

Convegno "Problematiche fiscali e di bilancio nel settore immobiliare"
Genova, 18 gennaio 2008

Intervento su "I finanziamenti nel comparto immobiliare"

A cura di Renato Lavoratorini - Direzione Crediti Banca Carige Spa

Ho scelto di organizzare il tempo a mia disposizione per parlare di un tema così vasto, prevedendo una "scaletta" di argomenti molto serrata.

L'obiettivo è quello di una visione d'insieme della finanza immobiliare, vista evidentemente dal lato "banca", sia nelle sue componenti tradizionali (mutui e leasing) sia nelle sue componenti innovative quali i fondi immobiliari, le cartolarizzazioni, le SIIQ (società di investimento immobiliare quotate), la finanza di progetto.

Il tutto cercando di trattare anche alcuni temi di attualità (crisi "subprime" - possibile "bolla" immobiliare) che ci toccano tutti da vicino.

Impatto della finanza sul patrimonio immobiliare

La finanza immobiliare svolge un ruolo molto importante nei processi di valorizzazione del patrimonio immobiliare. La funzione tradizionale è certamente quella di concorrere ad allentare il vincolo di liquidità per i soggetti potenzialmente investitori in immobili.

L'effetto dell'intervento della finanza nel processo immobiliare è sostanzialmente quello di abbassare la "barriera all'ingresso" per gli aspiranti investitori immobiliari.

Il forte legame del mercato immobiliare con quello finanziario viene in evidenza per almeno due aspetti (in ciò citando lo studio del Prof. Amato "Saggi di economia immobiliare - Modelli econometrici e problematiche valutative"):

1. In funzione delle garanzie collaterali del credito: un incremento del prezzo delle abitazioni, comportando una rivalutazione del valore delle attività delle famiglie, aumenta la possibilità di accesso al credito e riduce il premio per il rischio di insolvenza connesso all'operazione di prestito - qui si potrebbe aprire una parentesi rilevando come in realtà con l'entrata in vigore di Basilea occorre distinguere tra PD - probabilità di default e LGD loss given default cioè il tasso unitario di perdita in caso di insolvenza: con l'aumento di valore dell'immobile non diminuisce la PD, ma l' LGD in forza dell'ampliarsi delle prospettive di recupero a seguito dell'esperimento delle procedure coattive;
2. Il secondo aspetto riguarda la possibilità di monetizzare il capital gain con l'attivazione di iniziative nel senso della rinegoziazione dei mutui esistenti, oppure, in alternativa, nel senso della vendita dell'immobile.

Inoltre, sempre citando il Prof. Amato, esiste la possibilità - che a mio avviso si sta puntualmente verificando in particolare negli Stati Uniti con la c.d. crisi "subprime" - che l'andamento del mercato immobiliare incida - anche pesantemente aggiungo io - sulla stabilità finanziaria:

" un boom immobiliare (e, aggiungo io, una situazione di bassi tassi di interesse) può generare un certo clima di euforia che può indurre le famiglie ad un eccessivo indebitamento. Una successiva contrazione del mercato immobiliare , specialmente se repentina e se accompagnata

da cambiamenti di tasso, può facilmente mettere in gravi difficoltà finanziarie le famiglie (infatti, il valore di mercato degli immobili in garanzia diminuisce fortemente), con il rischio di insolvenza del credito.

Va detto al riguardo che rischi sistemici di questo tipo sono possibili in particolare in paesi, quali gli Stati Uniti, dove parte del sistema bancario ha storicamente erogato volumi elevati di finanziamenti al 100% del valore dell'immobile anche a soggetti sostanzialmente privi di merito di credito.

In Europa, per fortuna, la prassi bancaria è rimasta ben lontana da questi eccessi. Il rapporto che intercorre tra l'ammontare del finanziamento e il valore del bene (il c.d. Loan to Value ratio), secondo una ricerca della European Mortgage Association, all'inizio degli anni 2000 si collocava in Europa intorno al 70%; questo rapporto può essere certamente salito in questi ultimi anni, ma rimane comunque ben lontano dai livelli statunitensi.

Altro problema evidentemente è quello della avvenuta cartolarizzazione di tali mutui "subprime" e l'offerta degli stessi, muniti magari di un rating allettante - a investitori internazionali, in misura talmente diffusa che si è ingenerato un immotivato sentimento di sfiducia generalizzato verso tutti gli intermediari.

