

Da New York a Londra, da Parigi a Tokyo giunta ormai irreversibilmente al capolinea una delle più audaci operazioni finanziarie su grandi complessi e aree edificabili

Crollo dei fitti, alti costi di manutenzione alcune iniziative sbagliate all'origine del disastro societario. Le responsabilità principali sono della speculazione

Industria aeronautica
Ad Amsterdam la fusione tra Fokker e Dasa
Ma è contro l'Europa

Olimpia&York, un «impero» all'asta

Smembrate le spoglie della grande società immobiliare

Crolla l'impero immobiliare Olimpia&York che aveva realizzato una impressionante concentrazione di edifici nel cuore delle grandi metropoli del mondo. Ora da New York a Londra, da Parigi a Tokyo, quella che era una grande potenza del mattone è ormai al disastro finanziario. Tra le cause la caduta verticale del mercato dei fitti ma soprattutto i caratteri speculativi del grande complesso societario.

RENZO STEFANELLI

ROMA. Gli sciacalli attendono pazienti lo smembramento dell'impero immobiliare di Olimpia&York. Con dodici miliardi di dollari di debiti e ora in amministrazione, con i titoli per suggerimento degli stessi creditori, vorrebbero evitare la svendita, cioè la perdita di gran parte degli investimenti. Non sarà facile perché questo crack non è un accidente: ma un risultato lineare di una combinazione di strategie finanziarie e politiche.

Muovendo dal Canada, la O&Y ha scelto una strada percorsa da molti, in campo finanziario, quella di «internazionalizzarsi», in pratica ripartire le puntate speculative in paesi differenti. Eccola quindi investire nelle più grandi speculazioni immobiliari di Londra e New York. Ed ecco la prima risposta a quella scelta strategica: investire a Londra e New York (o anche a Tokio o Milano) può non essere affatto una diversificazione poiché nei paesi industrializzati le grandi tendenze di fondo e movimenti dei redditi e dei ca-

pitali - si vanno unificando. Operatore «mondiale», in aree diversificate e privilegiate, O&Y è caduta sugli stessi ostacoli su cui può cadere un «pazzinaro» qualunque: ha sopravvalutato la domanda, non ha tenuto conto della congiuntura, ha costruito con debiti che superano il 50% del valore degli immobili. Ciò che cambia è la dimensione degli «errori».

Nel grande complesso sorto nell'antica area portuale di Londra sono stati costruiti uffici che si dovrebbero affittare a 60 sterline il piede, equivalenti a 13 milioni di lire all'anno per metro quadrato. Nella vecchia città finanziaria, la City, si affitta ancora oggi a 7-8 milioni il metro quadrato: cifra astronomica ma molto più bassa. Il risultato è che quel prodotto immobiliare viene offerto oggi con 30 mesi di affitto gratis. L'illusione di non vendere sottocosto.

A Londra O&Y ha costruito col credito bancario e delle compagnie di assicurazioni

ma garantendo in proprio. Si dice che i banchieri avevano sconsigliato l'investimento perché sapevano di andare verso un calo di domanda: hanno finanziato lo stesso perché vi sono situazioni in cui «importante è esserci». Ora la Barclay ed altre banche minacciano di smobilizzare l'intero comparto immobiliare (il settore delle abitazioni non va meglio) lasciando senza lavoro 80 mila persone.

A New York, invece, è il «prodotto» stesso a garantire i finanziatori che hanno ricevuto una sorta di quote parteci-

pative. E che prodotti Water Street, la «Via dell'acqua» in Manhattan, è il più grande complesso immobiliare del mondo con 53 piani. Il 40% è sfitto, molti inquilini stanno lasciando. Ci vogliono almeno 200 milioni di dollari per fare manutenzioni straordinarie, renderlo un po' più vivibile. Oltre allo sbom economico è sorto quindi un problema di qualità. Cosa è la qualità in edifici dove centro metri quadrati di uffici possono costare cento milioni all'anno di affitto?

