

Gli affari nel mattone? Alle aste giudiziarie

di ALFIO BARDOLLA

Sempre più spesso si sente parlare di crisi dei crediti e di banche in difficoltà nell'erogazione di finanziamenti ai privati che non presentino da subito amplissime garanzie. Dagli Usa la preoccupazione sembra raggiungere anche il nostro paese. Ora le banche stanno effettivamente stringendo il cordone dei finanziamenti alle imprese e ai privati. Vi è una serie di concause. La prima fra tutte è la scarsa fiducia che le istituzioni bancarie hanno fra di loro. Il non poter controllare con certezza il tasso di esposizione verso l'esterno (prestiti subprime, sofferenze bancarie ecc.), fa in modo che ogni banca sia sempre più spinta alla ricerca di cassa a discapito di prestiti al sistema. La paura è simile a quella di qualunque piccolo risparmiatore: i soldi prestati torneranno indietro secondo tempi e modi stabiliti? Questa stretta creditizia riguarda tutti i settori sino a raggiungere quello che sino a non molti anni fa era un circoscritto spazio dorato: il mercato dell'immobiliare. Anche qui le banche hanno cominciato a frenare nei confronti dei clienti che si espongono in interventi avventurosi. All'interno dei principali gruppi bancari, vi sono precisi ordini che limitano l'esposizione nel settore immobiliare. D'altra parte anche le banche seguono le mode: fino all'anno scorso per ottenere i finanziamenti per la realizzazione di un buon progetto immobiliare bastava il 10% del capitale proprio, oggi alcuni piccoli imprenditori fanno fatica a farsi finanziare con il 50% di disponibilità iniziale. Se c'è chi si va a mettere in situazioni di difficoltà, queste stesse possono trasformarsi in opportunità per chi è in grado di accorgersene. Molti investitori immobiliari dell'ultimo minuto si trovano con cantieri totalmente invenduti e questa è diventata una grande opportunità per chi

ha liquidità. Il gioco è semplice (anche se comunque impegnativo e per questo occorre agire con competenza e velocità): si compra a prezzo scontato e si lavora per ottenere forti guadagni da questo tipo di operazioni. Mentre nel biennio 2004-5 si consideravano profittevoli operazioni con Roi del 25-30% oggi si guarda a un minimo del 40% dovendo assorbire tempi di rivendita decisamente meno rapidi. Ma il mercato offre ancora lo stimolo all'investimento e al monitoraggio delle opportunità. Solo imprenditori non improvvisati e solidi in termini di competenze specifiche nel campo immobiliare resisteranno a questa crisi di fiducia e anzi ne faranno una leva di crescita.

Ci sono altre novità che sembrano ostacolare i più ottimisti. Oltre alla crisi e alle aumentate difficoltà delle banche si aggiungono due fattori tecnici: il primo è una stretta sui parametri di chi compra casa che porta le banche a essere più selettive riguardo alla qualità del cliente e delle sue caratteristiche di reddito; il secondo è di sistema e riguarda le frequenti fusioni e le incorporazioni che hanno reso macchinoso il processo di erogazione dei mutui. Così i tempi di delibera si sono allungati a dismisura passando da cinque-sette giorni a oltre 40. Occorre quindi avere nervi saldi. Gli stessi responsabili delle filiali talvolta non sanno più chi deve deliberare (loro o i centri di erogazione mutui), non hanno un contatto diretto con i loro interlocutori e una pratica che prima si portava avanti senza particolari difficoltà in filiale ora passa al vaglio di un centro mutui dislocato geogra-

ficamente in un luogo praticamente inaccessibile, rendendo il processo creditizio più asettico e meno elastico o, detto in altri termini, più rigido e meno relazionale. Questo aumenta la diffidenza nell'esposizione del credito e la maggiore immobilità del settore. Senza contare che spesso le banche non sanno cancellare le ipoteche, dovendo riadattare le procedure al cambiamento normativo della legge Bersani, rallentando ulteriormente il mercato immobiliare. Basta parlare con un notaio per rendersi conto di come il tutto si stia complicando e come il settore bancario sia in difficoltà. Quando il mercato è in difficoltà sono gli operatori più professionali che si muovono con maggiore efficacia. L'informazione, ma anche la decisione, è il vero differenziale. Questo è il momento giusto per investire in immobili, ma in modo estremamente più intelligente e informato di quanto fosse necessario solo un anno fa. Gli immobili si continuano a vendere, i prezzi non subiscono particolari flessioni e, anzi, spesso continuano la crescita. Certo, si sono allungati i tempi di vendita, il mercato è più selettivo, quindi è necessario scegliere immobili migliori (in base ai propri obiettivi), acquistarli a prezzi più bassi (cosa assolutamente possibile) e magari da ristrutturare, in modo da avere un vantaggio anche dal costo dell'intervento. Sono dunque banditi gli acquisti d'impulso. Oggi più che mai è necessario investire consapevolmente onde evitare di incorrere in errori che il mercato non è più disposto a perdonare. Le dritte per fare soldi? Aste giudiziarie e acquisto immobili a stralcio (prima dell'asta) sono il nuovo credo di chi in questo periodo vuole far crescere il proprio benessere finanziario e proteggere il proprio capitale. (riproduzione riservata)