Questo è evidentemente un altro problema, ma che ci introduce a trattare la seconda principale funzione del sistema finanziario nei confronti del settore immobiliare.

La seconda principale funzione del sistema finanziario è infatti quella di contribuire a migliorare la distribuzione del rischio immobiliare. Al di là degli attuali "allarmi" più o meno giustificati relativi alla crisi dei mutui "subprime" negli Stati Uniti, non vi è dubbio che il corretto ricorso a strumenti finanziari in grado di incorporare il rischio immobiliare e idonei ad essere scambiati su mercati ampi e liquidi genera effetti benefici in termini di riduzione dei costi di transazione e di effetto diversificazione delle controparti; diversificazione possibile oltretutto sotto diversi profili: di tipologie di investitori, su base territoriale, etc.

Pertanto, a nostro avviso, le attuali difficoltà relative ai mutui subprime statunitensi sono legate all'uso distorto che è stato fatto di strumenti finanziari - quali ad esempio derivati su crediti, titoli rivenienti da cartolarizzazioni di mutui ipotecari, fondi immobiliari - che mantengono invece intatta la loro utilità se usati correttamente.

Il processo di titolarizzazione del valore degli immobili infatti è un processo in sé virtuoso in quanto favorisce il ricorso diretto al mercato, in luogo del ricorso "obbligato" ai soli intermediari finanziari.

Ciò detto, è vero che a seguito della sempre più ampia diffusione sul mercato di strumenti finanziari che incorporano il rischio immobiliare ci si attendeva in questi anni una correlativa crescita dell'efficienza informativa nella determinazione del "prezzo" del rischio immobiliare ad opera dei diversi soggetti che intervengono nel processo: in particolare, dei professionisti che intervengono nella strutturazione dei prodotti, degli analisti, delle agenzie di rating. La crisi dei mutui sub prime sta a dirci in effetti che non tutti questi soggetti hanno operato in termini conformi alle attese.

Veniamo adesso ad analizzare i diversi strumenti / prodotti della finanza immobiliare:

Credito immobiliare tradizionale

Il mutuo fondiario a privati

Il mutuo fondiario a privati è una delle forme di finanziamento più diffuse. Per le sue caratteristiche finanziarie viene in genere impiegato per effettuare l'acquisto o la ristrutturazione della casa di proprietà.

Il credito fondiario costituisce uno dei più importanti segmenti dell'operatività bancaria retail, sia per i volumi di erogazione sia per il potenziale di fidelizzazione che presenta: il prodotto "mutuo casa" è infatti un prodotto che entra capillarmente nel mercato delle famiglie e che - in funzione della durata protratta nel tempo - costituisce un ottima base sulla quale innestare politiche aggressive di cross selling.

Con il mutuo, la banca trasferisce una certa quantità di denaro al richiedente che, da parte sua, è tenuto alla restituzione dell'importo concesso (capitale erogato) e al pagamento di interessi da calcolare sulla base di un parametro finanziario (tasso di interesse). L'adempimento avviene in modo graduale nel tempo (durata del mutuo), attraverso versamenti periodici (le rate), la cui cadenza può variare da mensile ad annuale.

Di norma, il mutuo rappresenta una forma di finanziamento meno onerosa rispetto ad altre poiché a favore della banca viene costituita una garanzia sul bene, che nel caso di acquisto di una casa è rappresentata dall'ipoteca. Al pagamento degli interessi possono aggiungersi ulteriori costi connessi con l'acquisto del bene immobile (per istruttoria della pratica, perizia sul bene, premi assicurativi, costi notarili, ecc.). L'ISC (Indicatore Sintetico di Costo) - un indice che gli intermediari devono obbligatoriamente rendere noto al cliente prima della sottoscrizione del contratto - offre una sintetica misura del costo complessivo del finanziamento.

In linea generale, i mutui si distinguono in base alla tipologia di tasso di interesse prescelto. Se fisso, il tasso di interesse rimane costante durante tutta la durata del mutuo; se variabile, invece, il tasso può mutare nel tempo, in aumento ma anche in diminuzione, rispetto a quello di partenza in funzione dell'andamento di un determinato parametro scelto dalla banca (tasso EURIBOR). La rata del mutuo, invece dipende dal piano di ammortamento prescelto: esistono rate fisse con tassi variabili, rate costanti, ma anche crescenti o decrescenti, con tasso fisso.

