



IPI spicca il volo

Non un ottimismo di maniera, ma la constatazione che i segnali in arrivo dal mercato segnano la svolta in atto. **Vittorio Moscatelli**, amministratore delegato di **Ipi**, vede il bicchiere mezzo pieno per il settore immobiliare italiano. Nel colloquio con **REview**, delinea i principali trend del mercato e racconta i progetti di crescita di un gruppo protagonista di diverse acquisizioni negli ultimi tempi.

Iniziamo da uno sguardo d'insieme: qual è lo stato di salute dell'immobiliare italiano?

I primi mesi del 2017 hanno offerto diversi segnali positivi.

Anche se in riferimento agli investimenti si evidenziano alcuni rallentamenti del mercato che sono imputabili alla carenza di offerta di immobili prime e localizzati nelle top location.

Detto questo, il contesto d'insieme vede

“Rispetto ai Paesi europei più evoluti, l’Italia è caratterizzata da uno stock immobiliare con una quota elevata di immobili obsoleti, non rispondenti alle nuove richieste in termini di sostenibilità”

un interesse crescente degli investitori verso tutti i segmenti funzionali, con particolare attenzione al comparto direzionale.

I volumi di investimento, circa **3 miliardi di euro**, sono in linea con lo stesso periodo dello scorso anno.

Il **residenziale** evidenzia una tenuta del numero delle compravendite, prezzi stabili o in leggero calo con esclusione le zone più prestigiose, come i centri storici o le aree residenziali di prestigio, per cui si conferma l’inversione di tendenza dei prezzi. Va maturando sempre più un contesto in cui si predilige un prodotto innovativo di classe energetica elevata localizzato in zone centrali.

E gli altri settori?

Il terziario-uffici si conferma settore trainante per gli investimenti. I criteri principali che alimentano oggi il mercato continuano a rimanere soprattutto quattro:

- Il grade dell’immobile in termini di dotazioni, di efficienza e flessibilità degli spazi;
- la classe energetica;

- il taglio dimensionale;
- la vicinanza ai mezzi di trasporto.

I dati a oggi disponibili confermano la forte disomogeneità tra le diverse aree geografiche. La crescita del mercato riguarda soprattutto alcune città: Milano, che concentra la quasi totalità della domanda estera, seguita da Roma, Genova, Torino e Bologna. Ipi registra un **incremento delle quotazioni**, in misura ridotta a livello nazionale e, in forma consistente, nelle top location, con particolare attenzione ai CBD di Milano e Roma, Torino si mantiene stabile.

Meno dinamico appare invece il retail E’ allineato all’andamento dello scorso anno.

Il segmento **high street** attira una domanda costante, così come gli shopping center prime.

Mentre il segmento produttivo-logistico ha registrato nel corso dell’ultimo biennio segnali importanti che sono confermati dall’andamento del numero di compravendite e del volume degli investimenti.

Rimane necessario il potenziamento della rete infrastrutturale e la contestuale integrazione con il sistema portuale e aereoportuale per il rafforzamento del comparto che cresce a ritmi inferiori rispetto a quelli di altri paesi europei.

Detto degli aspetti positivi, quali sono invece le principali criticità?

Rispetto ai Paesi europei più evoluti, l’Italia è caratterizzata da uno stock immobiliare con una quota elevata di immobili obsoleti, non rispondenti alle nuove richieste in termini di sostenibilità, contenimento dei costi, sistemi di controllo e monitoraggio.



Alla luce di questi temi risulta indispensabile il **rinnovamento del mercato immobiliare** anche attraverso processi di riqualificazione urbana e sostituzione edilizia per la creazione di nuovi asset class. Emerge con forza che l'evoluzione del mercato immobiliare italiano in tutti i segmenti funzionali è stata positiva laddove il patrimonio edilizio ha saputo rinnovarsi e a rispondere, in termini di qualità e fruibilità degli immobili, alle esigenze di una domanda condizionata dalla rapida evoluzione dei modi di abitare, lavorare e produrre. A questi immobili è necessario però affiancare una rete infrastrutturale di trasporti e servizi capace di garantire una buona connessione.

