

ECONOMIA IMMOBILIARE



GIRO D'ITALIA con AICI
edizione speciale



Antonio Campagnoli

Figlio d'arte, ma non solo

È nato a Milano nel 1974, ha frequentato il liceo classico A. Manzoni, si è laureato in legge alla Statale di Milano con lode con due esami in più rispetto al necessario conseguiti a Boalt-Hall, Berkeley, California. La tesi, scritta durante l'esperienza in America, trattava dei profili penalistici del Leverage Buy-out.

Durante il militare, svolto nel 3° Reggimento Bersaglieri a Milano, ha iniziato la pratica presso lo Studio Legale Pavia-Ansaldo sotto la direzione dell'avv. Daniele Raynaud. È stato assistente del Prof. Alberto Alessandri prima in Statale e poi alla Bocconi. Ha partecipato all'apertura della sede italiana dello Studio Legale Ashurst, Morris & Crisp (oggi semplicemente Ashurst).

«Ero specializzato nel regulatory, le norme emesse dalle Autorità di Vigilanza nell'ambito bancario, finanziario e assicurativo. Nel 2004 decido di dedicarmi all'immobiliare» spiega Antonio. «Un salto verso un settore molto diverso rispetto al settore in cui avevo iniziato a operare... Comincio così lavorando per le società di famiglia, attive nello sviluppo e gestione immobiliare in Italia, Svizzera e Stati Uniti. Anni importanti, utili a mettere a fuoco alcuni spunti e idee che saranno alla base della costituzione delle mie successive iniziative imprenditoriali. L'immobiliare è multi professionale per natura, è complesso, a dispetto del comune sentire, ed è un'industria a tutti gli effetti, per di più, fortemente interconnessa con il mercato internazionale».

Gli anni dal 2004 al 2007 se li ricorderà per sempre come gli anni dell'apprendistato immobiliare. «Sono figlio di genitori che hanno dedicato la propria vita a questo settore. E quelli sono gli anni in cui ho lavorato direttamente con loro: un privilegio. Come per tutte le arti e mestieri (oggi si preferisce il termine professioni) l'apprendistato è faticoso e complesso, devi metterti in gioco per adattare la propria forma mentis alla materia» continua Antonio. «Sono gli anni della traduzione degli European Valuation Standards in italiano sotto la guida del Prof. Sergio Mattia, della partecipazione come delegato TEGoVA sotto la presidenza del Prof. Alfons Metzger al Green Paper predisposto dalla Comunità Europea in tema di ipoteca comunitaria, la presidenza dei Young Member di FIABCI, le prime osservazioni alla CONSOB in tema di Fondi immobiliari come delegato IsIVI e, allo stesso tempo, giornate intere in cantiere, la ricerca di inquilini, sfratti per finita locazione e, in generale, tetti e caldaie che decidono di rompersi proprio sotto Natale».

Dopo tre anni decide che è tempo di provare a volare. È il gennaio 2007, **costituisce IL PUNTO Real Estate Advisor** con Elena Delsignore in qualità di Amministratore Unico. «Pluriprofessionalità, nessuna subordinazione fra i collaboratori, internazionalità, educazione continua, meritocrazia e divisione dei compensi secondo un principio riassunto nei termini "barca, equipaggio e vento" sono alcuni degli spunti in cui ancora credo».

Entra a far parte di molteplici associazioni nazionali e non, oltre a quelle menzionate prima, fra cui: AICI, Appraisal Institute, IRWA e SIOR. Crede moltissimo nell'associazionismo. È una crescita personale e un modo per migliorare il contesto in cui si opera.

«Nel 2009 divento co-direttore di un corso di valutazione immobiliare organizzato dall'OSMI-Borsa Immobiliare. Il corso ha visto, nelle tre edizioni passate, la partecipazione di gran parte degli ordini professionali. Aspetti economici, tecnici e di diritto insegnati presso la Camera di Commercio per dare contezza della complessità del mercato immobiliare. Lo ripeto a tutti gli studenti, l'obiettivo è quello di mettersi in dubbio e riflettere anche sulle proprie certezze» afferma Antonio.

