Paese: da un lato, un'occasione per attrarre capitali e investitori stranieri sul mercato italiano, dall'altro una concreta possibilità per accompagnare i nostri clienti anche all'estero».

Gabetti metterà quindi a disposizione di Hamptons la piattaforma MIs con tutte le offerte di immobili, mentre l'headquarter londinese di Hamptons intercetterà le richieste in loco da parte dei potenziali compratori inglesi. «Il nostro obiettivo è tornare a essere dinamici sul mercato - continua ancora Borghi -, portando avanti idee nuove per catturare la domanda internazionale».

A richiamare clienti stranieri in Italia sono le condizioni del nostro mercato immobiliare, in crisi da alcuni anni e

quindi con quotazioni che sono oggi più appetibili per un investitore internazionale. Anche se ancora molti osservatori ritengono che un ulteriore repriming dei valori si potrebbe concretizzare l'anno prossimo. Soprattutto nel settore commerciale, non residenziale quindi, bisognerà fare un ulteriore passo per fare in modo che domanda e offerta possano incontrarsi.

La situazione che stiamo vivendo, per quanto difficile, rende quindi più interessante il nostro Paese, ricco di opportunità e di oggetti immobiliari di valore, agli occhi dei compratori stranieri.

Dal canto suo Hamptons International ha scelto il Gruppo Gabetti come partner, perché vanta una lunga storia e grande esperienza nel settore immobiliare. «Gabetti è l'interlocutore ideale

Le sinergie tra i due network immobiliari puntano a sostenere la clientela nei due mercati di riferimento, italiano e inglese

per i nostri clienti sia privati sia istituzionali - dice Alasdair Hedley, head of Hamptons International -, che potranno essere guidati nell'individuazione della migliore offerta rispetto alle loro esigenze e assistiti in tutte le fasi del processo».

Gabetti sta vivendo una fase di profonda ristrutturazione a salvataggio del gruppo. Nei primi nove mesi del 2013 la società ha registrato un Ebitda di servizi positivo per 2,4 milioni di euro (era in perdita per 4,4 milioni di euro al 30 settembre 2012), positivi sono stati anche gli Ebitda delle due linee di business agency e technical services, rispettivamente a quota 2,4 milioni di euro e 0,3 milioni di euro. Resta negativo il risultato lordo consolidato a -2,9 milioni di euro, in miglioramento dai -14,5 milioni di euro dello stesso periodo dell'esercizio precedente. - P. De.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Rendering. Il Masterplan del progetto che rivoluzionerà il volto della città di Torino

IN PROSPETTIVA

Torino cambia volto in tre fasi

di Maria Chiara Voci

Per prime, in un percorso da manuale nella costruzione della nuova città, arriveranno le infrastrutture: il completamento del passante ferroviario, la stazione Rebaudengo, la linea 2 della metropolitana, per cui non è esclusa una gara di project financing.

Poi, un passo alla volta in un orizzonte temporale che guarda da qui a 30 anni, anche la morfologia di case e palazzi inizierà a cambiare su 900mila metri quadrati di territorio, per la metà pubblici. Un mix di presente e passato, che vedrà nuovi pezzi di tessuto urbano inserirsi e integrarsi nella trama di ciò che c'è già e rivela la storia dei secoli industriali di Torino.

In tutto, una maxi riconversione che sposta cifre importanti: si parla, infatti, di investimenti per un valore di oltre due miliardi di euro, con grandi player privati, e la valorizzazione di aree pubbliche per cifre che vanno da 150 milioni a oltre 300 milioni di euro, a seconda delle condizioni e dei tempi in cui i diritti edificatori saranno immessi sul mercato.

L'intero percorso di riconversione è scritto all'interno del corposo e complesso Masterplan della variante 200 al Piano regolatore del capoluogo piemontese, presentato la scorsa settimana (dopo un anno e mezzo di studi e approfondimenti) dal raggruppamento ToMake, un team multidisciplinare guidato dalla società torinese RecchiEngineering e vincitore di una gara internazionale lanciata da Palazzo Civico nel 2012.