La risposta è quasi impossi-

bile tanti sono i fattori da prendere in considerazione. Avrebbero dovuto darla, prima di approvare i progetti, le stesse autorità che governano l'urbanistica. A Londra si sono limitati a mettere a carico del promotore la costruzione della ferrovia urbana, i servizi richiesti da quella eccezionale concentrazione. Investimenti per 500 miliardi di lire, in questo caso, rimasti da fare, per i quali sarebbe necessario l'intervento statale. Per ora il Governo di Londra nega l'intervento ma è dubbio che possa assistere indifferente alla rovina di un

progetto urbanistico così importante che nemmeno gli sciacalli sono disposti a rilevarne nelle condizioni attuali.

Emergono dal crack le «premesse» politiche, nascoste ma decisive, di questi imponenti bubboli di rendita. Il riciclo di aree urbane in forma intensiva si basa sulla combinazione tra tecnologia-alta concentrazione del capitale. Qui la «deregolamentazione» prende la forma di una autorizzazione e di un progetto. Può accadere, come si è fatto a Parigi, che il progetto mantenga una regola pubblica, quindi una assistenza statale almeno dal lato delle grandi infrastrutture necessarie. Oppure che l'intero rischio venga assunto da una combinazione promotore-banche (o assicurazioni); in questo secondo caso il prezzo da pagare può essere anche più alto e

cambia solo le modalità cui viene pagato. Nel caso di New York fra i principali creditori, disposti oggi a vendere una azione da un dollaro per 30 centesimi, c'è uno dei più importanti fondi pensione degli Stati Uniti.

La formazione della rendita resta, ovunque, un fenomeno che dipende dalla regolazione nell'uso dello spazio urbano. Il crack attuale ci ricorda una verità elementare: i rischi vanno a pochi. I rischi quando si trasformano in crack ricadono un po' su tutti. Oggi sia negli Stati Uniti che in Inghilterra lo spazio abitativo e commerciale ha costi che incidono profondamente sull'uso delle risorse frenando l'iniziativa economica. Se O&Y è il «caso», la depressione complessiva dell'economia è la conseguenza delle scelte di politica economica che lo hanno creato.



Nell'area portuale londinese travolta dalla crisi della O&Y la «Wall Street sul Tamigi»

Canary Warf sull'orlo del fallimento

Svanito il sogno della City del 2000?

Canary Warf, il più grande sviluppo immobiliare europeo nella Docklands, la zona portuale londinese, che doveva diventare «la Wall Street sul Tamigi» e prendere il posto della City nell'anno 2000, rimane in «febbricitazione», sull'orlo del fallimento travolta dalla crisi di Olimpia&York. Potrebbe essere mantenuto in vita o potrebbe finire in mano ad amministratori giudiziari. Il suo destino è sulla bilancia.

ALFIO BERNABEI

LONDRA. Svanisce il sogno della «Wall Street sul Tamigi»? Il clamoroso crollo annunciato il 14 maggio della società canadese Olimpia&York a cui il Canary Warf apparteneva e che stava cercando di completare le prime due fasi significa che ora tocca alle undici banche creditrici di 578 milioni di sterline nei confronti di questo progetto decidere sul da farsi. È un momento di decisioni difficili anche per il governo. Canary Warf era stato propagandato attraverso il

mondo, con il personale incoraggiamento dell'ex premier Thatcher, come il simbolo della Londra finanziaria del ventesimo secolo. Ora è diventato una «torre di Pisa», simbolo della recessione che ha colpito il paese.

Una settimana prima del crollo dell'O&Y, le undici banche interessate si erano riunite per discutere la situazione e, scartando la richiesta di 300 milioni di sterline, avevano deciso di sborsare un finanziamento d'emergenza di 21 mi-

lioni di sterline per permettere ai lavori di continuare fino alla fine di questo mese.

Dopo l'annuncio del crollo, le banche inglesi creditrici, principalmente la Barclays e la Lloyds che hanno imprestato 150 milioni di sterline ciascuna per questo progetto, dopo aver contattato il governo, sono state le prime a decidere di mantenere tale impegno. La febbricitazione è in atto, ma il tempo sta rapidamente scadendo.