«Ho organizzato numerosi convegni ed eventi, ma uno ne ricordo in particolare. Il convegno dei giovani FIABCI presso la Confcommercio del 3-4 settembre 2007 sugli MBS (Mortgage Back Securities); il mercato era crollato a metà agosto e durante il convegno alcune banche d'affari sorridevano al rappresentante dell'unica banca che era al momento "fallita". Non avevano intuito che a breve sarebbe toccata la stessa sorte anche a loro. Nulla sarebbe stato più lo stesso. Era iniziata la crisi». Nel 2012 viene nominato membro del Comitato Scientifico dell'EIRE: «Mi ha fatto molto piacere. È un onore e un onere. Sento la necessità di contribuire, per quanto posso, a rafforzare la principale Fiera immobiliare italiana, specialmente contribuendo alla sua riconoscibilità e collegamenti internazionali. Arrivo ai giorni d'oggi, sono il neo eletto presidente Europeo di FIABCI. Molti impegni durante il mandato: il prossimo Congresso mondiale sarà in Lussemburgo nel maggio 2014 e prima vi è stato, nel settembre 2013, il Congresso europeo a Riga».

Qualche nota molto personale, ora. «Sono esigente con me stesso. Mi piace avere traguardi che sembrano impossibili. Mi piace giocare e "fare dispetti". Non è il danaro in sé che mi attrae quanto il modo di farlo. L'etica degli affari, le relazioni e i patti fra commercianti. La vela è stata una passione adolescenziale. Les Glenans, la scuola di vela davanti alle coste Bretoni, dove mia madre mi mandò durante il liceo, mi ha lasciato lo spirito del viaggio e della sfida con gli elementi e con se stesso. "Tamata", tratto dal titolo di un libro di Bernard Moitessier, il grande navigatore francese, vuol dire, in polinesiano, contemporaneamente "osare" e "perché no". È naufragato numerose volte, ma ha sempre ripreso il mare».

Antonio è sposato con Morena con cui ha avuto due bei bimbi, Caterina di quasi tre anni e Enrico di un anno. «Mia moglie è di Bassano del Grappa, ci siamo conosciuti dieci anni fa ai tempi in cui lei lavorava da Ashurst. Oggi si occupa di ristrutturazione del debito di imprese in crisi presso lo studio legale Pedersoli. Lavoriamo tanto entrambi, ma cerchiamo di ritagliare ogni giorno dei momenti per stare tutti insieme».

Nel week end la famiglia Campagnoli va spesso alla Baretta, una frazione del Comune di Montaldo Bormida vicino ad Acqui Terme. «La frazione porta il nome di un trisavolo. Siamo tutti parenti alla lunga. Due fratelli sposarono due sorelle quattro generazioni fa. È un luogo rilassante e facile da gestire anche con i pargoli. Si fanno passeggiate, si mangia con altri del borgo, si parla di politica e si beve Dolcetto. Nulla di eclatante. Utile per riprendere energie dopo una settimana milanese».

Sport ne fa proprio poco, a dire il vero. Qualche partita di tennis e poco più.

Vacanze: ora, con i bimbi, al mare in Italia o in campagna. «Prima, in estate viaggiavo sempre: Colombia, Venezuela e Cuba sono state fra le mete visitate ultimamente da me e mia moglie. Personalmente mi piace molto fare viaggi in auto, senza una destinazione precisamente determinata. Partire alla volta di Sarajevo e arrivare a Bihac, tornando per Zagabria, tutto in un week end. Partire da Parigi e arrivare a Milano per strade normali, piano piano, a finestrini aperti».

