

# Tra Italia e Stati Uniti: “L’immobiliare è una scienza e non un salvadanaio”

Il punto di vista di Antonio Campagnoli, socio fondatore de IL PUNTO e responsabile della divisione dedicata alla consulenza

di Luigi Borghi

IL PUNTO nasce nel 1981 come società di intermediazione di riferimento per un gruppo di imprese di sviluppo immobiliare attivo in Italia, Stati Uniti e Svizzera. Quattro anni fa il battesimo è toccato a IL PUNTO Real Estate Advisor, che attraverso professionisti specializzati fornisce consulenza immobiliare integrata. Il suo fondatore è Antonio Campagnoli.

**La vostra storia nell’immobiliare è una storia di famiglia o, come dice lei, una storia di emigrazioni iniziata all’inizio del XX secolo.**

Esattamente. Il primo è stato il mio bisnonno che però ha iniziato facendo tutt’altro: si occupava di commercio di vino e prodotti agricoli con l’Italia; poi ci fu il New Deal e, a seguito di problemi economici, tutta la famiglia si è trasferita in Brasile. Mio padre è tornato a New York negli anni ’70 e nel 1978 è diventato proprietario del primo palazzo, ottenuto da alcuni investitori che non erano in grado di pagare: un po’ per caso è iniziata la nostra storia di immobilieri. Partendo da zero mio padre, che tra le altre cose è stato World President 2010-2011 dell’International Real Estate Federation (FIABCI), è stato capace di affiancare altri investitori, e tutt’ora risiede e lavora a New York. IL PUNTO Real Estate Advisor che ho fondato ha invece base

a Milano e opera grazie alla competenza di diverse professionalità: commercialisti, architetti, avvocati, ingegneri costituiscono il nostro team specializzato in project management e pianificazione territoriale; nello specifico seguiamo per i nostri clienti tutte le fasi del processo progettuale: progettazione, urbanistica, progettazione architettonica, sviluppo e riqualificazione immobiliare.

**La figura dell’immobiliarista a New York come si distingue rispetto all’Italia? E quali sono le principali differenze nel modo di operare?**

È estremamente diversa. L’immobiliare in sé è qualcosa che in Italia di fatto non c’è: la proprietà immobiliare è stata frammentata, anche a seguito di una politica sociale tale per cui nel nostro paese ognuno possiede un appartamento; nel tempo si è poi verificata una grande esplosione di condomini. Negli Stati Uniti ci sono meno condomini e sono molto diffuse le Co-op che formalmente mantengono la proprietà unica: l’acquirente compra quindi una quota dalla proprietà

e acquisisce il diritto di occupare l’immobile. Non solo, ma anche il sistema multi-family è prettamente americano: si tratta di stabili cielo terra composti da più unità residenziali anche in questo caso di un’unica proprietà. Secondo me questo sistema permette di comprendere quanto sia difficile gestire la proprietà rispetto al condominio italiano. Si tratta infatti di una gestione strategica, imprenditoriale, dello stabile: la scelta degli inquilini (non casuale), la ristrutturazione, le trasformazioni dell’edificio, sono tutte attività svolte scientificamente dalla proprietà.

**Secondo lei per quale motivo il multi-family non ha avuto successo in Italia?**

Perché i multi-family sono stati tutti divisi. Nel nostro Paese quei pochi palazzi di proprietà appartenevano a famiglie nobili o benestanti: storicamente quasi nessuno ha comprato gli stabili quanto piuttosto li ha ereditati. Negli anni ’80, poi, ci sono stati i grandi frazionamenti: il frazionatore acquistava lo stabile senza avere però una vera politica di gestione, ma con l’o-

biiettivo di vendere. Oggi negli Stati Uniti il multi-family rappresenta un investimento che in Italia non trova paragoni: infatti il multi-family è un’azienda vera e propria che produce reddito, non è un semplice “immobile”. Ciò significa che tale investimento non si ferma con l’acquisto dello stabile, ma continua attraverso la sua gestione, la parte più difficile. Oltretutto è un investimento rischioso: con il multi-family chi è bravo guadagna, chi lo è meno perde i propri soldi; e infatti è un mercato per soli professionisti.

**A proposito, quali differenze vede tra il mercato immobiliare italiano e americano?**

Parlo di New York, perché il mercato negli States è troppo vario e complesso. A New York il mercato è molto vivace, a prescindere da qualche flessione sulle compravendite: non esistono sfitti, quanto piuttosto un elenco infinito di persone che cercano casa, e i contratti di affitto sono brevi e annuali. New York è il cuore pulsante del mercato immobiliare americano, in cui la logica del quartiere è dominante: a Milano non è così preponderante anche se negli anni si stanno formando tante macchie di ghepardo spesso collegate con le comunità di immigrati, vedi Viale Padova; a New York però la caratterizzazione dei quartieri non deriva dalla recente immigrazione ma dalla loro “storia”:

il quartiere italiano, russo, polacco o ungherese sono espressione di un radicamento diverso. New York è una città enorme e molto vitale.