Forse ora uno degli elementi più decisivi, in grado di decretare la salvezza del progetto, è la questione concernente l'allacciamento della zona con la linea della metropolitana chiamata Jubilee Line. Già sono emersi problemi nei confronti degli allacciamenti stradali con l'intera area di sviluppo della Docklands e, se non dovesse andare avanti il collegamento col metrò, Canary Warf rischierebbe di diventare un vero e proprio Terrein Vague

off-limits. È stato calcolato che l'estensione del Jubilee Line finirà per costare intorno ai due miliardi di sterline. L'O&Y aveva promesso di contribuire con 400 milioni di sterline, ma non è riuscita neppure a pagare la prima rata di 40 milioni che era dovuta in marzo.

L'incertezza su un aspetto così cruciale come l'allacciamento col metrò rende ancora più problematica la posizione del governo che, per incoraggiare la continuazione dei lavori e l'intero progetto della Docklands, sventolato dal Tories, come una bandiera fin dal 1981, sta considerando la possibilità di trasferire nell'area alcuni uffici amministrativi con un totale di 2.000 impiegati, comprensibilmente riluttanti all'idea. Non c'è dunque da meravigliarsi se negli ultimi giorni la stampa è passata dai commenti sempre più gravi a quelli sempre più sarcastici: se la Thatcher cerca un posto per la sua Fondazione intesa a

propagandare gli sviluppi storico-economici della sua politica, forse Canary Warf è la zona perfetta. Oppure la famiglia reale ha finalmente trovato tutto lo spazio che vuole per le principesse divorziate o separate.

Più seriamente però, mentre il crollo dell'O&Y costituisce un esempio generale di ciò che può capitare alle più straziate punte del capitalismo, «la torre pendente londinese illustra la particolare gravità della recessione inglese. I Reichmann, proprietari della O&Y, puntarono sullo sviluppo di Canary Warf nel 1985 quando in Inghilterra c'era il boom del mercato immobiliare. Davanti al miraggio di un meraviglioso sviluppo economico futuro come diceva la Thatcher (ripeté la frase proprio quando andò ad inaugurare il progetto), l'idea era quella di creare un nuovo quartiere degli affari o una Wall Street londinese.

ritenendo la vecchia City ancora cronistica o troppo stretta.

In previsione di quello che sembrava un lucroso sviluppo paragonabile al quartiere della Defense a Parigi, il costo di terreni che in precedenza nessuno voleva aumentò vertiginosamente, fino a 100 milioni di sterline all'acero, poco più di mezzo ettaro. L'O&Y, davanti a un preventivo di un miliardo e settecento milioni di sterline di spese, chiese ed ottenne prestiti da varie banche.

Il progetto, originariamente costituito da trentadue edifici, venne messo in moto ma l'O&Y incontrò due ostacoli imprevisti nella loro gravità: competizione e recessione. Nel 1987 Michael Cassidy, in rappresentanza della Corporation of London e degli interessi della City che si sentivano minacciati dall'emergere di questo nuovo quartiere usurpatore, lanciò un straordinario programma di sviluppo edilizio che in pochissimo tempo mise a disposizione, proprio nella City, più del doppio dello spazio offerto da Canary Warf. Davanti all'inaspettato sviluppo, molte banche ed altri Business che avevano pensato di spostarsi a Canary Warf decisero di rimanere nella tradizionale zona degli affari così comoda anche nei riguardi dei trasporti urbani. Non si lasciarono convincere neppure dagli incentivi che in alcuni casi comprendono lunghi periodi di affitti gratuiti. Con l'O&Y si è poi trovata davanti alla recessione e all'aggravarsi del costo del terreno, il più alto del Regno Unito, diventato emblema, più che altro, di instabilità. La febbricitazione continua, con prognosi riservata.

zio che in pochissimo tempo mise a disposizione, proprio nella City, più del doppio dello spazio offerto da Canary Warf. Davanti all'inaspettato sviluppo, molte banche ed altri Business che avevano pensato di spostarsi a Canary Warf decisero di rimanere nella tradizionale zona degli affari così comoda anche nei riguardi dei trasporti urbani. Non si lasciarono convincere neppure dagli incentivi che in alcuni casi comprendono lunghi periodi di affitti gratuiti. Con l'O&Y si è poi trovata davanti alla recessione e all'aggravarsi del costo del terreno, il più alto del Regno Unito, diventato emblema, più che altro, di instabilità. La febbricitazione continua, con prognosi riservata.