Altro importante tema rimane l'enorme massa di Non Performing Loans, diventati un vero e proprio segmento di mercato, e destinati a crescere ulteriormente dal momento che, anche con l'incremento

dei player e la creazione di competenze sempre più mirate, offrono ancora sul mercato potenzialità di sviluppo.

Veniamo a Ipi. Negli ultimi mesi avete fatto alcune acquisizioni, quali sono le strategie che avete seguito?

Abbiamo acquisito un immobile iconico a Torino, Palazzo Novecento. Inoltre abbiamo acquisito le società Groma dalla Cassa Previdenza Geometri, nonché **ArcoTecnica** e **ArcoEngineering** dagli eredi del fondatore, l'ing. Viganò. Tre società con un diverso focus e specializzazione nei servizi tecnici professionali per gli immobili, che unite alla già controllata Ipi Servizi srl, attiva nel medesimo settore viene a costituire con quasi 23 milioni di ricavi, 2,2 milioni di Ebitda e 155 dipendenti (dati aggregati pro forma 2016 nei soli servizi tecnici immobiliari), uno tra i principali player nazionali nei servizi tecnici professionali

immobiliari, con attività captive marginale, indipendente rispetto a gestori di patrimoni immobiliari.

Qual è il profilo attuale di Ipi?

Siamo impegnati nei diversi settori che caratterizzano l'immobiliare; così che è stata identificata dagli operatori in diversi modi, corrispondenti alla attività con la quale l'hanno conosciuta: società di intermediazione oppure dei servizi tecnici e amministrativi per l'immobile; gestore di abitazioni di proprietà di terzi; project developer dai siti industriali dismessi alle trasformazioni urbane; project manager; proprietaria e quindi immobiliare in senso tradizionale con in portafoglio immobili "riconoscibili" uno per tutti il Lingotto.

Ne consegue che oggi Ipi – che è passata indenne e con i propri mezzi dalla crisi dell'industria immobiliare – senza ristrutturazioni finanziarie e senza far perdere alle banche nemmeno un euro di interessi sui finanziamenti ricevuti, è impegnata come management company in tutte le attività di **advisory e management** (esclusa la sola gestione del e quindi esclusi i fondi immobiliari), e property company con i suoi oltre 300 milioni di immobili parte a reddito, parte da sviluppare-trasformare e parte in vendita in una logica di rotazione dinamica del portafoglio.

Quali sono gli obiettivi di crescita?

Per i servizi abbiamo cominciato a parlare come "AGIRE" acronimo di Arcotecnica Groma IPI Real Estate. Nei servizi abbiamo chiaro il progetto di ulteriore crescita, di **aggregare realtà specialistiche** o anche solo aggiungere volumi per offrire agli

operatori e investitori immobiliari una risposta professionale alle loro necessità, un'offerta di servizi di alta qualità ottimizzando i costi per il cliente. Non è nostro obiettivo salassare il cliente con fees diverse ed un servizio mediocre. Non siamo in conflitto di interesse con i clienti, ma abbiamo un interesse congiunto: un servizio qualificato ad un giusto prezzo. Voglio dire però che Ipi non ha pensato solo ora alle acquisizioni e sviluppo, ma già in piena crisi dell'immobiliare dopo il 2010 abbiamo investito nella "intermediazione" aprendo filiali in alcune delle principali città: Milano – Roma – Torino – Genova – Padova – Bologna, e continuiamo ad investire nelle risorse umane impegnate nel agency e brokerage, così come nel capital market. In piena crisi immobiliare abbiamo acquistato immobili iconici a Milano (via Manzoni e Montenapoleone) valorizzandoli e rivendendoli con successo, acquistato immobili ed area da trasformare e sviluppare a Firenze – Genova – Torino - Pavia che stiamo portando certi di ottenere buoni risultati.

Negli altri settori come vi muovete?

Negli scorsi anni, come property company abbiamo cercato di partecipare a **progetti** di costituzione di Siiq, senza riuscirci. Crediamo che questo sia il miglior veicolo oggi per un relativo piccolo investitore immobiliare quale è IPI, perché offre la possibilità di diversificazione, di gestione professionale, di ottimizzazione fiscale. Certamente ci riproveremo. Nei servizi immobiliare e nella intermediazione continuiamo a investire per crescere e diventare, anche con altre aggregazioni, tra i top player nazionali.

