

**Urbanistica,
real estate & cci**
RISCONTRI CONFORTANTI PER IL PRINCIPALE EVENTO ITALIANO D'AMBITO IMMOBILIARE

Eire si conferma punto di riferimento per il real estate

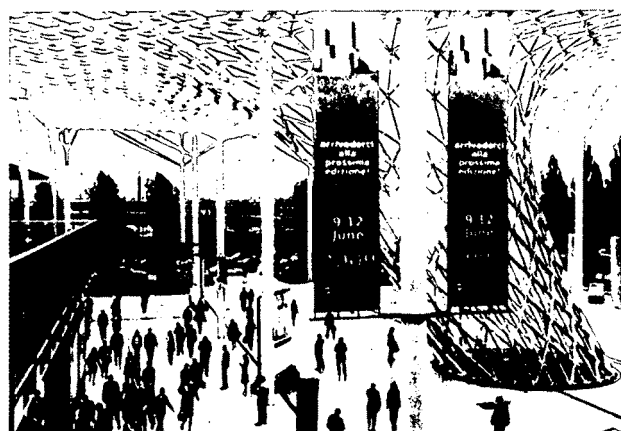
Enrico Biasi

Approssimandoci alla quinta edizione di Expo Italia Real Estate, tenutasi presso il polo fieristico di Rho-Pero dal 9 al 12 giugno, avevamo sottolineato a più riprese l'importanza di tale occasione di incontro e di riflessione per l'intera community, nel pieno

temperie che sarebbe eufemistico definire sfavorevole. I dati conclusivi registrano 350 espositori su una superficie di 36.000 mq, con una significativa componente internazionale (Turchia, Grecia, Montenegro, Brasile, Panama, Romania, Ungheria e Slovenia in evidenza) e un flusso di visitatori avvicinatosi alle 20.000 unità dell'anno scorso (ricordiamo che, malgrado un radicamento ventennale, il Marché international des professionnels de l'immobilier, svoltosi a Cannes dal 10 al 13 marzo, ha accusato invece un vistoso arretramento, fermandosi a 18.000 delegati). Quasi 100 i convegni istituzionali, i seminari, le conferenze stampa e gli eventi negli stand proposti nell'arco delle quattro giornate, che hanno affrontato i temi di maggiore attualità del comparto, tracciando le linee guida per il futuro dell'industria immobiliare. Alla luce delle premesse, non possiamo quindi non condividere la sintesi di Antonio Intiglietta: "Questa edizione ha dimostrato come ci sono professionalità, imprenditori, istituzioni e importanti gruppi pronti a diventare protagonisti della prossima fase del mercato del real estate, in Italia e non solo. In attesa di una ripresa degli investimenti, possiamo dire che Eire si conferma punto di riferimento fondamentale per tutta la filiera".

FINANZA E REAL ESTATE

Il convegno inaugurale, dedicato al rapporto tra real finance e real estate, ha fornito notevoli spunti



Quasi un centinaio gli incontri, fra convegni istituzionali, seminari ed eventi negli stand

- 1. Espositori italiani e stranieri (350) presenti in fiera, con visitatori vicini a quota 20.000**
- 2. La partecipazione qualificata consolida il ruolo chiave della manifestazione**

di una cruciale transizione. La nostra convinzione che Eire potesse dare un forte impulso al confronto tra i diversi attori e alla comprensione dell'effettivo campo di possibilità dell'Italia del real estate, moltiplicando altresì le occasioni di business, è stata corroborata dallo svolgimento della manifestazione. Innanzitutto, a dispetto dei comprensibili timori della vigilia, vi è stata una sostanziale tenuta sotto il profilo della partecipazione complessiva: un risultato che premia l'impegno profuso dal team di **CCI**, in una

