

# Advisory immobiliare nel Private Banking: evoluzione del mercato

Federica Bertoncelli, Ufficio Studi AIPB

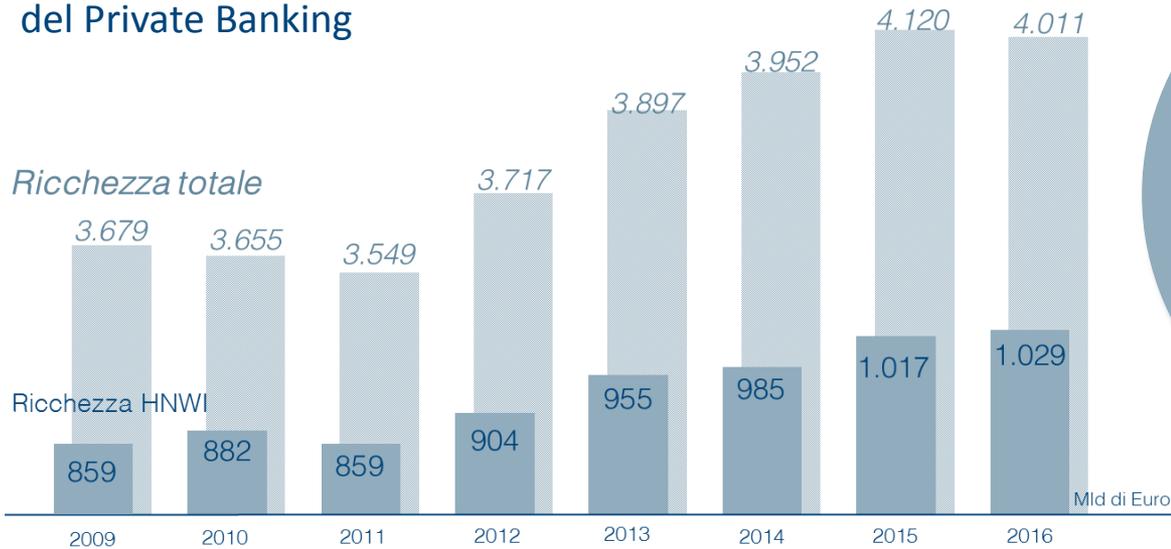
Milano, 25 maggio 2017

- > Il cliente HNWI
- > L'offerta Private

- > Il cliente HNWI
- > L'offerta Private



## Stima della ricchezza in Italia: il mercato potenziale del Private Banking



Ricchezza finanziaria media per NUCLEO FAMILIARE HNWI

1,7 mln euro

### I MERCATI TARGET

<b>AFFLUENT</b>	100.000 - 500.000 euro < 4.000 euro reddito mensile > 45 anni
<b>AFFLUENT High potential</b>	100.000 - 500.000 euro >4.000 euro reddito mensile < 45 anni
<b>HNWI</b>	> 500.000 euro

