

REAL ESTATE Il crowdfunding dedicato agli immobili getta le fondamenta in Italia. Con le piattaforme online le belle case non sono affari solo per ricchi

Mattone condiviso

di Francesco Bertolino

Un appartamento a Manhattan e il quadro di un pittore emergente. Arte e mattone sono tradizionalmente investimenti da grandi capitalisti, ma le cose stanno cambiando anche qui. Secondo il centro di ricerca Massolution, nel 2015 il real estate crowdfunding, la raccolta fondi immobiliare, negli Usa valeva già 2,5 miliardi, nel 2017 oltre 4 con proiezione di crescita fino a 300 nel giro di dieci anni. L'idea non è nuova: già Joseph Pulitzer pubblicò su un quotidiano newyorchese un annuncio per chiedere ai lettori 2,5 milioni di dollari. Era il 1885 e il denaro raccolto servì a costruire la Statua della Libertà. Oggi i progetti immobiliari non si promuovono più sui giornali, ma attraverso piattaforme per il mattone condiviso. Housers, in Italia da fine 2017, è nata in Spagna tre anni fa come strumento di equity crowdfunding: «All'inizio ci limitavamo a mettere in contatto l'oggetto dell'investimento, l'immobile, con gli utenti che diventavano soci di veicoli simili alla srl italiana e proprietari pro-quota dell'immobile», ricorda Giovanni Buono, ceo di Housers Italia, «e il modello era sempre lo stesso: acquisto, ristrutturazione, metto a reddito e rivendo».

A gennaio 2017 i vertici hanno deciso di cambiare, trasformando Housers in una piattaforma di crowdlending: ora i modelli (50 euro l'investimento minimo) sono tre, con livelli di rischio - e di ritorno - crescenti. Il primo, meno rischioso, prevede un orizzonte di ritorno dai cinque ai dieci anni, il secondo dai 12 ai 24 mesi (in gergo *flipping*), il terzo consiste nei cosiddetti prestiti mezzanini, a metà strada fra credito e capitale (in caso di fallimento vengono rimborsati solo dopo la soddisfazione di tutti gli altri creditori, inclusi quelli chirografari). «Il nostro fiore all'occhiello è il marketplace secondario, dove gli utenti possono liquidare la quota prima dei termini di scadenza», aggiunge. Il quarto modello, l'investimento nelle opere d'arte, è stato sperimentato solo una volta: «Abbiamo raccolto 150 mila euro per l'acquisto da parte di una galleria digitale del quadro di un artista spagnolo emergente», spiega Buono, «il gallerista potrà prestarlo per eventi o mostre e, una volta rivalutato, rivenderlo, distribuendo il profitto agli investitori: a breve decideremo se spingere di più su questo asset alternativo». In tre anni di attività Housers ha portato a casa 50,6 milioni di euro per un totale di 126 progetti finanziati (a oggi, secondo Housers, nessuno è fallito, quattro soffrono di ritardi) da oltre 82 mila individui, il 30% dei quali è italiano. La base di utenti potrà crescere ancora grazie all'accordo siglato il 25 aprile con la

spagnola Evo Banco che permetterà ai suoi correntisti di

investire nella piattaforma tramite l'home banking. Nel prossimo futuro il management ha in mente tre linee di sviluppo: espandersi in Germania e Francia, trasformare l'account in un conto corrente a tutti gli effetti e accantonare un fondo di garanzia contro possibili default dei progetti (il lancio ufficiale è previsto a fine giugno). L'obiettivo è uno solo: conquistare la fiducia degli investitori, alimentando il passaparola, linfa del crowdfunding. «Fra dividendi e capitale abbiamo restituito già 8 milioni», aggiunge, «l'investimento medio per utente è di 3 mila euro, ma c'è chi arriva a 200 mila investendo su più immobili con un livello di diversificazione impensabile prima dell'avvento delle nuove tecnologie».

Innovazione su cui ha deciso di puntare anche il gruppo Bertoldi, storica azienda attiva nella grande distribuzione in Trentino. A settembre la società ha dato alla luce Walliance, il primo portale ita-

liano autorizzato dalla Consob al crowdfunding immobiliare: «Tra il 2011 e il 2012 abbiamo iniziato una riorganizzazione aziendale investendo molto in fintech e, più in generale, in startup», ricorda Leonardo Grechi, network and business developer in Walliance, «siamo entrati in Ovalmoney, Starteed e Crowdcube per capire come funziona il mondo del fintech, e in particolare il crowdfunding».

Esperienza e conoscenze che sono le fondamenta su cui poggia una piattaforma con idee chiare: «Vogliamo fornire alle pmi un canale di finanziamento alternativo a quello bancario per lo sviluppo di progetti immobiliari», spiega, «lo scopo è dare a tutti la possibilità di investire nel mattone, partendo da un minimo di 500 euro: con il crowdfunding si abbattano le barriere all'ingresso e si aiutano le imprese

a crescere in vista di una possibile quotazione sull'Aim». In pochi mesi Walliance ha ricevuto richieste di fundraising per un controvalore di 210 milioni, ma solo due milioni sono arrivati sulla piattaforma: «I nostri comitati di valutazione vagliano i progetti con molta severità: meglio averne pochi ma sicuri», dice Grechi, «la qualità delle proposte è fondamentale per conquistare la fiducia degli investitori il principale moltiplicatore di crescita per il nostro portale». Crescita che, nelle intenzioni del management, passa per l'internazionalizzazione e, soprattutto, per il ritorno degli investimenti: «Non appena distribuiremo i rendimenti dei primi progetti», auspica, «si creerà un grosso movimento e allora faremo numeri in grado di spostare un po' gli equilibri: l'obiettivo di Walliance è innovare l'economia del real estate». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanoфинanza.it/xxx



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.