La scelta del mutuo più confacente alle esigenze personali deve basarsi su un'attenta valutazione del peso della rata sul proprio reddito, anche futuro, e sulla propria capacità di risparmio. Scelte ponderate e consapevoli richiedono attenzione su: importo del finanziamento, durata del contratto e tipologia di tasso.

Recenti provvedimenti legislativi (Decreto "Bersani" n. 7/2007, convertito nella legge n. 40/2007) hanno reso più agevole il rimborso anticipato del mutuo; le penali finora applicate dalle banche sono state eliminate per i nuovi mutui e ridotte per quelli già in essere all'entrata in vigore del decreto (2 febbraio 2007).

Mutuo edilizio a imprese

Si tratta dello strumento con il quale vengono ordinariamente finanziate operazioni di sviluppo immobiliare ad opera soggetti qualificati (società immobiliari, imprese di costruzioni), sulla base della condivisione del valore di progetti muniti delle necessarie autorizzazioni urbanistiche.

Le erogazioni avvengono a stato avanzamento lavori, sulla base di certificazioni peritali e tenendo fermo un rapporto debito/ garanzia pre - definito e di regola fisso per tutta la durata della fase di costruzione.

Si tratta di operazioni molto ambite dalla banca in quanto da una conclusione favorevole dell'iniziativa discende di regola l'attivazione di una serie di rapporti particolarmente "fidelizzati" nei confronti della clientela retail costituita dagli acquirenti degli appartamenti.

Un ruolo importante svolto dalla finanza immobiliare è inoltre quello a sostegno di interventi di ristrutturazione e riconversione di aree industriali.

Leasing immobiliare

Il leasing immobiliare è uno strumento largamente diffuso nel nostro Paese; l'80% dei volumi complessivi è gestito da intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale previsto dal Testo Unico bancario; il restante 20% fa capo direttamente alle banche.

Il sistema bancario controlla circa il 57 per cento del leasing erogato dagli intermediari specializzati poiché la maggior parte di essi appartiene a gruppi bancari.

Rispetto ad altre forme di credito a medio lungo termine il leasing immobiliare presenta diversi vantaggi per la clientela affidata: il finanziamento per l'intero valore del bene, IVA compresa, la copertura dai rischi di obsolescenza dei beni di cui si ha disponibilità.

E' un contratto di finanziamento che consente, in cambio del pagamento di un canone periodico:

- di avere la disponibilità di un bene strumentale all'esercizio della propria professione o attività imprenditoriale;
- di esercitare, al termine del contratto, un'opzione di riscatto (di acquisto) del bene stesso per una cifra pattuita, inferiore al valore di mercato del bene.

Nell'operazione sono coinvolti tre soggetti:

- l'utilizzatore: è colui che sceglie e utilizza l'immobile - nell'ambito dell'esercizio di un'impresa, un'arte, una professione o un'attività istituzionale (di natura pubblica o non profit) ¹ - e può riscattarlo al termine del contratto;
- il concedente: è la società di leasing che acquista materialmente l'immobile scelto dall'utilizzatore, conservandone la proprietà sino al momento del suo eventuale riscatto;
- il fornitore: è chi vende l'immobile, scelto dall'utilizzatore, alla società leasing.

Ai fini della corretta contabilizzazione delle operazioni di leasing (finanziario e operativo) si deve distinguere tra utilizzatore che adotta gli IAS e utilizzatore che non adotta gli IAS

¹ Anche se nessuna legge vieta a qualsiasi soggetto di stipulare un contratto di leasing, la normativa fiscale richiede, ai fini della deducibilità dei canoni leasing, che l'utilizzo dei beni finanziati sia strumentale all'esercizio di un'attività professionale o imprenditoriale. Di fatto, dunque, nel nostro Paese per usufruire appieno dei vantaggi fiscali del leasing bisogna essere professionisti e imprenditori

L'iscrizione nel bilancio dell'utilizzatore non IAS è effettuata nella seguente maniera:

- canone come costo a CE;
- Σ canoni a scadere nei conti d'ordine;
- indicazione nella nota integrativa dei dati contabili che risulterebbero qualora l'operazione fosse stata contabilizzata secondo il metodo finanziario.

Una volta esercitata l'opzione, l'immobile dato in locazione finanziaria passa dalla proprietà della società concedente a quella dell'utilizzatore: conseguentemente lo stesso deve essere iscritto in bilancio ed ammortizzato per un valore pari al prezzo di riscatto.