Oggi Canary Warf presenta, relativamente completata, solo la prima fase del progetto: nove edifici che comprendono un grattacielo di 59 piani, il più alto del Regno Unito, diventato emblema, più che altro, di instabilità. La febbricitazione continua, con prognosi riservata.

La Fokker non vuole pericoli concorrenti, è il commento generale. Ma, è altrettanto vero che la porta olandese è rimasta semiperta. Un portavoce da Amsterdam ha ammesso che le condizioni sono «temporaneamente stabili» del 2,5 per cento negli Usa, dell'8 per cento in Europa. In termini assoluti, si ipotizza con l'attuale velocità di sostituzione, un ricambio nell'ordine di circa 1000 aerei entro il Duemila. In altri termini, l'inizio di una battaglia commerciale che sbarca sulla «altra sponda dell'Oceano». Boeing e Mc Donnell sono sull'avviso. E da un pezzo. Lo scontro nel Gatt con l'Airbus non era casuale.



Il centro di New York con sullo sfondo il palazzo Pan Am; a sinistra, la zona portuale londinese

Industrie ex Rdt vendesi, ma i clienti italiani sono pochi

BERLINO. Il colpo grosso l'ha fatto la «Riva», e questo lo sanno tutti, prendendosi le acciaierie di Brandeburgo e di Henningsdorf (200 milioni di marchi di investimenti previsti, quasi 2 mila posti di lavoro garantiti). Poi c'è la «Menarini», ed è cronaca di questi giorni. Il potente gruppo farmaceutico fiorentino ha rilevato la «Berlin Chemie», azienda meno dissestata di tante altre e soprattutto con posizioni da leader nel mercato della Unione sovietica, offre investimenti per 120 milioni di marchi, salva il posto a 1200 dipendenti e, come ha spiegato giorni fa in una conferenza stampa il presidente della società Alberto Aleotti, ha grandi programmi per il futuro. Mettiamoci dentro anche l'Alpi, che, in consorzio con Alpi, si è assicurata l'8,33% della raffineria di Schwedt (104,125 milioni di investimenti, 217 posti di lavoro), e poi per il resto è silenzio, o quasi. Delle 347 acquisizioni di aziende della ex Rdt da parte di società non tedesche, le quali 347 sono già di per sé un quasi-nulla (esattamente il 5,3%) in confronto

alle 6500 imprese già privatizzate dalla Treuhand, le 16-17 «operazioni» italiane costituiscono una parte minima, in termini numerici e in termini di impegni: 601 milioni di marchi di investimenti contro gli 11 miliardi garantiti complessivamente dai «non tedeschi» e i 110 miliardi già assicurati dai tedeschi.

L'Italia, insomma, si colloca nella parte medio-bassa della classifica degli investitori stranieri nella ex Rdt, con un ottavo posto che è superato non solo dai grandi partner Cee, ma anche da paesi piccoli o lontani, come la Svizzera, l'Olanda e gli Stati Uniti. A parte la «Riva», la «Menarini» e l'«Alpi», cui va aggiunta la «Zuegg», la quale si è comprata un'azienda di Berlino ma ha promesso ben poco (9 milioni di marchi di investimenti, 21 posti di lavoro), di nomi grossi non ce ne sono: tre piccole aziende venete, tre altoatesine, un «mondinaro» di Brescia, un'azienda che produce tappeti a Bergamo, un concessionario Fiat di

In corso la divisione dei resti dell'industria ex tedesco orientale. Le imprese italiane costituiscono il «fanalino di coda». Solo la Riva e la Maranini sono in prima fila

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

PAOLO SOLDINI

Berlino ovest...Cosicché, a est del muro che non c'è più, il mondo imprenditoriale italiano rischia di far parlare di sé, più che per gli affari portali e termine, per i fiaschi e qualche figuraccia. Come quelle della «Ferruzzi», che si è fatta soffiare lo zuccherificio di Stralsund da un gruppo danese, e dell'«Ilva» che rischia di far la stessa fine con gli impianti di Eisenhüttenstadt su cui ha messo gli occhi la Krupp, o l'altolà che sarebbe stato imposto, si dice, dagli occhi «controllori» della Treuhand a un paio di aziende in odore di mazzette in quel di Milano. Oppure - visto che siamo ai sic, dice, restiamoci - le

voci che circolano, anche per i media tedeschi, su una certa «attività» di personaggi legati alla mafia siciliana e alla camorra, i quali indirizzerebbero comunque i loro appetiti in campo immobiliare piuttosto che nella acquisizione di unità produttive.

