

A close-up portrait of Mario Breglia, a middle-aged man with grey hair, a beard, and glasses, smiling. He is wearing a dark pinstripe suit, a light blue shirt, and a yellow patterned tie. The background is blurred.

88

17 GENNAIO 2015

IL SETTIMANALE

de il Quotidiano

Intervista
a **MARIO
BREGLIA**
sulle prospettive
del mercato
immobiliare

ABITARE

*Ecco come
ripartirà il
residenziale
secondo gli
operatori*

DEALS

Un anno di
forte crescita per
gli investimenti
immobiliari

2015 ANNO DELLA CASA

SALVARE LA CASA PER SALVARE L'ITALIA

Mario Breglia con il suo sorriso e il suo proverbiale ottimismo incarna lo spirito giusto per affrontare questo 2015 che, almeno sotto il profilo immobiliare, si annuncia come un anno di piccola ripresa.

Nulla che possa far gridare al miracolo della fine della crisi ma abbastanza per tranquillizzare i più inquieti e preoccupati. Abbiamo scelto di mettere Mario in copertina, prima di scoprire che proprio oggi compie 60 anni (auguri!), perché da un anno esatto ha assunto la carica di presidente di Sidief, vale a dire la più grande società immobiliare residenziale italiana con in pancia tutte le proprietà non strumentali del suo azionista unico, la Banca d'Italia. Se hanno messo ad occupare quella posizione Mario Breglia significa che gli riconoscono la competenza e la conoscenza del mercato. Quel patrimonio di abitazioni, sparso per l'Italia, Mario e i suoi dovranno valorizzarlo con una puntuale manutenzione, adeguati interventi di ristrutturazione, piani di recupero energetico, efficientamento delle locazioni. Non per venderlo. Diciamo un po' come dovremmo fare noi con la nostra casa o un piccolo portafoglio di proprietà. Il focus del 2015 come anno della casa è proprio questo: ridare valore alle proprie case rendendole più efficienti, più decorose, più appetibili. Per chi? Ma proprio per noi stessi che le abitiamo, le viviamo e ci facciamo crescere i nostri figli. Se quell'immenso patrimonio residenziale della famiglia italiana che vale circa 5.000 miliardi di euro, lo sapremo gestire e non depauperare, il Paese sarà salvo perché potrà contare su una ricchezza reale e solida. Viceversa se continueremo a lasciar cadere a pezzi i nostri palazzi, a non occuparci dei loro consumi finiremo per distruggere con le nostre stesse mani quella ricchezza che i nostri nonni e i nostri padri hanno accumulato prima di noi. È vero che lo Stato con la sua cieca spregiudicatezza fiscale costituisce un pericolo che mina questa stabilità patrimoniale ma se a tanta esosità non si contrappone un baluardo di fiducia e concretezza nell'investimento immobiliare, i risultati saranno catastrofici per tutti. E, come insegna la Banca d'Italia, le case non si buttano via ma si conservano e si migliorano.



GUGLIELMO PELLICCIOLI
fondatore ed editorialista de
il Quotidiano Immobiliare

A close-up portrait of Mario Breglia, a middle-aged man with grey hair, a beard, and glasses, wearing a dark jacket over a light blue shirt and a patterned tie. The background is blurred.

INTERVISTA

SESSANTA MA NON LI DIMOSTRA

*Mario Breglia,
un protagonista
del real estate*

a cura di Guglielmo Pelliccioli



Mario Breglia sta all'immobiliare come Dante alla lingua italiana nel senso che come il sommo poeta ha dato nobiltà a un modo condiviso di esprimersi.

Con il suo Forum, i convegni, i seminari, le pubblicazioni, le ricerche, le interviste, i commenti attraverso i media ha lentamente permeato la comunità del real estate di uno stile di comunicazione basato non solo sull'esattezza dei dati ma sul modo di porsi. Non fosse altro che per questo Mario merita un posto in primo piano nella storia dell'industria moderna immobiliare.