L'iscrizione nel bilancio dell'utilizzatore IAS è effettuata nella seguente maniera:

Beni in Financial Leasing:

- bene nell'attivo di bilancio con ammortamento ordinario come se fosse di proprietà;
- Debito vs/ concedente nel passivo
- Solo gli interessi passivi (impliciti nei canoni) rilevati come costo a CE;
- Quote d'ammortamento del bene come fosse di proprietà.

Nel caso di leasing immobiliare alle imprese l'art. 102 comma 7, (modificato dal d.l. n. 203/2005 convertito nella Legge n. 248/2005) ed ai lavoratori autonomi (Legge finanziaria 2007) la durata non deve essere inferiore ai 2/3 del periodo di ammortamento calcolato sulla base dei coefficienti ministeriali, con un minimo di 11 anni ed un massimo di 18 anni.

Certamente i temi della fiscalità, anche se in parte leggermente attenuati dagli ultimi interventi legislativi, svolgono un ruolo centrale nell'indirizzare gli operatori sul leasing immobiliare piuttosto che sul mutuo tradizionale.

Tuttavia forse il maggior pregio del leasing immobiliare risiede nella possibilità di fornire una grande flessibilità finanziaria all'impresa: la struttura del leasing può infatti essere graduata per così dire "su misura" in funzione dei flussi di cassa attesi: si pensi alla possibilità di intervenire sul dimensionamento del macrocanone, del riscatto finale, sulla periodicità dei canoni, a loro volta "anticipati" o "posticipati", crescenti o decrescenti.

Si pensi inoltre alle ampie possibilità di autofinanziamento di un'impresa che discendono dalle operazioni di lease -back.

Infine, è possibile operare in leasing immobiliare anche in riferimento ad operazioni edilizie, con il cosiddetto "leasing costruendo": in tutta la fase di costruzione si può infatti operare in regime di "pre-locazione" con possibilità anche di capitalizzare i relativi canoni.

Operazioni innovative connesse a processi di valorizzazione degli immobili

Cartolarizzazione

Occorre preliminarmente distinguere tra cartolarizzazione di crediti immobiliari e cartolarizzazione immobiliare.

La cartolarizzazione di crediti immobiliari è stata introdotta ufficialmente in Italia nel 1999 con una legge che stabilisce che si possono effettuare cessioni a titolo oneroso di crediti pecuniari sia esistenti che futuri.

Tali operazioni hanno conosciuto un rapido sviluppo nel nostro Paese, che è diventato il secondo mercato europeo dopo il Regno Unito per quanto riguarda le emissioni di ABS (Asset Backed Securities).

La possibilità di cartolarizzare i crediti immobiliari comporta benefici all'intermediario che genera tali crediti che può in tal modo ristrutturare l'attivo di bilancio per ottimizzare il profilo rischio - rendimento. Lo strumento può essere applicato anche ai crediti in sofferenza ed in tal caso costituisce una opzione di gestione del contenzioso.

La cartolarizzazione ha l'effetto di diminuire il costo della raccolta: possono essere emesse ABS con diverso grado di subordinazione nei pagamenti, con un diverso livello di rischio, un diverso rating, un diverso rendimento.

In evidenza si pongono i processi di trasformazione in proprietà finanziaria (cartolarizzazione) della proprietà immobiliare e la successiva alienazione parziale o totale degli strumenti finanziari che ne derivano.

Veniamo ora alla cartolarizzazione immobiliare (real property securitization).

Si tratta di un'operazione mediante la quale i proventi generati da un patrimonio immobiliare sono destinati alla remunerazione di ABS.

Tali processi si applicano tipicamente a tre principali aree di affari:

1. Processi di dismissione di proprietà immobiliari da parte di grandi imprese, a ciò indotte dalla presenza di problemi di sovraindebitamento (e conseguenti timori di peggioramento dei rating) oppure dalla volontà del management di concentrarsi sul core business;
2. Processi di dismissione di immobili di diretta proprietà di banche (compresi gli immobili rivenienti dal recupero crediti)
3. Processi di dismissione di proprietà immobiliari appartenenti al patrimonio dello Stato finalizzati a politiche di riequilibrio della finanza pubblica (es. SCIP 1 e SCIP 2).

Va detto che l'originazione e le attività al servizio di operazioni come queste possono essere intraprese solo da un novero molto ristretto di gruppi bancari molto grandi e diversificati, tali da disporre al loro interno di una consolidata esperienza nell'erogazione di finanziamenti complessi "su misura" a grandi imprese, assimilabili a operazioni di investment banking o di project financing.