Q. Qual è il progetto/operazione/intervento che più ti ha arricchito nella tua esperienza professionale?

A. Forse il progetto di portare in Italia una polizza d'assicurazione contro i rischi legali immobiliari è il progetto che più mi ha coinvolto intellettualmente nel recente periodo. L'idea di potere migliorare il sistema senza attendere l'intervento del legislatore mi ha entusiasmato. Rendere certi gli effetti economici delle norme a prescindere dalla certezza interpretativa delle norme medesime è qualcosa di rivoluzionario. A volte mi domando perché limitare lo strumento all'ambito immobiliare. Rimanendo in quest'ultimo, le applicazioni sono state molteplici. Per chi fa Due Diligence, vi è così la possibilità di proporre un antidoto al vizio osservato. Mica male in una nazione dove, a valle di un procedimento urbanistico durato anni, ci si domanda ancora in che limiti l'amministrazione possa agire in autotutela rispetto ad un provvedimento emesso dalla stessa. Ovvero dove uno Sportello Unico rilascia un permesso ed il giorno dopo un Ente diverso lo blocca e sanziona i lavori lamentandosi di non essere stato interpellato. Al cittadino tocca pagare e tacere benché ci sarebbero tutti gli estremi per chiedere i danni allo Sportello Unico (salvo poi non poter continuare

a lavorare in quel Municipio). Ora ci può pensare la "title insurance" a risarcire il cittadino e fare eventualmente causa all'amministrazione (sarà mai che qualche dipendente pubblico inizi a pagare gli errori commessi). Siamo stati la culla diritto applicato, il diritto pretorio di romana memoria era all'avanguardia. Ora abbiamo tante leggi, tanta burocrazia e tribunali lenti e ondivaghi. Ben fatto.

Q. "Nodi e pregi" della tua professione, nell'attuale e futuro momento

A. La professione di advisor immobiliare è ancora nuova, in un certo senso, e comunque in evoluzione. Non più un solo professionista, ma un team pluriprofessionale dedicato a svolgere l'incarico di consulente immobiliare. La novità è un pregio e allo stesso tempo un difetto. Manca la cultura dell'immobiliare nella società civile e tal volta anche nel cliente. Ciò può talvolta rendere una professione multiforme, complessa ed atipica come questa non compresa. Faccio un esempio. Nelle grandi ristrutturazioni del debito il piano industriale/immobiliare non è svolto direttamente dall'advisor finanziario (banca d'affari o società internazionale specializzata nel turn around) bensì affidato ad un "valutatore immobiliare". Insomma in tutte le altre ristrutturazioni aziendali l'advisor si assume il rischio del piano industriale, nel caso di società immobiliari l'advisor assumere direttamente il rischio del solo piano finanziario. Alcune delle grandi società di revisione e consulenza si stanno strutturando nel loro interno con team dedicati all'immobiliare. Il rischio/opportunità che intravedo è il questo lavoro ad un certo livello venga a poco a poco inglobato dalle società di revisione/consulenza. Non sarebbe un male, ma rimpiangerei la possibilità di vedere finalmente una società di consulenza immobiliare fare un piano finanziario e non l'inverso.



Antonio Campagnoli

Q. Che rapporto hai con le altre professioni immobiliari con cui vieni in contatto?

A. Ottimo. Alla fine l'attività di advisor ha come scopo il risultato dell'investimento e quindi non può entrare in conflitto con le altre professioni coinvolte. Di fatto, questa è una professione diretta espressamente al mercato tramite il coinvolgimento delle professioni di volta in volta utili a tale scopo (fra cui architetti, mediatori, commercialisti, avvocati, ingegneri). L'attività di advisor non è altro che una sintesi di un lavoro di squadra.

Q. Come vedi il futuro prossimo nella / nelle città in cui operi?

A. Difficile fare previsioni. Tuttavia vedo male il "sistema paese" in generale, ma non molto meglio il sistema europeo. Tanti diritti e pochi doveri. Una popolazione abituata a viver ben aiutata da una spesa pubblica non sostenibile. Un mercato immobiliare che sarà utilizzato dal Governo come garanzia del debito pubblico tramite patrimoniali più o meno velate. A livello globale, un'economia mondiale sempre meno americano-centrica.

Per tornare all'immobiliare, vedo una fuga della classe media dalla città a vantaggio dell'hinterland, prima, e, poi, di città secondarie. Perché vivere a Milano e non, per esempio, a Vercelli dove il prezzo del costruito è abbondantemente sotto il costo di costruzione? Internet aiuterà il processo. Il potere d'acquisto della classe media è diminuito e non vedo il motivo, primo, perché risalga e, secondo, perché la classe media debba scommettere su una grande città se non vi sono più i vantaggi competitivi della stessa. Un quadro guadagna bene a Ovada e poco a Milano, ma lo stipendio è uguale. Inoltre, la grande città potrebbe essere non facile da governare nel caso le diseguaglianze aumentassero.