PERSONA

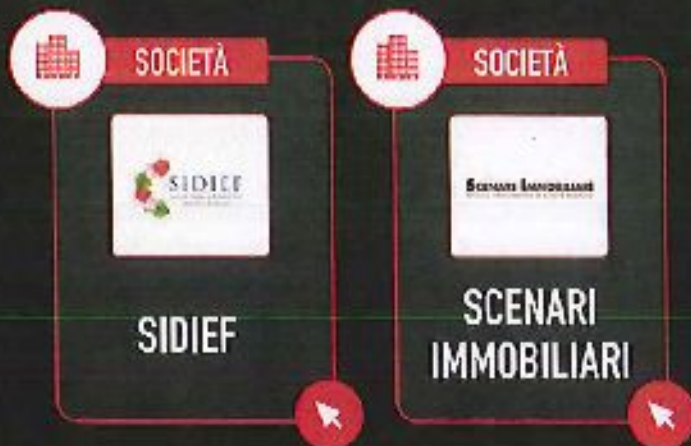


**MARIO
BREGLIA**

Vai al profilo

Caro Mario la nostra conoscenza e amicizia personale data ormai venticinque anni. Un periodo sufficientemente lungo per poter essere analizzato anche in chiave 'storica'. In questo quarto di secolo tu hai accompagnato con Scenari immobiliari l'industria del real estate contribuendo anche a farla crescere culturalmente. Abbiamo vissuto in questo lasso di tempo il periodo più brillante del mercato e, in successione, quello più critico che peraltro non è ancora terminato. Vorrei partire da una tua analisi di questo periodo lungo un quarto di secolo che metta in risalto i fattori più salienti positivi e negativi.

I mercati per loro natura salgono e scendono: pare ovvio, ma molti lo dimenticano perché troppo immersi nel presente. In un quarto di secolo (ma il mio lavoro "intorno al mattone" inizia a metà degli anni Settanta) ci sono state varie fasi di mercato. Ora stiamo uscendo da una

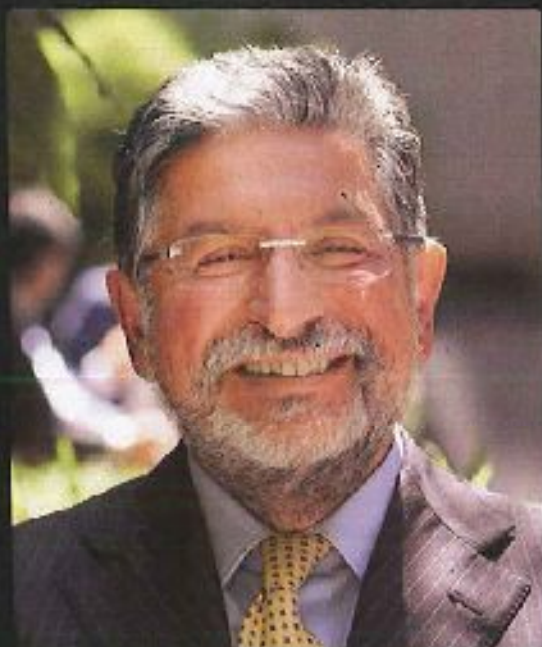


lunga depressione, ma che non è intensa come quella della metà degli anni Ottanta. Da ogni fase di mercato si è usciti in modo differente, con un'industria cambiata. Se vogliamo vedere in prospettiva questo quarto di secolo, possiamo sintetizzare tre ere: la costruzione, la finanza e i servizi. Negli anni Ottanta e Novanta (prima parte) c'era un mercato basato sulle costruzioni e sullo sviluppo. Poi, con il nuovo secolo, la grande espansione della finanza e la presenza di investitori istituzionali italiani (fondi) ed esteri. Il nuovo ciclo, che è già partito, si basa sui servizi e sulla creazione di valore che parte dall'immobile. In un Paese che non cresce e con inflazione zero, l'industria immobiliare trova la sua ragione di essere lavorando sugli immobili, sia dal punto di vista tecnologico che di valorizzazione reddituale. Diventa importante lo studio delle destinazioni d'uso e l'analisi dei nuovi fabbisogni. La società, anche in momenti di crisi, si trasforma rapidamente (basti pensare alle famiglie e ai consumi). È una sfida stupenda, per chi si occupa di contenitori, trovare e anticipare le innovazioni.

Venendo ai nostri giorni tu stai promuovendo un ritorno al mercato residenziale della locazione come antidoto alla domanda di alloggi ma anche come strumento di investimento per la grande proprietà pubblica e privata. Perché ritieni



**POSSIAMO
SINTETIZZARE
QUESTO QUARTO
DI SECOLO IN TRE ERE:
LA COSTRUZIONE,
LA FINANZA E
I SERVIZI**



che questa misura favorirebbe la ripresa del settore immobiliare e, più in generale, dell'economia del Paese?

La casa è il grande "forziere" delle famiglie. La ripresa economica, come l'esperienza americana di questi mesi insegna, deve passare da una ripresa del mercato residenziale, sia nel nuovo che nell'usato. L'effetto leva delle nuove costruzioni sull'economia è quasi immediato, come ha dimostrato anche il prof. Deaglio nel suo ultimo studio per il Centro Finaudi. Quindi la mia riflessione si colloca su una strada tracciata e sicura. Ma come stimolare l'investimento residenziale in un momento in cui le famiglie hanno come paura principale quella di perdere il posto di lavoro? Dal dopoguerra si è seguita la strada dell'acquisto per uso diretto. Ora le situazioni sono cambiate. Accan-