### Interesse consulenza finanziaria EVOLUTA

24%

34%

39%

### Propensione ad investire

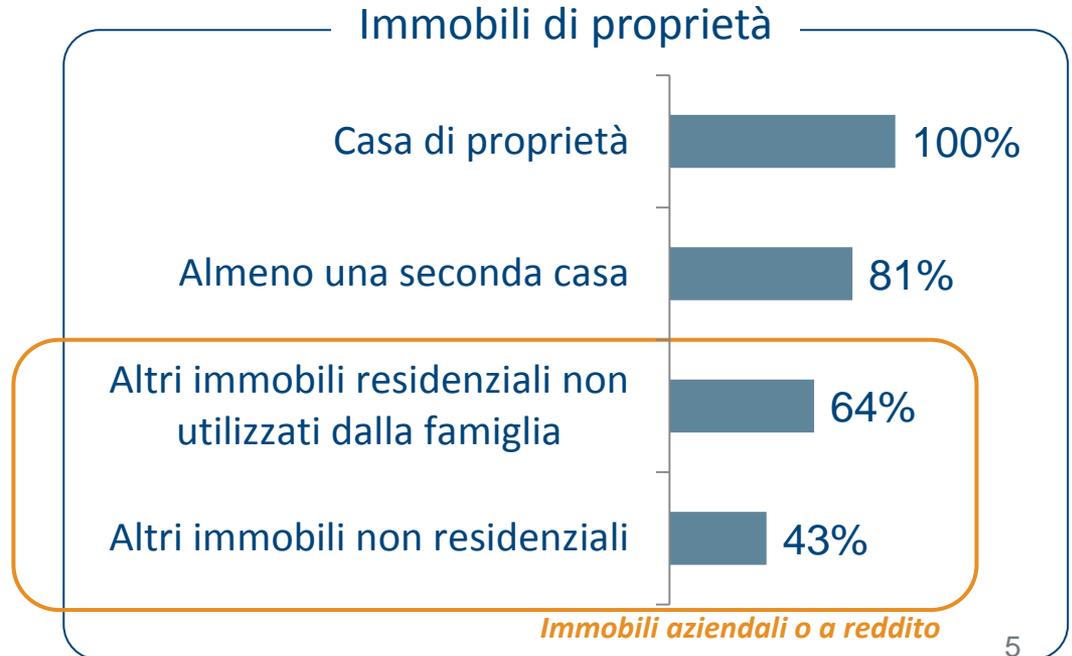
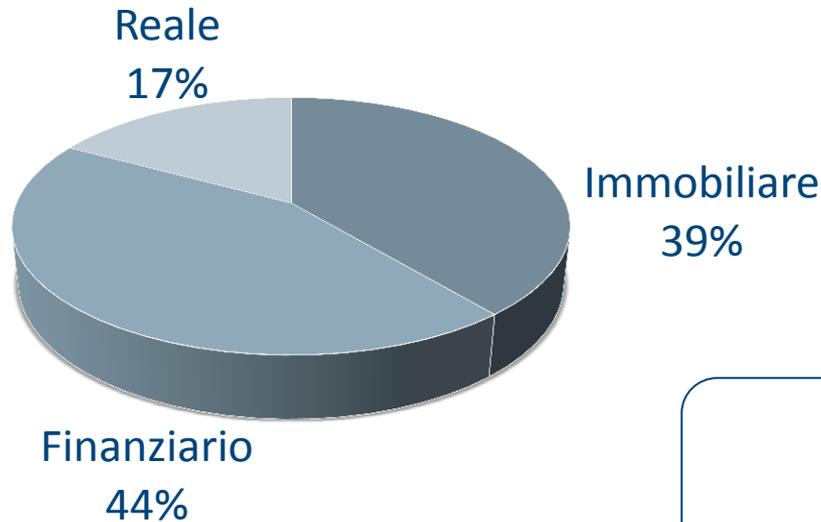
52%