Cosa può fare l'operatore? Adattare l'offerta immobiliare alle future esigenze, ivi incluso migliorare l'offerta verso il mercato internazionale, facendo leva sulla cultura e la bellezza nostrana, potrebbe essere utile. Produrre per il nuovo contesto sociale: la classe ricca, la classe media lavoratrice e gli immigrati. Un prodotto residenziale di qualità e adatto alla nuova classe media potrebbe forse sperimentare anche il co-housing. Non più solo immobile bensì servizi ancillari. Nel lusso vi sono i primi tentativi di imitare le coop americane: dove si fa parte di un club esclusivo con brand dedicati, convenzioni e servizi 24/7. Per la ex classe media si è fatto meno finora, ma in futuro acquisti di cibo di qualità a monte, badanti in comune, car sharing potrebbero fare capolino in un regolamento "condominiale" che potrebbe, quindi, prendere anche la forma di una joint venture o un patto parasociale di natura societaria.

Q.Repricing e/o resetting : si può o si deve?.

A.Si deve, tranne eccezioni, penso al lusso e al mercato diretto all'estero. Non per questo il mercato generale non avrà necessità di un repricing nel medio termine. Non è detto però che l'instabilità politica non porti in futuro anche un allentamento della politica monetaria e, per l'effetto, la fine del lungo periodo deflattivo a vantaggio del mercato immobiliare. Difficile però non prevedere repricing nel medio termine.

Q.Impatto dei social media; e in generale della tecnologia

A.Forte. Il lavoro a distanza, l'offerta di immobili sui portali e, da ultimo, forse il crowdfunding sono solo alcuni degli aspetti più immediati che credo abbiano un impatto sull'immobiliare sia in termini di prodotto che di professioni. Connessioni ad internet eccellenti, locali - eventualmente condivisi - dedicati ad ufficio, gruppi di continuità, cablaggio sono caratteristiche che credo si adatteranno bene alla nuova casa per la classe media. Gli uffici classici saranno sempre meno e più piccoli. Un mercato sempre più trasparente e competitivo condizionerà di molto anche i requisiti dei professionisti del settore. La "tenant representation" è un esempio di tale fenomeno.

Un accenno, infine, al processo di disintermediazione bancaria in atto e agli strumenti finanziari alternativi fra cui micro-bond, cambiale finanziaria ipotecaria e crowdfunding. Almeno per i prossimi anni vedo un mercato che deve fare senza o quasi del settore bancario. Il baratto, la cambiale e la dilazione di pagamento potrebbero essere affiancati da strumenti che facciano ricorso, almeno potenzialmente, a risorse non bancarie tramite l'uso della rete e di nuovi prodotti finanziari con sottostante immobiliare.

Q.Se ne avessi il potere, il "primo punto in agenda" per far ripartire il settore

A.Una riforma complessiva della fiscalità immobiliare connessa, eventualmente, a strategie di attrazione di capitale estero. Un trasferimento del carico fiscale dal patrimonio alla plusvalenza ed effettiva redditività dell'immobile sarebbe utile a dare al settore un impulso che premi anche la mera gestione immobiliare per investimento non solo tramite fondi immobiliari. Altri interventi fiscali potrebbero essere pensati per gli stranieri interessati ad investire in Italia, quali per esempio la concessione della residenza o di agevolazioni di altro genere. Gran Bretagna, Stati Uniti, Austria e Svizzera stanno portando avanti politiche simili e non sono pochi gli Italiani attratti da queste opportunità. Provare a fermare l'esodo e a controbattere potrebbe essere opportuno.

La riforma del catasto sarà sicuramente un banco di prova in cui potrebbero emergere con chiarezza le ostilità ad un'industria immobiliare vera e proprio non legata semplicemente ad un valore fondiario del bene.

(Note di Paola G. Lunghini: il padre di Antonio - che si chiama Enrico - è stato Presidente Mondiale di FIABCI International. La madre, che si chiama Adriana Sala, è stata Presidente di FIABCI Italia: ed è Socia AREL, si veda Economia Immobiliare N°45)