to alle famiglie tradizionali, si stanno sempre più affermando nuovi modelli di convivenza. Un mercato del lavoro flessibile richiede anche nuovi modi di abitare. Inoltre i prezzi delle case sono alti e l'acquisto resta difficile per la maggior parte delle persone. Le esperienze estere di questi anni (dalla Spagna alla Francia alla Gran Bretagna) ci presentano un ricco carnet di possibilità per stimolare gli investimenti dei piccoli e dei grandi investitori in fondi immobiliari per la residenza. In un'economia a bassa inflazione e con forti oscillazioni nei mercati finanziari, un investimento che renda in modo costante tra il 2 e il 3 per cento è sicuramente interessante. In prospettiva, rimane sempre il tema del *capital gain*, oggi "in sonno" ma che riemergerà.



LINK

Secondo gli ultimi dati Istat, riportati da *ilQ*, il 16,7% delle famiglie italiane è in affitto. Di questo il 74,3% vive in abitazioni di proprietà di un privato, il 19% in case di proprietà di enti pubblici.

**LEGGI
L'ARTICOLO**





ND HOTEL
RAMARE
RGHERITA LIGURE

Sono numerosi gli appuntamenti che Scenari Immobiliari organizza annualmente. Il più noto è certamente il Forum di Santa Margherita Ligure nel secondo week end di settembre che quest'anno raggiungerà la ventitreesima edizione. Ritieni che il modello sia ancora vincente visto l'insuccesso di altri eventi dedicati alla comunità del real estate?

È sempre un male quando momenti importanti di confronto e business di un comparto economico finiscono: mi auguro che possano riprendere al più presto. Il Forum è una cosa un po' atipica. Dentro un contenitore che non muta (la due giorni di settembre – venerdì e sabato – a Santa Margherita Ligure) il programma cambia ogni anno cercando di anticipare tendenze e temi. È un prodotto artigianale, dove ogni edizione è una novità. E ce ne saranno anche nel prossimo mese di settembre.

Quali prevedi che siano i driver che dovranno guidare la ripresa del mercato immobiliare? In particolare quali dovranno essere i soggetti maggiormente proattivi? Renzi e Draghi. Solo una ripresa economica solida e prospettive positive per il Paese possono dare sostanza alla crescita, unite a un sistema finanziario dove il denaro passi dalle banche alle famiglie e agli operatori immobiliari. Nel corso del 2014 abbiamo visto un'importante presenza di investitori esteri attivi sul mercato. Anche





Il Piano industriale 2014-2016 di Sidief prevede investimenti per la manutenzione degli immobili, un programma di locazioni per le unità libere e progetti di valorizzazione

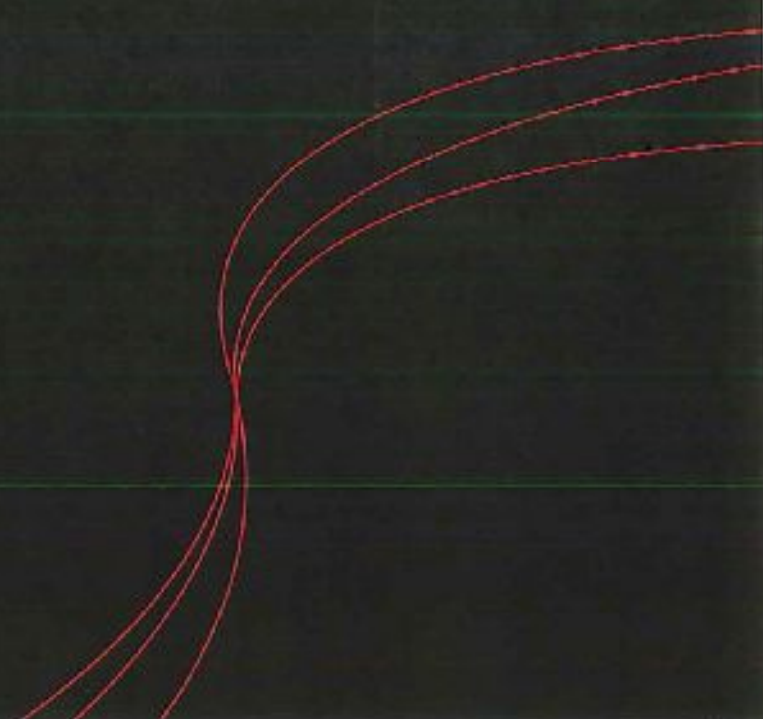


il settore pubblico è stato attivo. Ma si tratta ancora di numeri piccoli. O si muove tutto o niente.

Da un anno tu sei diventato il presidente di Sidief, la società controllata interamente dalla Banca d'Italia che gestisce i suoi immobili residenziali. In un certo senso sei passato dall'altra parte della barricata unendo alla tua attività di studio e ricerca anche quella operativa sul campo. Come giudichi l'andamento di questo primo anno di Sidief 'targato Breglia'?

