

Il credito immobiliare ha vissuto un anno certamente difficile, condizionato dalla crisi finanziaria legata ai mutui sub-prime, che ha scosso l'intero sistema bancario internazionale. Ne parliamo con Fabio Bandirali, direttore generale della filiale italiana di Eurohypo Ag, tra i leader mondiali in questo importante settore.

D. Da quanti anni Eurohypo opera in Italia?

R. Siamo arrivati in Italia nel 1998 - dal 2002 con l'attuale denominazione - operando da sempre come banca di nicchia, specializzata nel credito immobiliare, settore nel quale siamo i leader in Europa e tra i big a livello mondiale. Nel segmento del retail, siamo stati tra i maggiori finanziatori sia in Italia, sia in Europa. Vantiamo, inoltre, una presenza molto attiva in tutte le aree importanti del mondo, a partire dagli Stati Uniti. Vorrei sottolineare che proprio il retail anche in Italia ci ha sempre interessato molto, al Nord come al Sud, vuoi per la profonda esperienza maturata in Europa, vuoi perché si tratta di un format sostanzialmente ripetibile. Il nostro primo intervento risale al 1999, con un progetto all'interno del complesso Bicocca Pirelli.

D. Quali sono i punti di forza della società?

R. Avendo maturato competenze di nicchia, possiamo affermare di conoscere assai bene il mercato immobiliare italiano e tutte le sue problematiche, a partire dallo sviluppo del progetto. Parliamo lo stesso linguaggio del retail developer, il che ci permette di comprendere immediatamente le sue esigenze. E quelle di una realtà come l'Italia, dove occorre ancora oggi molto tempo per ottenere tutte le autorizzazioni necessarie

EUROHYPO

Esperienza e specializzazione per affrontare con successo la difficile congiuntura del credito immobiliare

Fabio Bandirali dal settembre 2002 è direttore generale di Eurohypo Ag, appartenente al Gruppo bancario Commerzbank. È anche vicepresidente di Aici-Associazione italiana consulenti e gestori immobiliari, nonché membro del Comitato direttivo del Cncc-Consiglio nazionale dei centri commerciali e membro del Comitato scientifico di EIRE (Expo Italia Real Estate).



La società ha maturato competenze di nicchia e quindi conosce bene il mercato immobiliare italiano e tutte le sue problematiche, a partire dallo sviluppo del progetto.

La crisi legata ai mutui sub-prime ha portato a una forte riduzione della leva finanziaria e a un aumento dei costi.

La crisi finanziaria ha comunque fatto cessare l'isteria dei prezzi che ha connotato il primo semestre 2007, producendo un provvidenziale effetto calmiera.

a rendere operativo un progetto immobiliare, complici una burocrazia eccessiva e normative spesso diverse da regione a regione. Tanto che il mercato in Italia è partito in ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Ecco perché, come abbiamo potuto verificare nel corso di questi anni, i grandi investitori internazionali, i grandi developer temono i tempi di approvazione italiani e operano nel nostro Paese solo individuando un operatore veramente affidabile, che gli dia sicurezza. Quanto a Eurohypo Italia, abbiamo finanziato investimenti nel settore retail per un importo globale pari a circa due miliardi di euro, operando in tutta Italia, dal Nord al Sud: vorrei sottolineare, in questo senso, che abbiamo dimostrato di non

temere gli investimenti nelle regioni meridionali.

D. In che misura la crisi finanziaria legata ai mutui sub-prime sta influenzando sul vostro business?

R. Senza dubbio la situazione del mercato immobiliare, a partire dalla seconda metà del 2007, è profondamente mutata. La crisi c'è, inutile negarlo e ha portato a una forte riduzione della leva finanziaria, a fronte di un aumento dei costi degli spread. A dispetto della nostra specializzazione, anche la nostra disponibilità a erogare finanziamenti è diminuita, operando in un sistema interbancario che si è chiuso per la difficoltà delle banche a conoscere le perdite legate ai sub-prime. In altre parole, il sistema oggi

ha problemi di liquidità. O meglio, la liquidità c'è ma è bloccata a causa della forte diffidenza che domina in questo frangente. Per fortuna, i governi occidentali stanno dando un apporto strategico, supportando i sistemi più in difficoltà. La situazione resta comunque fluida: la nostra grande speranza è che la crisi finanziaria non impatti sensibilmente sull'economia reale.

D. Solitamente crisi di questa portata serbano anche aspetti positivi, magari razionalizzando il mercato...

R. È vero: nel nostro ambito cesserà finalmente l'isteria dei prezzi che ha connotato soprattutto le ultime trattative nell'ambito del retail nel primo semestre dello scorso anno, all'insegna di una speculazione davvero eccessiva. La crisi avrà senz'altro un effetto calmiera, arrivando anche a ribaltarsi sui prezzi delle aree stesse, che costeranno meno.

D. È possibile ipotizzare quando potremo uscire da questa difficile congiuntura?

R. È molto difficile rispondere a questa domanda: gli operatori del settore in questo periodo, a proposito della fine della crisi, usano il termine inglese "unpredictabile", imprevedibile. Certo è che per ora il sistema appare ancora ibernato... Al momento non si prevedono grossi cambiamenti anche per il prossimo anno.



Eurohypo spa
20123 Milano
Via Cordusio, 2
Tel. 02 8695991
Fax 02 86984443
www.eurohypo.com