

# Developing a corto di leva. Il credit crunch frena i nuovi progetti

Sist: «Ormai le banche non sono disposte a finanziare più del 60% di piani di sviluppo»  
E intanto la burocrazia frena gli stranieri

La crisi del credito, nata dall'immobiliare, torna a colpire il mattone. In particolare l'attività di sviluppo. Un segmento che, per propria natura, necessita di un forte ricorso alla leva finanziaria. «Sino a un anno fa la proporzione tra equity e indebitamento era del 20% contro l'80% - dice Pietro Sist, amministratore delegato di Gruppo Sist, società attiva proprio nel developing - In pratica bastava avere la proprietà del terreno e il progetto, meglio se già approvato, per potere reperire dal sistema bancario le risorse necessarie per portare a termine i progetti. Oggi le banche, per finanziare operazioni del genere - prosegue l'ad - chiedono che l'equity sia almeno del 40%». Risultato? «Un buon numero operazioni, in particolare quelle di maggiori dimensioni, sono in stand by».

Il problema, insomma, si sta facendo sentire eccome. «Uscirne non sarà semplicissimo - dice un operatore esperto del settore - almeno nel medio periodo, sinché il mercato del credito non ritroverà un punto di equilibrio». Di certo sarà necessario ripensare il modello di business, coinvolgendo gli investitori disposti a partecipare con risorse crescenti a questi progetti. Anche nel caso in cui il sistema del credito dovesse ripartire, infatti, pochi sono disposti a scommettere che si possa tornare alle antiche usanze. Un proble-

ma in più per l'Italia, dove i biblici tempi di realizzazione dei progetti di sviluppo, spesso bloccati da incombenze burocratiche, potrebbero convincere più di un investitore straniero a starsene alla larga.

Dal canto suo, il Gruppo Sist, sta per portare a termine il progetto Golfo Gabella, sul lago maggiore, che dovrebbe essere completato entro la prossima primavera. Si tratta di un complesso residenziale di lusso, a vocazione turistica, corredato da una serie di servizi (ristorante, Spa, porticciolo, eccetera). «Problemi di leva noi non ne abbiamo - spiega l'ad - abbiamo già venduto la metà dei 90 appartamenti in via di realizzazione. Semmai notiamo un cambiamento nella tipologia di clienti». Una constatazione su cui concorda anche Pietro Martani, ad di Windows on Europe, holding immobiliare specializzata a livello europeo nella gestione per conto terzi di immobili destinati alla locazione turistica o di business di breve medio periodo, che ha siglato proprio con Sist un'accordo per la gestione dei clienti di Golfo Gabella. «La clientela sta mutando - spiega - e si sta spostando verso Est. Gli anglosassoni, clienti tradizionali delle località esclusive italiane, sentono più forte la crisi. Il momento è difficile, ma in settori di nicchia come questo, e di alto standing, non mancano occasioni di ulteriore sviluppo».

V.Z.

