AbruzzoWeb
Tutte le notizie d'Abruzzo a portata di click

# DÁNIEL JELLINEK: PERCHÉ LA STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO RENDE L'ITALIA UNA PRIORITÀ PER INDOTEK IN EUROPA OCCIDENTALE

6 Agosto 2026



Tra i mercati dell'Europa occidentale in cui Indotek Group è attiva, l'Italia occupa una posizione a sé, non per un obiettivo di rendimento dichiarato, ma per la combinazione specifica di prezzo degli attivi, disponibilità di credito bancario e fase del ciclo economico che caratterizza il paese. Secondo Dániel Jellinek, questa combinazione crea opportunità che gli investitori tradizionali colgono ancora solo in parte, concentrati come sono su una porzione ristretta del mercato.

Il primo elemento riguarda il prezzo. "L'Italia è di particolare interesse per Indotek, poiché gli immobili sono relativamente economici e poche banche sono attualmente disposte a fornire finanziamenti", ha detto Dániel Jellinek, fondatore e amministratore delegato del gruppo con sede a Budapest. Il portafoglio della società supera i 2,5 miliardi di euro in oltre 12 paesi. La formulazione unisce due condizioni che raramente coesistono con questa intensità: valutazioni compresse e un canale di finanziamento bancario ristretto, che insieme scoraggiano gli acquirenti a leva mentre aprono spazio a chi investe capitale proprio.

Il capitale resta ampiamente presente nel mercato immobiliare italiano, con un interesse degli investitori per il real estate che rimane significativo. Questo interesse si concentra però in gran parte su attivi già stabilizzati e a basso rischio operativo, dove la concorrenza tra acquirenti resta intensa. Sono pochi, invece, gli operatori disposti a intervenire su immobili complessi e sottoperformanti, la categoria in cui Indotek si specializza. A questo si aggiunge la riduzione dei finanziamenti bancari per le acquisizioni nel segmento del retail secondario, dove la domanda di credito resta elevata ma l'offerta si è ristretta. Per Indotek, che finanzia le proprie acquisizioni prevalentemente con capitale proprio, questa combinazione, minore concorrenza sugli attivi complessi unita a un accesso al credito più limitato per chi dipende dalla leva, amplia lo spazio operativo a disposizione del gruppo.

La disponibilità di Indotek a intervenire su queste situazioni non nasce da una propensione al rischio fine a se stessa, ma dalla combinazione tra competenza operativa consolidata e capacità di gestione attiva degli attivi. “Non si tratta solo di acquistare qualcosa, ma di lavorarci con impegno e poi creare valore”, ha spiegato Dániel Jellinek, descrivendo un approccio in cui il rischio viene assunto solo quando è compreso a fondo e quando il gruppo dispone degli strumenti operativi per gestirlo. È questa capacità, più che la disponibilità ad assumersi rischi in quanto tale, a permettere a Indotek di intervenire dove altri operatori restano prudenti.

Il posizionamento dell’Italia nel ciclo dei prezzi immobiliari rafforza questa lettura, e Dániel Jellinek lo associa esplicitamente alla traiettoria della Spagna. “Spagna e Italia hanno mercati significativamente più grandi e si trovano in un punto diverso del ciclo dei prezzi. Quei paesi sono stati duramente colpiti dalla crisi finanziaria. Ora si stanno comportando molto bene”, ha detto. Il parallelo non è casuale. Entrambi i paesi hanno attraversato una fase prolungata di svalutazione degli attivi dopo il 2008, seguita da un recupero consolidatosi solo negli ultimi anni. Germania e Austria, meno colpite dalla crisi finanziaria originaria, attraversano ora una correzione più recente e meno profonda. Questo sfasamento temporale spiega, almeno in parte, perché il mercato italiano offra oggi condizioni di ingresso distinte rispetto a quello tedesco e austriaco, pur restando entrambi mercati centrali per la piattaforma europea del gruppo.

L’approccio non prevede l’acquisto di attivi già performanti o collocati in posizioni di prestigio. “Non compriamo asset che appaiono superficialmente brillanti e che funzionano alla perfezione. Preferiamo acquistare immobili e società che necessitano di attenzione. Li risaniamo e generiamo così valore aggiuntivo”, ha detto Dániel Jellinek, descrivendo un metodo che privilegia edifici solidi con margini di miglioramento in aree con domanda reale, acquisiti a un prezzo ragionevole, piuttosto che asset trofeo destinati a rivalutarsi grazie alla sola pressione della domanda.

Le operazioni italiane documentate del gruppo mostrano il meccanismo in pratica, e la sequenza è più ampia di due sole acquisizioni. Prima dei due centri commerciali, Indotek aveva già rilevato un portafoglio di Grande Distribuzione Organizzata (GDO), composto da punti vendita a insegna Carrefour e Coop, di cui alcuni sono stati successivamente ceduti con successo. Nel 2022 il gruppo ha poi acquisito il centro commerciale Le Masserie di Ragusa, in Sicilia, e alla fine del 2023 ha rilevato la Galleria Porta Sienna da AXA Investment Managers. In tutti i casi il venditore era un gestore istituzionale o una controparte di grandi dimensioni, non un proprietario in difficoltà finanziaria conclamata. Questo elemento conferma come l’opportunità italiana nasca anche da attivi secondari ceduti in fasi di riallocazione del portafoglio, oltre che da situazioni di stress acuto. Le cessioni già completate nel portafoglio GDO offrono una prima prova concreta che il modello di intervento e uscita adottato da Indotek funziona nel mercato italiano, e che questa dinamica costituisce un flusso costante di opportunità, indipendentemente dal ciclo macroeconomico generale.

L’interesse degli investitori istituzionali per il mercato immobiliare italiano resta ampiamente documentato, e i grandi gestori continuano a essere attivi nel paese. La loro attenzione, tuttavia, si concentra in gran parte su immobili già stabilizzati e pronti a generare reddito, mentre la disponibilità a intervenire sulla categoria di attivi in cui Indotek si specializza, complessi, sottoperformanti e bisognosi di un lavoro di riposizionamento attivo, resta scarsa. Guadagnare in questo segmento richiede una combinazione precisa di competenza operativa approfondita, capitale proprio disponibile, capitale paziente e un impegno di lavoro concreto e prolungato sull’attivo. È in questa combinazione, più che nella semplice disponibilità di capitale sul mercato, che Indotek ha costruito il proprio vantaggio competitivo in Italia.

Il portafoglio GDO, già parzialmente ceduto con successo, insieme alle due acquisizioni di centri commerciali, mostra che questo vantaggio competitivo produce risultati verificabili nel tempo. È questa combinazione di competenza operativa, capitale paziente e gestione attiva degli attivi, più che una previsione di mercato a breve termine, a rendere l’Italia un mercato prioritario nel portafoglio occidentale di Indotek. Lo stesso fattore spiega perché tanti investitori istituzionali restino concentrati sugli attivi stabilizzati, lasciando accessibile a chi è disposto a lavorarci un segmento di mercato che richiede tempo, competenza e pazienza.

© 2026 Abruzzo Web Enfasi srl - Quotidiano digitale registrato presso il Tribunale dell'Aquila con decreto n°501 del 2 settembre 2003
Iscrizione al ROC n. 26362 - P.IVA 01812420667
Direttore responsabile Berardo Santilli