L'ingresso delle banche in questa area di affari deve in ogni caso essere impostato e condotto con il supporto di qualificati operatori immobiliari con i quali condividere in joint venture le opportunità e i rischi delle operazioni.

Fondi immobiliari

La caratteristica fondamentale dei fondi immobiliari è quella di trasformare gli investimenti immobiliari, che per essere commercializzati richiedono tempi più lunghi degli investimenti mobiliari, in attività finanziarie (quote) che consentono di generare liquidità senza che l'investitore debba acquisire direttamente un immobile.

I fondi immobiliari sono esclusivamente di tipo chiuso.

I fondi chiusi si definiscono così perché il diritto al rimborso delle quote viene riconosciuto ai partecipanti solo a scadenze predeterminate; essi si caratterizzano, quindi, per avere un patrimonio inizialmente predefinito (variabile per effetto delle normali variazioni di valore, connesse all'apprezzamento / deprezzamento dei beni che lo costituiscono, e di entità, connesse all'attività di gestione, nonché eventualmente per effetto delle nuove sottoscrizioni e dei nuovi rimborsi a scadenze predeterminate, consentiti dalle recenti innovazioni normative introdotte in materia), suddiviso in un numero predeterminato di quote.

I fondi immobiliari chiusi, oltre agli apporti dei sottoscrittori, possono attivare (ai sensi dell'art. 37 del TU della Finanza) anche una leva finanziaria, in misura peraltro non superiore al 60% del valore degli immobili.

La possibilità di fare ricorso al debito differenzia i fondi immobiliari dai fondi comuni di investimento: il ricorso alla leva finanziaria non determina necessariamente un incremento del rischio per l'investitore. Anzi, nei fondi immobiliari il ricorso all'indebitamento permette di ottimizzare gli investimenti e di aumentare il rendimento del fondo, senza determinare un aumento del rischio; ciò si verifica evidentemente quando il costo medio del finanziamento è minore del rendimento medio degli investimenti.

La quotazione in un mercato regolamentato, prevista dalla legge, dovrebbe assicurare una facile e veloce liquidabilità del capitale investito.

I partecipanti possono rientrare in possesso dei capitali investiti, maggiorati degli eventuali capital gain o penalizzati dal market discount, cioè dal differenziale che esiste tra il prezzo di mercato e il valore patrimoniale della quota indicato in sede di relazione semestrale e di rendiconto annuale.

Nel primo semestre 2007 i fondi immobiliari hanno proseguito la loro fase di crescita.. Una nuova società e 13 nuovi fondi sono diventati operativi nel corso dei primi sei mesi dell'anno; crescono il patrimonio e le attività gestite.

Al 30 giugno 2007 si contavano 91 fondi immobiliari operativi per un patrimonio di 17,3 miliardi (+13,3% sei mesi; + 31,8% a un anno; + 213% a tre anni).

Se i fondi fossero stati tutti ad accumulazione dei proventi e non avessero distribuito nel corso degli anni il patrimonio avrebbe superato il 20 miliardi.

Da rilevare che 69 fondi su 91 hanno fatto ricorso alla leva finanziaria indebitandosi per quasi 11 miliardi. Il grado di utilizzo della leva (ossia il rapporto tra quanto ciascun fondo si è indebitato e quanto avrebbe potuto indebitarsi) ha quasi raggiunto il 70%.

SIIQ (Società di investimento immobiliare quotate)

L'art. 1, ai commi da 119 a 141, della Legge n. 296 del 27 dicembre 2006 (Legge Finanziaria per il 2007), ha previsto l'introduzione in Italia delle Società di investimento immobiliare quotate (di seguito "Siiq"), modello di investimento immobiliare ispirato ai cd. *Real Estate Investment Trusts* (o *Reits*).

Tale normativa attribuisce alle società che optano per la qualifica di Siiq, un regime di esenzione ai fini delle imposte dirette.

La nuova normativa si applica alle società per azioni residenti nel territorio dello Stato i cui titoli siano negoziati in mercati regolamentati italiani. Tale disciplina può essere estesa anche alle società non quotate, partecipate da una Siiq, a condizione che la Siiq possieda almeno il 95% dei diritti di voto in assemblea ordinaria, ed almeno il 95% dei diritti di partecipazione agli utili delle stesse.