circa i nuovi scenari, offrendo al patron Intiglietta il destro per rimarcare che "lo sviluppo del territorio è un motore strategico dell'economia e deve tenere conto del luogo in cui opera, della cultura e della tradizione di un paese o di un territorio. È necessario cioè tornare a fare davvero gli imprenditori: la soddisfazione non è nella sola ricchezza, ma nella passione di portare a termine un progetto non solo per sé ma anche per il bene di tutti. La vera soddisfazione è rispondere a questa responsabilità". Nell'attesa del salto di maturità, risulta intanto lampante che l'auspicabile ritorno alla normalità dei flussi di derivazione bancaria, nel segno di ritrovati equilibri, è di là da venire. Le reiterate misure di allentamento quantitativo, ovvero il taglio dei tassi, non hanno sortito effetti apprezzabili. Il siste-

ma pare ancora paralizzato dalle incognite che lo sovrastano. La stretta creditizia che ne deriva rischia di innescare dinamiche perniciose. Si è infatti passati da un estremo all'altro. Al netto della persistente onerosità della leva, reperire capitale di debito sta rivelandosi un'impresa titanica persi-



• Eire regge l'urto della congiuntura, ampliando nel contempo i propri orizzonti

• La sua declinazione in quattro giornate sembra a taluni alquanto dispersiva

no per molti insospettabili protagonisti di cospicua caratura, frenando anche le operazioni (a partire dalle iniziative di sviluppo) che avrebbero le carte in regola. E c'è chi teme che il peggio non sia passato. Al riguardo, alieni dalle ermeneutiche apocalittiche ma consci delle oggettive difficoltà, potremmo ripetere con Macbeth che le previsioni del tempo recitano: *still storm* (ancora tempesta). Senza dimenticare peraltro che "chi sta a guardia del vento non semina. E chi guarda le nuvole non raccoglie" (*Ecclesiaste*). Insomma, è arrivato il momento di agire, dando credito (in senso stretto e lato) a chi lo merita, pena lo stallo. Le banche italiane, meno appesantite da attivi problematici, possono recitare un ruolo di primo piano, guadagnando il centro del prosenio e contribuendo fattivamente al rilancio del settore.

Anche le vitali realtà di piccole e medie dimensioni hanno la chance di "fungere da stimolo per una promettente ripartenza", magari avvalendosi dell'"importante ausilio, con funzioni di consulenza e guida" degli istituti stranieri specializzati, come evidenziato da Fabio Bandirali, direttore generale per l'Italia di Eurohypo (per inciso, in situ con uno stand austero, deprivando gli astanti di birra e delikatessen germaniche) nel primo report digitale di **MARK UP**, incentrato proprio su Eire (disponibile su www.markup.it).

IL SEGMENTO COMMERCIALE

Il retail real estate ha rappresentato uno degli elementi cardinali della kermesse. Le attività dispiagate ai fini di un maggiore coinvolgimento degli operatori riconducibili al filone specifico hanno pagato in termini di espositori e di affluenza settoriale registrata. Ricco il palinsesto culturale: oltre al classico convegno istituzionale (Retail real estate e riqualificazione urbana), caratterizzato dall'esordio di Confimprese a fianco del Cncc, segnaliamo il successo di pubblico e critica di Retail & The City - Il commercio sta in città (si veda in proposito *Scenari di MARK UP* di giugno, a pag. 6), organizzato da Agecc, One-Works e Cncc, con il supporto di Multi Develop-

ment-C Italia e la collaborazione di **Ge.H.**, nonché di Evoluzione e trasformazione del retail real estate: linee guida per essere vincenti, griffato Arel, che ha ammannito un variegato menu di competenti interventi di ladies. Quanto al business, le opinioni che abbiamo raccolto descrivono un mercato che, pur risentendo inevitabilmente delle conseguenze del combinato disposto di crisi finanziaria e congiuntura economica, presenta opportunità tutt'altro che trascurabili. Il nome del gioco è *flight to quality*, con *juicio*. Certo, tutto è più difficile, quale che sia l'angolo visuale.

Naturalmente, c'è pure chi predica bene e razzola male. Ma basta aguzzare l'occhio per accorgersene. Vogliamo però ripetere in conclusione che "i player più attrezzati non mancheranno di mettere a frutto le multiformi potenzialità insite nelle odierne dinamiche", a tutti i livelli. Lavorare all'insegna della vera qualità resta la strada maestra per chi sia nelle condizioni di percorrerla. ■



Eire si pone come opportunità di fare networking nel retail real estate