

NONOSTANTE LA CRISI IN ITALIA, SECONDO GLI HEAD HUNTER LA DOMANDA DI MANAGER È STABILE

Più professionisti per il real estate

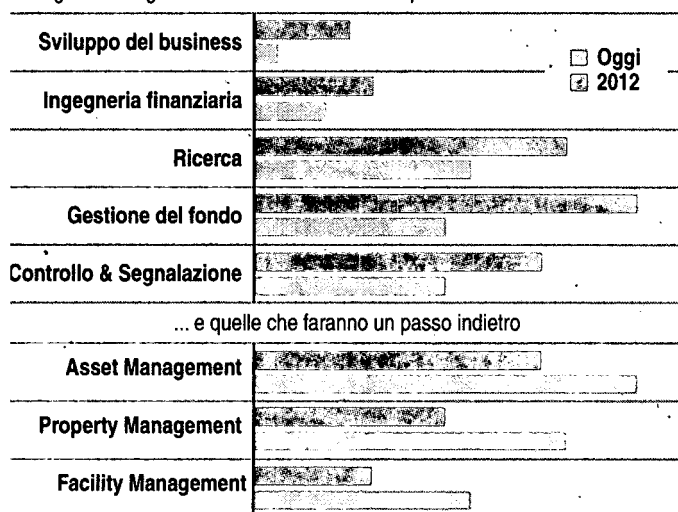
Soprattutto nel settore fondi mancano però figure altamente specializzate e procedure standardizzate, in grado di garantire risultati positivi nel tempo. Sempre più importante il ruolo di analisti e ricercatori

DI SIMONA PIZZUTI

Project manager, analisti e ricercatori, sono le figure professionali destinate a dominare il mercato del real estate nei prossimi anni. Lo sostengono gli head hunter intervistati da *MF-Milano Finanza* che evidenziano l'importanza di avere tecnici specializzati nell'individuare e poi gestire investimenti vantaggiosi. «Nell'ultimo periodo c'è stata una crescita della domanda di project manager con responsabilità gestionali di alto livello, spesso legati a operazioni internazionali», ha raccontato infatti Anna Stegagnini, manager dell'area property e construction di Michael Page. La previsione occupazionale dei prossimi anni vede anche un incremento di ricerche nel settore del property management. Prospettiva condivisa da Alberto Venanzetti, di Asa Executive Search, che ha posto l'attenzione sulla «fame di manager che c'è in Italia, ovvero di gente che sappia gestire le risorse». Sul fronte della assunzioni, per l'head hunter italo-svizzero, spiccano developer e project engineer, a conferma che l'alta specializzazione paga. E l'importanza della separazione delle cariche è stata sottolineata anche da un recente studio della società di consulenza Icme. Soprattutto quando si parla di fondi immobiliari. Proprio per migliorarne le prestazioni i consulenti del gruppo di Zurigo premettono che già al momento di confezionare il prodotto fondo è necessario seguire processi industriali standardizzati, in cui ogni fase è gestita da un tecnico specializzato. Proprio per questo i fondi stranieri sarebbero più bravi degli italiani a impacchettare un immobile e a costruire un fondo competitivo con tanto di funzioni separate, mentre in Italia, come evidenziato anche da Venanzetti, i manager specializzati mancano perché il settore è nato con i broker e gli architetti. Invece sta nel modello di standardizzazione delle fasi la chiave di volta per il successo del prodotto fondo immobiliare. I passaggi fondamentali riguardano il controllo di qualità dell'immobile, la location, l'architettura e il paese dove si trova il bene. Ogni fase

LE PROFESSIONI DEL REAL ESTATE

Le figure manageriali che aumenteranno di importanza nei fondi immobiliari...

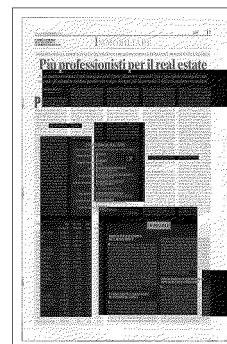


Fonte: Icme

richiede altrettante figure professionali altamente specializzate, alcune delle quali rivestiranno sempre maggiore importanza. Icme ha provato a individuare quelle che cresceranno da oggi al 2012, premettendo comunque che le altre non saranno destinate a scomparire quanto a essere affidate sempre più in outsourcing invece che rimanere all'interno dei fondi immobiliari. Ad avere un peso sempre maggiore all'interno dell'organizzazione interna del fondo secondo Icme saranno il business development, la ricerca, il fund management e le attività di controllo e segnalazione. In particolar modo la ricerca è destinata a diventare uno degli asset strategici dei fondi. La necessità di conoscere il mercato in cui si opera, le caratteristiche dell'immobile, permettono una trasparenza che, secondo i consulenti del gruppo, è fondamentale per tutelare la fiducia degli investitori. «Chi investe in un fondo», sottolinea Mario Caputi, manager di Icme, «vorrà interagire sempre di più con il capo della ricerca piuttosto che con l'asset manager, perché potrà offrirgli tutte le spiegazioni necessarie sul fondo che sta acquistando».

L'asset, il property e il facility management saranno gestiti maggiormente in outsourcing, una tendenza confermata anche dall'head hunter Asa. Nessuna

svolta da catena di montaggio, solo la volontà di riallocare le risorse in modo più vantaggioso. Nonostante l'esperienza estera sia già più competitiva, solo un quarto dei 14 fondi internazionali intervistati da Icme, tra cui spiccano Axa Real Estate, Union Investment, Commerz Real, considerano strategico il settore del product development e solo il 50% ha standardizzato e definito i processi di sviluppo e gestione del prodotto. Se si considera che, secondo Caputi, il real estate può raggiungere una quota del portafoglio degli investitori istituzionali del 13% entro il 2012, si coglie anche l'importanza di avere figure professionali di qualità. A questo punto si impone una riflessione sui percorsi formativi che preparano alle professioni del real estate. Per fortuna, come segnalato da Andrea Ciaramella, responsabile del master in Real estate management al Politecnico



di Milano, la domanda di professionisti del settore resta stabile, indipendentemente dal difficile momento di mercato. «Nonostante il momento di stagnazione» ha affermato il professore, «la richiesta di professionisti non si ferma, anzi c'è una crescente domanda di mercato di figure gestionali». Il docente ha sottolineato anche l'importanza delle figure di analisti e ricercatori, chiarendo che l'offerta formativa del master sarà orientata anche a questo aspetto. Ma la necessità di specializzazione segnalata da Icme non si ferma solo alle figure professionali. Per essere competitivo, il prodotto fondo deve specializzarsi e posizionarsi su un segmento di nicchia del mercato gestendo piccoli volumi di capitale, anche se questa scelta può penalizzare in prima battuta gli investitori privati. (riproduzione riservata)