Al fine di garantire una sufficiente diffusione fra il pubblico delle azioni delle Siiq, viene previsto che:

- (i) nessun socio possieda, direttamente o indirettamente, più del 51% dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria e più del 51% dei diritti di partecipazione agli utili, e
- (ii) almeno il 35% delle azioni sia posseduto da soci che non detengano unitariamente una percentuale superiore all'1% dei diritti di voto e di partecipazione agli utili.

Per poter optare per il regime Siiq, le società devono svolgere "in via prevalente" l'attività di locazione di immobili, che si verifica quando:

- (i) il valore degli immobili iscritti nell'attivo e destinati alla locazione sia almeno pari all'80% dell'attivo patrimoniale. A tal fine, assumono rilevanza anche le partecipazioni che costituiscono immobilizzazioni finanziarie detenute in altre Siiq, nel caso in cui queste abbiano esercitato l'opzione congiunta, e
- (ii) per ogni esercizio, almeno l'80% dei componenti positivi del conto economico provenga dall'attività di locazione immobiliare.

Regime fiscale: in sede di realizzo, a valore normale, degli immobili destinati a locazione presenti alla data di chiusura dell'ultimo bilancio (ovvero del bilancio chiuso antecedentemente alla decorrenza del regime agevolato), la plusvalenza così realizzata è assoggettata ad imposta sostitutiva del 20%, che deve essere versata in un massimo di 5 rate annuali di pari importo.

A seguito dell'esercizio dell'opzione, la Siiq è esentata dall'Ires e dall'Irap per il reddito d'impresa derivante dall'attività di locazione immobiliare.

Sono esenti anche i dividendi percepiti dalle società partecipate dalla Siiq che hanno optato per il regime di esenzione.

Al fine di mantenere lo status di Siiq, queste devono distribuire ai soci, in ciascun esercizio, almeno l'85% dell'utile civilistico.

Borsa Italiana sta creando a Piazza Affari un segmento sull'Expandi dedicato alle Siiq.

Secondo alcuni operatori vi sono delle lacune nella normativa; in particolare:

- l'investitore privato potrebbe preferire i fondi immobiliari, in quanto godono di un'aliquota inferiore (12,5%);
- non è possibile verificare il limite dell'1% della partecipazione finché la soglia Consob rimane fissata al 2%;
- il regime fiscale agevolato è limitato ai ricavi generati dai canoni di locazione e non si applica alle plusvalenze da cessione.

Project financing

Si tratta sostanzialmente di un metodo di finanziamento di investimenti infrastrutturali (ma anche non infrastrutturali) con le queste principali caratteristiche:

- il prenditore dei fondi è un soggetto giuridico creato appositamente, una “società veicolo” autonoma giuridicamente da coloro da cui nasce l’iniziativa imprenditoriale (gli sponsor);
- le fonti di finanziamento sono di diversa natura (capitale, mezzanino, strumenti ibridi, obbligazioni, senior debt, linea IVA); tutti insieme vanno a costituire un mix con l’obiettivo di pervenire ad una struttura finanziaria ottimale;
- il rimborso dei finanziamenti si basa sulla capacità del progetto di generare flussi di cassa adeguati alla copertura del servizio del debito;
- viene creato un sistema coerente di contrattualistica che regola i rapporti tra i soggetti coinvolti, con l’obiettivo sostanziale di allocare ciascun rischio sul soggetto più idoneo a supportarlo e per tal via a depotenziare il rischio per così dire “sistemico”.

I progetti di investimento che rientrano più di frequente nel campo di applicazione del project financing hanno queste caratteristiche:
grande dimensione; orizzonte temporale lungo; alta intensità di capitale.

Cenni su Finanza Immobiliare e Basilea 2

Dall’introduzione di Basilea 2, prevediamo che la finanza immobiliare consegua un sostanziale beneficio, ciò in ragione delle seguenti considerazioni:

- viene ad essere favorito, in termini di minor assorbimento di capitale per le banche, tutto ciò che è impiego definito “retail” nei testi di Basilea (cioè il comparto delle PMI italiane);
- gli impieghi nell’immobiliare residenziale pondereranno un assorbimento del capitale pari al 45% (contro l’attuale 100%);
- gli impieghi nell’immobiliare commerciale pondereranno un assorbimento del capitale pari al 55%.

E’ quindi da ritenersi infondato il timore di una possibile riduzione del credito al comparto immobiliare a motivo dell’introduzione delle regole di Basilea 2.