**UN MERCATO REAL ESTATE ITALIANO DI DIMENSIONE EUROPEA**

Il mercato immobiliare Italiano, che nasce alla fine del secolo scorso con la legge che dà vita ai Fondi Immobiliari , soffre ormai da almeno quindici anni di una endemica difficoltà di crescita. Dalla crisi finanziaria del 2008 infatti, mentre GDP e Consumi Interni, pur crescendo molto meno del resto dell’Europa, hanno mantenuto una quota sul totale di GDP e Consumi interni Europei superiore al 10%, il volume delle transazioni sul nostro mercato è rimasto stabilmente attorno al 3% del volume delle transazioni Continentali, superato quindi non solo da paesi con economie più grandi(Germania Francia) ma anche da paesi con mercati interni molto più piccoli del nostro, tipo Spagna e addirittura Olanda(che vale più o meno un terzo della nostra economia ma vanta una dimensione del mercato Real Estate di almeno il 50% più ampia della nostra).

Le ragioni sono molteplici e qui non le vogliamo elencare tutte, ma balza agli occhi che questo non è certamente dovuto a una chiusura nei confronti di investitori esteri(l’Italia è stabilmente da almeno un quinquennio il mercato con la maggiore presenza percentuale sul totale di investitori esteri) ma piuttosto a un forte sottodimensionamento dei player nazionali. **Qualsiasi programma di legislatura di una Associazione Immobiliare deve quindi avere al centro la crescita del mercato interno con l’obbiettivo di portarlo in linea con quelli che sono i nostri fondamentali economici e il rafforzamento dei player nazionali, oltre al mantenimento delle condizioni migliori per favorire gli investimenti esteri.**

Bisognerà quindi agire sia sul lato della domanda, trovando il modo di canalizzare una parte dell’ingente risparmio privato verso forme avanzate e professionali di gestione dell’investimento immobiliare, che sul lato dell’offerta, mettendo mano al nostro patrimonio attraverso operazioni di rigenerazione urbana che possano ulteriormente valorizzare il nostro splendido ambiente naturale.

Per fare questo, potrà essere utile fare buon uso delle Best Practice Internazionali che in altri mercati sono state sperimentate con successo e che grazie al ruolo ricoperto in CBRE nel corso della mia carriera, ho avuto la fortuna di conoscere, potendone comprendere appieno portata e impatto sulle singole realtà.

Il ruolo dell’Associazione, nel riuscire a rappresentare queste istanze alle istituzioni, diventa quindi centrale e può risultare non solo a beneficio del nostro settore ma bensì dell’intera comunità nazionale.

LE SFIDE ESG E D&T

Un secondo punto ineludibile di qualsiasi programma di legislatura di ASSOIMMOBILIARE non può prescindere dalla sfida lanciata da tutte le tematiche ESG.

Come noto ,il 40% di tutte le emissioni di CO2 deriva dagli immobili, per cui, visti gli obbiettivi che l’Europa si è data per la drastica riduzione di queste emissioni nella prossima decade, ASSOIMMOBILIARE dovrà lavorare a stretto contatto con tutti gli associati per far sì che la transizione dalla situazione attuale a quella prevista nel 2035 sia, non solo indolore, ma addirittura possa essere il modo per riqualificare e valorizzare il patrimonio immobiliare italiano a vantaggio di tutti gli stakeholder del nostro mercato.

Accanto alla sfida lanciata dai criteri ESG, l’altro tema cruciale per la crescita e l’ammodernamento del nostro mercato è sicuramente quello legato a tutte le tematiche indotte dal fortissimo processo di innovazione tecnologica in atto.

Mentre ogni azienda ovviamente opererà come ritiene per adeguarsi alle evoluzioni in atto nelle tecnologie digitali, l’Associazione può giocare un ruolo di sensibilizzazione e ampliamento delle conoscenze in questo campo in continua evoluzione e cruciale per la futura competitività dei nostri associati.

.

LA SQUADRA DI ASSOIMMOBILIARE

Nessun programma ambizioso può essere portato a compimento con successo senza una squadra forte e coesa. In una industria quale le nostra, dove i vari protagonisti hanno interessi il più delle volte convergenti ma dove è sicuramente indispensabile sentire tutte le varie voci per essere sicuri di portare avanti un progetto condiviso, sarà fondamentale avere una squadra di Vicepresidenti che possa veramente rappresentare tutte le varie anime del nostro mercato per massimizzare la creazione di valore a favore della nostra comunità. In sintesi, se dovessi essere nominato Presidente dell’Associazione per il prossimo quadriennio, chiederò, agli amici disponibili a far parte della squadra di Vicepresidenti, il massimo impegno possibile a sviluppare le aree di loro competenza, lavorando assieme a loro per realizzare la migliore sintesi possibile per l’Associazione

LA CRESCITA DI ASSOIMMOBILIARE.

A conclusione di questa sintetica agenda non può mancare un obbiettivo ovvio per una Associazione giovane quale le nostra e cioè la crescita della base degli associati.

Da questo punto di vista, molto sicuramente è stato fatto ma molto rimane ancora da fare, tenuto conto che, ad esempio, **gli associati oggi sono meno di 200 mentre una azienda come CBRE ha una lista di oltre 2500 clienti.**

Maggior numero di associati significa ovviamente maggiore dimensione e maggior forza nel fare valere nelle sedi opportune le nostre ragioni e nella possibilità di ottenere così il massimo consenso possibile