67%

72%



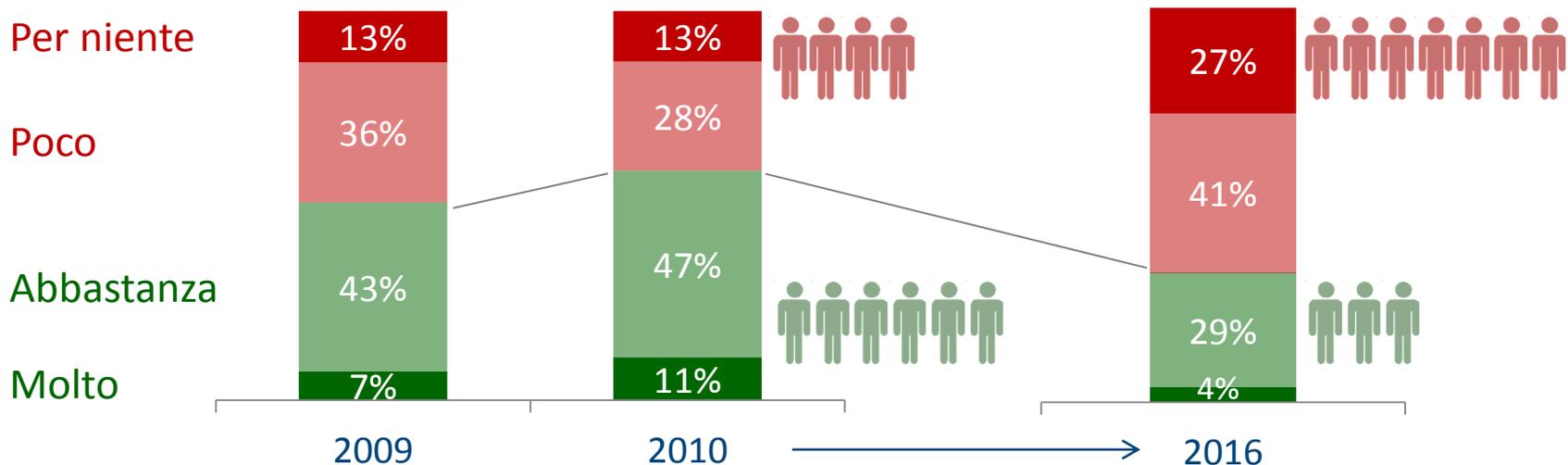
La composizione del patrimonio: la percezione del cliente Private

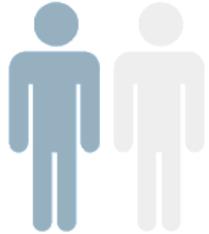




## Interesse dei clienti Private a investire nel settore immobiliare

*Nei prossimi due anni, quanto sarebbe interessato ad investire nel settore immobiliare sia direttamente acquistando immobili, sia indirettamente attraverso società/fondi immobiliari?*





1 cliente su 2 interessato a ricevere proposte concrete relativamente a:

1  
2  
3  
4  
5

Soluzioni di **private insurance** (60%)

**Corporate** advisory and finance (55%)

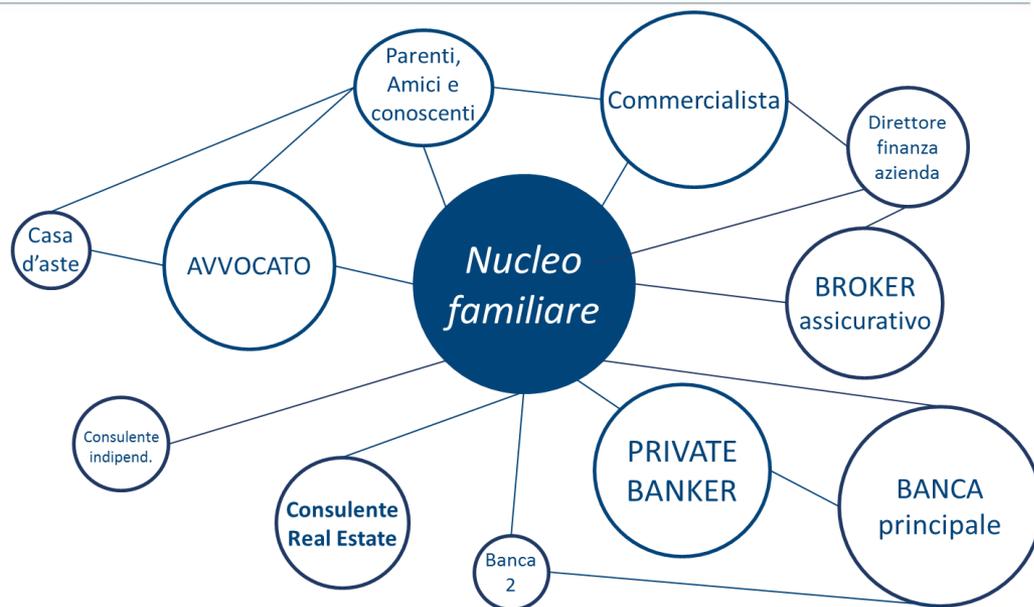
Consulenza su tematiche **successorie** (50%)

