

REAL ESTATE/2

Fondi di settore al capolinea

In Borsa i prodotti destinati al retail sono rimasti sei e da 15 anni non sono più emessi. Per pochi sottoscrittori sono stati un affare

Sono gli "ultimi dei Mohicani", i fondi immobiliari quotati destinati al retail. Si tratta di sei strumenti: due di Dea Capital, Alpha e Atlantic 1, poi ci sono i due Mediolanum, Re A e Re B, Opportunità Italia di Torre Sgr e Risparmio Imm. Uno Energia di Castello sgr. Tutti arriveranno a scadenza entro un paio d'anni. I fondi immobiliari, nati con una legge del 1999, in realtà non vengono più collocati sul mercato da una quindicina d'anni. L'attuale normativa, teoricamente, consentirebbe di realizzarli ma quelli che dovrebbero farlo, le società di gestione del risparmio, non ne vogliono sapere. Pochi risparmiatori hanno guadagnato, e in generale comunque poco. La maggior parte è incappata in perdite più o meno grandi. Un vero fallimento, esito di una partenza piena di speranze. «Furono soprattutto le banche - ricorda Mario Breglia, fondatore di Scenari Immobiliari - a spingerli. A poco a poco, però, le banche uscirono dal settore, che diventò di conseguenza sempre più piccolo, fino quasi ad annullarsi».

Cos'è successo? La fine di questi strumenti è da spiegare sia con le norme che li regolano, diverse da quella di altri Paesi, sia con la concreta gestione, per la quale forse non esistevano professionisti preparati. Le regole ancora in vigore impongono ai fondi immobiliari destinati al retail di essere "chiusi", con durata predeterminata e quotati in Borsa. Un mix che non ha funzionato. Il Fondo chiuso presuppone sempre uno scarto tra il Nav (Net asset value, il valore teorico dei beni acquistati) e il loro valore in Borsa, determinato dal prezzo della quota del fondo, con uno sconto anche del 50-60%.

Questo impediva di fatto ai sottoscrittori di uscire anticipatamente, se non realizzando forti perdite. Non rimaneva quindi che aspettare la fine del periodo di vita del fondo, ma anche qui è arrivata un'inattesa trappola: con la crisi finanziaria del 2008 il mondo è cambiato e i valori immobiliari sono ovunque scesi. Inoltre, via via che un fondo si approssimava alla scadenza prestabilita si è scoperto che il mercato ne approfittava, chiedendo sconti ancora maggiori.

in parte perché penalizzati da modifiche normative o della tassazione, tipo innalzamento dell'Imu. Per rilanciarli una soluzione giuridica si può trovare. Noi stiamo discutendo su possibili soluzioni da proporre ai regolatori. Le famiglie hanno 1.700 miliardi sui conti correnti e dobbiamo trovare il modo di far arrivare parte di questo risparmio anche al settore immobiliare. Prima di tutto dovremo armonizzare le regole fiscali italiane, più penalizzanti, rispetto a quelle europee».

E probabilmente il fondo chiuso non è lo strumento migliore: «In Francia ci sono dei fondi semiaperti a scadenze predefinite» - dice Emanuele Caniggia, amministratore delegato di Dea Capital Re - che funzionano abbastanza bene. Forse è un esempio da tenere in considerazione».

Ma mentre i fondi chiusi destinati alle famiglie sono praticamente morti, non così è per quelli "riservati", destinati agli investitori istituzionali. «La raccolta è in crescita - ricorda Albertini Petroni - e oggi ce ne sono circa 650. I capitali stranieri, segno che l'immobile italiano è apprezzato, contano per il 70% del totale». - a.bon.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

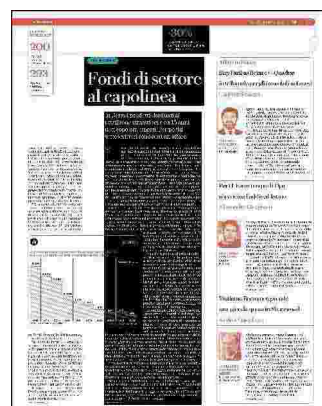
-30%

La perdita di valore del Ftse Mib immobiliare nell'ultimo anno

Un incubo che ha avuto come esito perdite finali per i sottoscrittori o al massimo piccoli guadagni.

I fondi immobiliari retail sono dunque morti? «Non tutti i fondi retail sono andati bene - dice Davide Albertini Petroni, presidente di Assoimmobiliare - è vero. E ciò è accaduto in parte perché sono andati a scadenza nel momento di mercato sbagliato,

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



183458