

Il punto sul settore nello Speciale RE Advisory

Sempre più Global e selezionato, è l'advisory del 2009

di Onelia Onorati e Laura Lepri

Come si evolve la consulenza dopo lo "sboom" e il credit crunch. Cerchiamo di ricostruire i principali orientamenti nel settore rivolgendo le domande giuste ai consulenti leader in Italia.

1. A un anno dall'inizio della nuova era immobiliare, caratterizzata da scenari in rapido cambiamento e da valori immobiliari in flessione, come può l'advisory seguire l'andamento del mercato?
2. Quanto è importante, ad esempio, lo studio dei flussi di costo per razionalizzare i processi nelle aziende? E' un'attività sempre più richiesta in questo scenario?
3. Si parla tanto di approccio integrato. Ma in concreto che cosa comporta?
4. Una parola per descrivere le aspettative che ciascun investitore può riporre per ognun comparto del real estate da qui a qualche mese: uffici, retail, logistica, residenziale.
5. Il deal più interessante di quest'anno in cui siete stati coinvolti?

Armando Borghi partner di Avalon Real Estate

1. Nell'ultimo anno sono cambiati i servizi da offrire. Se prima ci arrivavano richieste per lavorare alla creazione di operazioni di sviluppo, attualmente ci dedichiamo alla loro disarticolazione. Esistono cioè dei veicoli di investimento che le società desiderano immettere sul mercato perché gravati da leva eccessiva, con finanziamenti ai quali non riescono a far fronte.
2. Le aziende attuano diverse soluzioni. La prima, più ovvia e più dolorosa, riguarda i tagli al personale. La



Armando Borghi

- seconda, più razionale, riguarda i costi fissi di interi dipartimenti che non hanno grosso valore aggiunto. Le faccio un esempio: diverse società decidono di creare delle piattaforme di servizi, ad esempio di facility e property management, che poi esternalizzano e decidono di condividere con altre società. In prospettiva c'è la concreta possibilità che nel corso del prossimo anni assistiamo all'integrazione di gruppi grandi. Vedo questa eventualità soprattutto per quanto riguarda le società di investimento e i fondi, che hanno spesso una massa gestita incapace di giustificare la loro esistenza.
3. Il consulente deve adattarsi naturalmente al mercato, assecondare le sue richieste, che tendono a diversificarsi in misura maggiore nei momenti critici. Oggi lavoriamo tanto, magari la consulenza si è spostata su fronti un po' diversi, la liquidità in circolazione è comunque più bassa, chi si affida a noi lo fa con estrema cautela.

4. Uffici: dolore (eccesso di offerta in circolazione). Retail: speranza ma a seconda del comparto, il food e l'abbigliamento andranno bene, mentre per gli altri settori occorre attendere l'autunno che sta arrivando per capire se i consumi riprenderanno. Logistica: chi ha occupato spazi nuovi si trova in vantaggio rispetto a chi li sta ancora cercando; non ci saranno immissioni di prodotto nuovo. Residenziale: polarizzato. Vuol dire che fare una casistica non è possibile, tendenzialmente il prodotto di scarsa qualità si sta deprezzando mentre il signorile centrale tiene bene. Eppure alcuni centri vivranno grande effervescenza, perché interessati da progetti di nuova costruzione, come Milano.
5. Abbiamo valutato di recente il ricco patrimonio della Rai. Si tratta di sedi regionali e centrali, alle quali si aggiunge il teatro Vittoria. Ne abbiamo elaborato un piano di valorizzazione.

Luca Blasi Toccacelli, Direttore Gabetti Corporate

1. Occorre capire come si è evoluto il settore immobiliare: durante la fase di boom la tendenza era all'edificazione pressoché indiscriminata favorita da una domanda sostenuta che fagocitava la maggior parte del prodotto immesso sul mercato. La situazione è notevolmente cambiata ora, i prodotti immessi sul mercato devono essere studiati in ogni particolare, con analisi ad hoc affidandosi all'esperienza di soggetti competenti che conoscano e monitorino il mercato costantemente. Si tende infatti a porsi molte domande sulle esigenze degli end users e sulle possibili reazioni del mercato di fron-

loro costi di gestione e presentare una faccia di "social responsibility".

- La gestione di processi urbanistici deve considerare tutte le parti in causa, i cosiddetti "stakeholders", non solo la proprietà privata ma l'impatto sul territorio, la sostenibilità. Un approccio integrato, a partire dai processi di analisi e di valutazione sono fondamentali per il raggiungimento dei risultati sempre più desiderati.