Il documento, che contiene le indicazioni su come procedere per la complessa operazione ed esamina anche gli scenari economici e finanziari, sarà approvato entro la primavera prossima dal Consiglio comunale, insieme al progetto definitivo della variante strutturale.

Lo sviluppo è stato pensato per fasi. Tre sono gli ambiti coinvolti nella trasformazione: Spina 4 ribattezzata Vertice Nord, ancora parte della Spina centrale che è stata protagonista della riconversione preolimpica, valorizzata nella sua accezione di porta della Città e nuova "Down-town", aperta a ospitare un distretto leisure, retail e business; il

Presentato il Masterplan della variante 200 che modifica 900mila metri quadri di territorio integrando nuovo e costruito

trincerone ferroviario di corso Sempione, che prende il nome di Alberata, dove un boulevard verde - realizzato sopra i binari che oggi tagliano in due il quartiere - ricucirà un territorio con una vocazione che guarda al benessere e alla sanità, privata e pubblica, considerato che in questa zona è già presente l'ospedale San Giovanni Bosco; e infine l'ex scalo Vanchiglia, o Regio Parco, l'ultimo ambito a svilupparsi, non prima però dell'orizzonte dei prossimi dieci anni, per via delle attuali condizioni del mercato immobiliare.

Quest'ultimo ambito è stato pensato nella sua dimensione "local", di "Villaggio" torinese ai piedi della collina verde, dedicato all'abitare intelligente e

posto ideale per tornare a far atterrare a Torino tipologie di abitare ormai dimenticate, come quello delle grandi ville urbane.

Il modello di sviluppo è quello del bottom up: una progettazione dal basso (contrario del top-down, il modello fino a ieri utilizzato, che parte da un disegno predefinito per calarlo dall'alto), che è capace di accogliere il futuro e che si fonda su una serie di aree d'innescio, con usi anche temporanei e concentrate soprattutto nella zona di corso Sempione (dove è più forte la presenza di tessuto già costruito), in grado nel tempo di trascinare il resto della trasformazione.

«Con una progettazione in negativo - spiegano i componenti del team di ToMake -, che tradotto in pratica significa concedere la massima flessibilità al progetto e specificare, bene e a priori, ciò che non potrà mai essere insediato nelle nuove aree, lasciando al mercato la possibilità di proporre ciò che invece potrà essere realizzato, secondo l'evoluzione delle esigenze di domanda».

Lo strumento prescelto per sostenere la riconversione e mantenere un timone pubblico, guida della trasformazione, è quello del fondo immobiliare, in cui far confluire i diritti edificatori pubblici (che non appartengono soltanto al Comune, ma anche in parte a Rfi e altri soggetti) e che saranno ceduti dopo la valorizzazione urbanistica e nel momento di massima convenienza.

Per lanciare l'operazione, la città di Torino già dal prossimo gennaio si prepara ad affrontare un tour europeo, con l'obiettivo di cercare gli investitori e i capitali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

APPARTAMENTI DI LUSO A LUGANO

AFFITTIAMO Appartamenti di alto standing da 3 ½ a 6 ½ locali

da 110 m² a 250 m²

VENDIAMO Appartamenti di alto standing da 3 ½ a 7 ½ locali

da 110 m² a 400 m²

Personalizzabili secondo le esigenze.

RESIDENCE Affittiamo per brevi periodi
Appartamenti ed Attici da 2 ½ a 4 ½ locali da 50 m² a 250 m²

Vivere al Resort Collina d'Oro, con vista mozzafiato sul lago di Lugano, a pochi minuti dal centro. Appartamenti rifiniti nel minimo dettaglio con servizi alberghieri, SPA, ristorante, piscina interna ed esterna.

Un contesto unico ed esclusivo in grado di donare comfort, sicurezza ed assoluta privacy.

RESORT COLLINA D'ORO LUGANO

WWW.RESORTCOLLINADORO.COM

RESORT COLLINA D'ORO
VIA RONCONE 22, 6927 AGRA, LUGANO SWITZERLAND
INFO@RESORTCOLLINADORO.COM
Tel. +41 91 641 11 11

Una scelta che vale Oro