Soluzioni di **risk management** (49%)

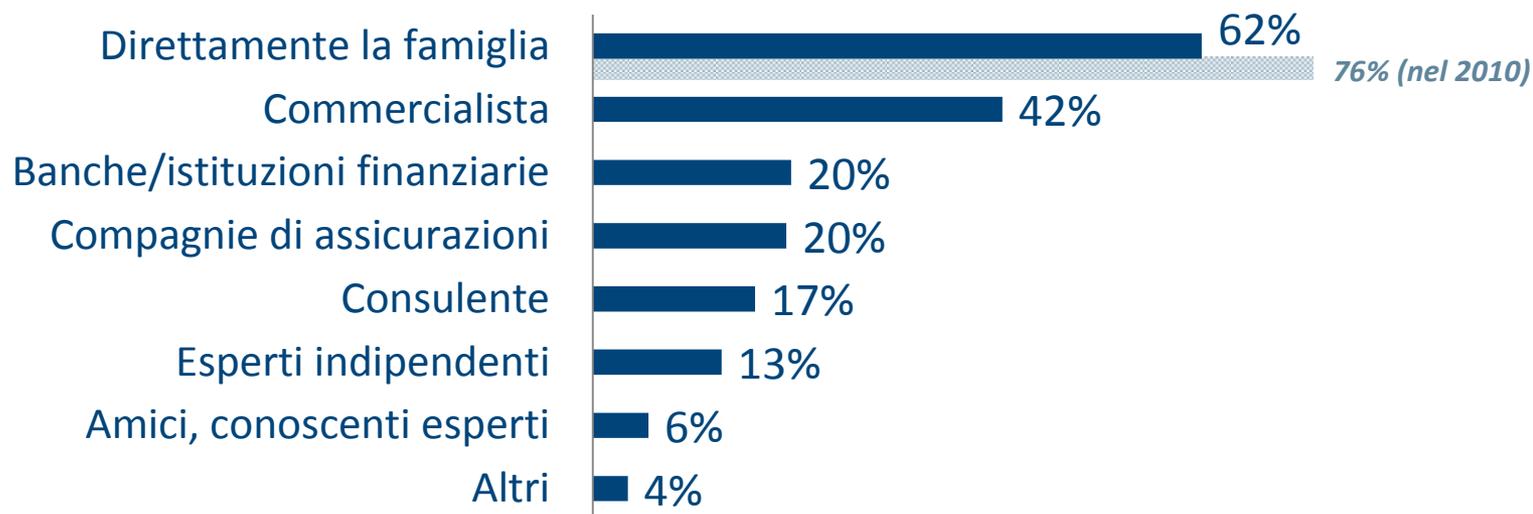
Consulenza su **patrimonio immobiliare** e reale (45%)



Il cliente vive e attua comportamenti d'acquisto in una logica di network



## Gli interlocutori per la gestione del patrimonio immobiliare





Per lei è importante avere a disposizione **SOLUZIONI** di **REAL ESTATE** nella relazione con la sua banca? **SI**

38%

*Usufruisce del servizio?* **SI**

31%

Per quali di questi servizi si rivolgerebbe a un istituto bancario?