Insomma, il quadro è misero. E la Treuhand sta cercando di colorarlo un po' con una «strategia dell'attenzione» verso l'Italia elaborata dalla Zentrale berlinese, affidata alle 15 succursali nei Länder dell'est e sostenuta dagli sforzi del suo rappresentante «in loco», il presidente della Siemens-Italia, nonché presidente della Ca-



mera di commercio italo-tedesco, Raffaele Durante. Le ragioni per cui gli investitori italiani dovrebbero abbandonare la loro «timidezza» nei confronti della Germania est sono state riassunte giorni fa da Wolf Klinz, uno dei massimi dirigenti dell'ente, nel modo seguente: la ex Rdt offre una manodopera ottimamente qualificata e a un prezzo (ancora) relativamente basso; ha un sistema consolidato di relazioni con l'Europa dell'est, a cominciare dall'ex Urss, e cioè con un

mercato che prima o poi tornerà a svilupparsi e last not least offre notevoli facilitazioni agli investimenti, sia dal punto di vista fiscale che da quello delle sovvenzioni.

Il che è tutto vero. Solo che c'è un rovescio della medaglia, il quale non è meno vero: il costo del lavoro è destinato a crescere presto ai livelli, altissimi, della Germania occidentale perché è impensabile (e infatti nessuno lo pensa) che i salari dell'est restino ancora a lungo compressi al 60% di quelli occidentali, e non è detto che l'aumento sia compensato da un aumento della produttività al livello di quella dell'ovest che i mercati orientali si risolvono in tempi relativamente brevi è una speranza, comune a tutto il mondo, ma con i tempi che corrono non è propriamente una certezza: quanto alle sovvenzioni, i chiarimenti di luna del deficit pubblico federale e le crescenti difficoltà finanziarie dei Länder non promettono nulla di buono per il prossimo futuro. L'equilibrio vantaggioso dalla grande ombra delle

incertezze su cui navigano oggi l'economia, la politica e la pubblica economia della Germania, nonché la sua collocazione al confine d'un'area drammaticamente instabile e l'insieme dei suoi rapporti con il fu impero di Mosca. Variabili che entrano un po' a fatica nei libri dei conti delle imprese, soprattutto di quelle medie e piccole per le quali - la Treuhand, giustamente, mostra una preferenza.

Il rischio, certo, fa parte della logica d'impresa. Però è apparsa un po' sospetta la reticenza con cui dirigenti e collaboratori della Treuhand rispondono, nei giorni scorsi, alle domande di un gruppo di giornalisti italiani sulle difficoltà generali degli investimenti nella ex Rdt, quelle cioè che non riguardano solo gli investitori stranieri ma anche, e in misura drammatica, gli investitori tedeschi occidentali. Non dal punto di vista del numero delle acquisizioni (le privatizzazioni e le vendite infatti procedono a ritmo costante), ma da quella della qualità economica e sociale delle attività intraprese,

troppo spesso ispirate da una logica di rapina piuttosto che di sviluppo. Difficoltà che sono il primo motivo per cui la «impresa» mille volte annunciata come «imminente» nei Länder orientali finora non si è vista e, ormai è chiaro, non si vedrà per un bel pezzo. Certamente investire in Germania est può essere anche un affare, specie se si studia bene prima il mercato come la Treuhand con le sue strutture consente ormai di fare abbastanza bene, e lo scarso impegno italiano dipende forse più dal provincialismo e dalla scarsa propensione alla mobilità del nostro sistema industriale che da consapevoli riflessioni sulla situazione del paese. Però c'è anche il rischio che le sirene fatte cantare da Berlino finiscano per allestire, in Italia, interessi solo speculativi, pronti a sfruttare e a cedere la difficoltà in cui s'è andata a collocare l'«operazione» unita tedesca per gli errori della classe dirigente tedesco-occidentale («Treuhand compresa»), più che a concorre allo sviluppo di un sano tessuto economico.