4. UFFICI - Canoni in calo; **RETAIL** - "Natural selection". Continueranno a performare bene i centri di riferimento. Quelli senza una qualità spiccata soffriranno, alcuni in modo significativo; **LOGISTICA** - In costante, sebbene in questo momento specifico più lenta, crescita. Prodotti di ultima generazione in ubicazioni strategiche (al prezzo giusto) prevalgono.

5. La dismissione per conto di BNL del Fondo Crescita che si colloca entro le prime dieci operazioni per volume complessivo concluse in Europa nel primo semestre del 2009.

Roberto Nicosia, amministratore delegato e presidente di BNP Paribas REA Italy

1. Proprio nei momenti complessi, come quello attuale, l'advisor dimostra il proprio valore aggiunto e può fare la differenza. Oggi all'advisor sono richieste competenze tecniche maggiori rispetto ad un tempo, che vanno dal real estate alla finanza



Roberto Nicosia

Eleonora Bertorelli, director per lo sviluppo in Italia di ADDRESS



La società che proseguirà il percorso di Savills nel mondo italiano della consulenza e intermediazione degli immobili di pregio ha il nome di ADDRESS. Eleonora Bertorelli è la director che nel 2007 è stata incaricata dalla storica società inglese di avviare in Italia il Residential Department. "Da 25 anni mi occupo di residenziale e da allora ho assistito a tanti ricorsi storici come questo che stiamo vivendo - spiega la Bertorelli - Ritengo comunque che i momenti critici siano utili a sgombrare il campo da operatori improvvisati emersi negli ultimi cinque-sei anni, persone che si occupavano di tutt'altro settore e che, sulla spinta del boom

immobiliare, si sono buttati in questo. Dall'altro lato, occorre considerare che questa flessione è fisiologicamente necessaria: per definizione, infatti, i progetti immobiliari hanno bisogno di respiro. Le crisi presentano delle opportunità creative notevoli. I questo momento, dunque, la veste dell'advisor è quella di leggere e prestare attenzione a tutti i segnali e orizzonti che possono esserci. Fondamentale è adottare una nuova mentalità: una visione più generosa e comprensiva di aspetti ambientali, sociali, culturali, un'apertura trasversale su tutte le competenze. Le città che riescono ad adattarsi, a integrarsi e a ristrutturarsi riescono meglio e con esse i progetti correlati". "Dalla mia esperienza internazionale, posso dire che in Italia manca un maggior dialogo e collaborazione fra gli operatori. Facendo un confronto con l'Inghilterra, vedo che le transazioni immobiliari in Italia vengono paralizzate da logiche di cortile, allargare l'orizzonte più ampio e professionale del lavoro permetterebbe all'utilizzatore finale e all'investitore un servizio reale e un maggior numero di scambi" - conclude la Bertorelli.

strutturata, alle conoscenze normative e regolamentari.

2. E' molto importante. Oggi sostanzialmente tutte le aziende sono votate ad un significativo contenimento dei costi per poter fronteggiare la crisi. Indispensabile in quest'ottica la competenza, l'esperienza e l'approccio interdisciplinare che consente di perseguire obiettivi di ottimizzazione dei costi.

3. Nel caso di BNP Paribas Real Estate poter contare su solide competenze di finanza strutturata, advisory per arrivare al property e facility management. Per fare un esempio, significa non limitarsi all'acquisto di un immobile ma acquistarlo avendo chiaro come è meglio finanziare l'acquisizione e già sapendo, grazie al know how in materia facility management, come gestirlo per ottimizzarne la redditività.

4. Sintetizzando al massimo, direi: uffici, mercato sostanzialmente stabile per il prodotto di qualità, in sofferenza quello di bassa qualità; retail, si conferma buona la situazione "high street"; segnali di miglioramento per gli shopping center rispetto a fine 2008; logistica, situazione ancora critica, grandi quantità di prodotti, anche di buona qualità, ancora sul mercato; residenziale, scenario complessivamente migliore rispetto alla media europea, si tratta comunque di un mercato che tendenzialmente è fuori dal perimetro di interesse degli investitori.

5. Sicuramente l'attività svolta per la dismissione del fondo Portfolio Immobiliare Crescita. Stiamo attualmente seguendo due operazioni importanti di tipo core; questo a conferma del fatto che permane l'interesse per gli immobili di qualità.