Il segmento residenziale

Il patrimonio immobiliare italiano è il terzo mercato in Europa dopo Germania e Francia e il comparto residenziale rappresenta il settore più rilevante. A differenza di altri paesi europei la quasi totalità delle abitazioni, in Italia, è in mano alle famiglie, a fronte di quote modeste detenute da società e dal settore pubblico. Dopo il ridimensionamento delle aspettative al consumo delle famiglie registrato negli scorsi anni, il clima di fiducia e la leggera ripresa dell'occupazione, soprattutto giovanile, hanno contribuito a rilanciare il mercato della casa anche in fasce di età, che, negli ultimi anni, si erano dovute orientare verso la locazione con un ritorno verso la normalità del mercato del credito.

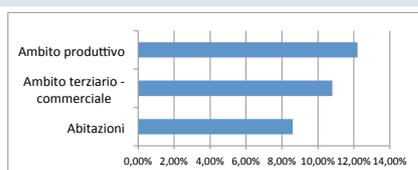


Figura 1: Crescita percentuale delle compravendite nei diversi segmenti funzionali 1° trimestre 2017 rispetto al 1° trimestre 2016 (fonte: Agenzia delle Entrate - Omi, ns. elaborazioni)

I dati registrati a partire dal 2016 delineano una ripresa concentrata soprattutto in corrispondenza delle grandi aree urbane. L'esigenza di assorbire gradualmente gli eccessi rilevati in passato e il meccanismo di resistenza e difesa dei prezzi, a volte insostenibili, ha registrato un ritardo sul fronte della ripresa delle quotazioni che non risultano ancora allineate alla ripresa della domanda.

Ad influire negativamente sui prezzi è la quota di invenduto sul mercato, a volte di scarsa qualità e alimentato da nuove dismissioni o alienazioni di crediti deteriorati.

Nel primo trimestre del 2017 le abitazioni compravendute sono state 122mila, quasi 10mila in più rispetto allo stesso periodo del 2016, con una crescita dell'8,6%. Nelle

aree del nord, i rialzi sono stati vicini al 10%, prossimi all'8% al centro, mentre al sud gli scambi sono saliti del 5,1%.

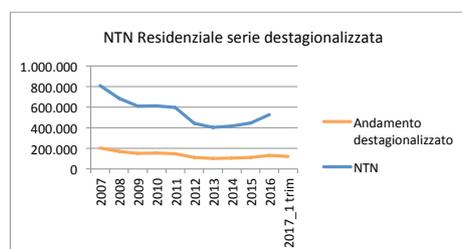


Figura 2: Andamento delle compravendite nel segmento residenziale e serie destagionalizzata (fonte: Agenzia delle Entrate - Omi, ns. elaborazioni)

Risulta in aumento del 9,8% la superficie complessiva media delle abitazioni compravendute, segno di uno spostamento degli acquisti su abitazioni di maggiore dimensione.

Nelle maggiori città italiane, la crescita delle compravendite di abitazioni ha sfiorato il 10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

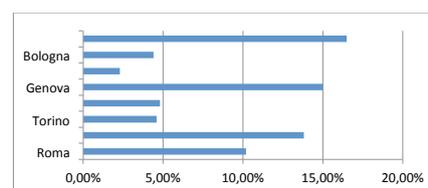


Figura 3: Crescita percentuale delle compravendite di abitazioni nelle maggiori città 1° trimestre 2017 rispetto al 1° trimestre 2016 (fonte: Agenzia delle Entrate - Omi, ns. elaborazioni)

Il risultato migliore nel primo periodo dell'anno è stato raggiunto da Firenze, seguita da Genova, Milano e Roma mentre la crescita è stata più moderata per le altre città.

A livello dei prezzi i primi mesi del 2017 hanno mostrato le quotazioni medie ancora in lieve flessione generale. In alcune città come Milano, Firenze, Bologna e Venezia e, in alcuni centri storici e aree residenziali di pregio, si osservano segnali di inversione legati, tuttavia, a condizioni socio-economiche specifiche che rafforzano e sostengono l'andamento positivo del mercato.