**Quale innovazione porterebbe in Italia dal mercato americano?**

La consapevolezza che l’immobiliare è una “scienza”, un’industria popolata solo da esperti: negli Stati Uniti esistono professionisti diversi ciascuno con la propria competenza. L’immobiliare è complesso e trasversale: in Europa emergono solo i mediatori e i costruttori e non esiste una vera e propria figura di imprenditore immobiliare che compra una palazzina, la ristruttura, poi la rivende per comprarne un’altra. Anzi, il più delle volte l’immobiliarista americano compra qualcosa che gli altri non vogliono, magari con problemi giuridici o fiscali: da noi sarebbe impensabile. L’imprenditore immobiliare nella logica americana è un lavoro come un altro con alle spalle moltissime professionalità. Nel nostro Paese non è così: quasi nessuno “vive” investendo nel proprio stabile, al massimo lo rivende rientrando dall’investimento secondo la logica del “salvadanaio”. Negli Stati Uniti l’immobile non è fermo, non è un salvadanaio, ma uno stabile da valorizzare. Quello che noi facciamo come IL PUNTO è portare questa logica al pubblico: il nostro contributo all’innovazione.



Antonio Campagnoli, socio fondatore de IL PUNTO.

## Stati Uniti: prezzi delle case in aumento nel mese di aprile

L’andamento del mercato nel rapporto di RE/MAX Italia

RE/MAX Italia, la filiale italiana del network di franchising immobiliare internazionale, ha divulgato i dati relativi all’andamento del mercato USA nel rapporto mensile *National Housing Report*. Basato sui dati MLS (Multiple Listing Service, strumento che ha la finalità di raccogliere dati di immobili in vendita e locazione e di metterli a disposizione dei propri utenti insieme con le richieste dei consumatori, ndr), il rapporto include tutte le tipologie di immobili residenziali relative a 53 aree metropolitane negli Stati Uniti.

Ad aprile 2011 i prezzi delle case sono aumentati del 2,2% rispetto a marzo, segnando una crescita per il terzo mese consecutivo, pur rimanendo ancora al di sotto del 7,9% in rapporto all’aprile dello scorso anno. Probabilmente a causa delle incertezze sull’andamento dell’economia, le vendite non sono aumentate, anche se i consumatori, seguen-

do il trend degli investitori, nel periodo estivo potranno far aumentare la domanda immobiliare.

“Il mercato sta tenendo senza aiuti esterni, così come è avvenuto invece l’anno scorso – ha affermato il CEO di RE/MAX Margaret Kelly –. Il fatto che i prezzi quest’anno continuino a salire fa sperare che sia di incentivo agli acquirenti che attendevano che i prezzi raggiungessero il fondo per ricominciare a fare proposte d’acquisto”.

È incoraggiante che 34 delle 53 aree metropolitane prese in esame abbiano registrato un aumento dei prezzi rispetto al mese precedente, e 3 siano rimaste invariate. Mentre la maggior parte delle aree ha visto solo un modesto incremento dei prezzi da marzo, alcuni hanno mostrato degli aumenti interes-

santi: Cleveland (Ohio) +13,5% e St. Louis (Montana) +11,4%.

Per quanto riguarda invece le transazioni su base annua, nello stesso mese di aprile si registra un calo del 14,6% rispetto allo stesso periodo del 2010, dettato – secondo gli analisti – dagli stimoli esterni dettati dal Tax Credit dello scorso anno. Comunque, delle 53 aree metropolitane prese in esame, 27 hanno registrato un aumento nelle vendite da marzo, 2 sono rimaste invariate e 24 hanno visto una diminuzione. Tra le aree maggiormente in crescita si segnala Omaha (Nebraska) +30,5% e Wilmington/Dover, (Delaware) +24,9%.

Infine, l’analisi dell’inventario mensile indica quanti mesi sarebbero necessari per vendere tutte le case on sale sul mercato al tasso di vendita corrente: un mercato equilibrato si stabilizza sui 6 mesi. Secondo il RE/MAX National Housing Report, ad aprile i mesi necessari per vendere tutte le case sono stimati in 7,2, dato pressoché immutato rispetto al 7,1 di marzo, ma piuttosto elevato rispetto al 5,5 medio dell’anno scorso. Alcune aree hanno visto una sostanziale diminuzione dell’in-

ventario rispetto ad aprile 2010: Miami -43,9% e Orlando -40,3% (Florida), Portland (Oregon) -21,7%, e Los Angeles (California) -21,2%.



Grafico: prezzi medi di vendita su base annua  
Fonte: RE/MAX