Un grande onore, ma anche un impegno importante (diviso con l'ottimo direttore generale Carola Giuseppetti), perché si è trattato di realizzare una start up in tempi rapidi e con le finalità di etica e di trasparenza che caratterizzano la Banca d'Italia. Non spetta a me giudicare il mio lavoro, ma ora la società ha circa 50 dipendenti (oltre a 75 portieri), sedi in quattro città e il budget per il primo anno è stato rispettato.

Il mercato immobiliare italiano è caratterizzato da un fatturato dovuto alle transazioni pari a circa 100 miliardi di cui almeno 80 sono relativi agli scambi residenziali. Perché in Italia si è creata questa forte componente 'familiare' di investitori privati propensi a considerare il mattone come una risorsa a bassissimo rischio? Quali effetti negativi e quali positivi ha prodotto questa corsa alla casa di proprietà?



Potremmo andare alla radice della nostra storia, pensando al ruolo della "domus" e poi della "villa" per i romani. Oppure, più da vicino, alla grande operazione di creazione di una classe media italiana di piccoli proprietari di casa, pensata e realizzata dalla DC degli anni Sessanta. In sé non è certo un male. Lo diventa, però, se nel contempo scompare il mercato della locazione e lo Stato smette di costruire case per i più disagiati.

Continuando questa nostra carrellata a zig zag nell'industria immobiliare, parliamo adesso di fondi immobiliari. Ritieni che questa tipologia di prodotti debba strutturarsi in modo diverso per offrire maggiori soddisfazioni ai quotisti, siano essi istituzionali o costituiti da piccoli risparmiatori?

Quella dei fondi immobiliari è sicuramente la storia di maggior successo nel settore negli ultimi anni. Un patrimonio cresciuto da zero a cinquanta miliardi in quindici anni e una intera classe di manager nata nelle università. Lo strumento si è rivelato mol-

to flessibile e, infatti, ci sono fondi per l'energia o per le infrastrutture. Anche i risultati conseguiti sono molto diversi ed è difficile andare controcorrente. La nuova fase di crescita del settore dovrà avvenire per accorpamenti, miglioramenti reddituali e gestionali. E inoltre una maggiore apertura all'estero.

Il mercato azionario relativo alle società immobiliari è quasi asfittico oltre che pochissimo capitalizzato. Come si può stimolare l'interesse verso la Borsa da parte di grandi e medie società del mattone che, per ora, non sembrano affatto interessate ad aprirsi ai capitali di terzi?

È un tema che non riguarda solo il comparto immobiliare, ma il complicato tema italiano del rapporto tra proprietà aziendale e apertura alla Borsa. I dati recenti ci mostrano che poco più del venti per cento dei capitali raccolti tramite collocamenti alla Borsa italiana sono stati usati per aumenti di capitale, il resto è andato all'azionista. Questo ovviamente allontana i potenziali investitori. Non credo che le cose cambieranno nel 2015.



Con la tua esperienza di organizzatore di eventi in ambito immobiliare quali ritieni siano gli ingredienti per rendere di successo un convegno rivolto agli operatori?

Tema di attualità, relatori preparati che parlino al massimo venti minuti ed educazione dei partecipanti. Che non si alzino continuamente e non parlino al telefono durante il convegno.

Sul tema del patrimonio immobiliare pubblico quali sono gli strumenti che andrebbero creati (o che esistono già) per permettere una valorizzazione rapida e una dismissione appetibile per gli investitori privati?

Di strumenti ne abbiamo troppi e, banalizzando, vanno bene tutti. Il "core business" dell'immobiliare è l'immobile, non uno strumento giuridico. Se un immobile ha una buona destinazione di mercato ed è ben localizzato, allora ha un valore (ovviamente in un range). Altrimenti lo avrà solo al termine di un processo di valorizzazione. Ma vorrei usare l'esempio dell'onda di piena: se un mercato è vivace la sua onda muoverà anche i sassi, altrimenti (come in questi anni di poca acqua) resta tutto fermo.

Caro Mario proprio oggi in occasione di questa uscita su Il Settimanale de il Quotidiano Immobiliare tu compi 60 anni. È un accadimento del tutto casuale e non voluto da parte nostra, tuttavia ci fa molto piacere esserti testimoni di compleanno. Nel rinnovarti i nostri auguri ci congediamo da te con un'ultima domanda: che regalo simbolico vorresti dalla comunità del real estate?

L'augurio per tutti: guardare il futuro con ottimismo. Il peggio è alle spalle.

INGREDIENTI PER RENDERE DI SUCCESSO UN CONVEGNO

Temi di attualità

Relatori preparati e interventi brevi

Educazione dei partecipanti