Consulenza e assistenza operazioni compravendita 41%

Consulenza strategica operazioni complesse 40%

Proposte di investimenti immobiliare con finalità reddituali 38%

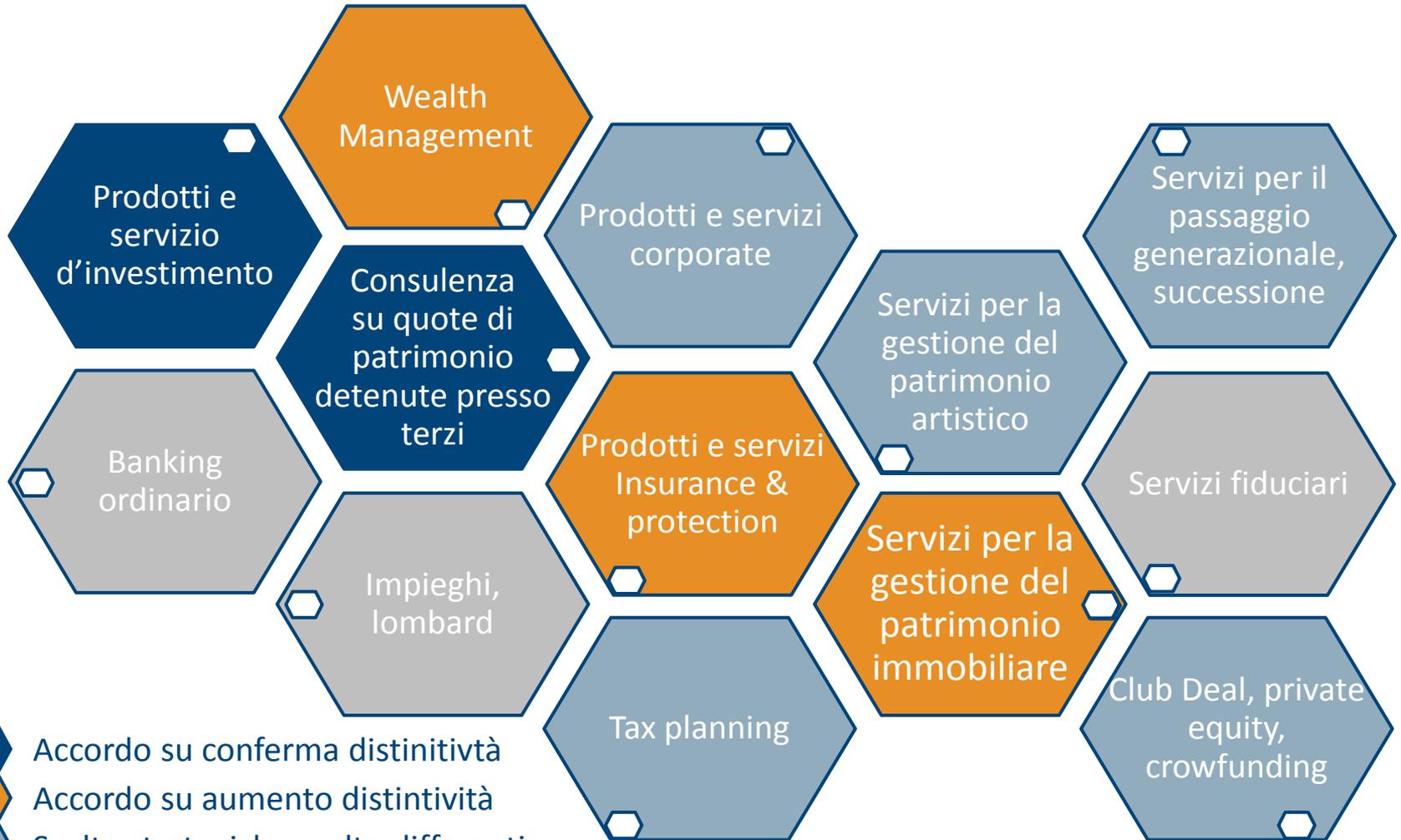
Fondi immobiliari riservati 35%

Assistenza fiscale/legale per strutturazione operazioni immobiliari 32%

Supporto identificazione operatori specializzati 29%

- > Il cliente HNWI
- > L'offerta Private





-  Accordo su conferma distintività
-  Accordo su aumento distintività
-  Scelte strategiche molto differenti
-  Accordo su prerequisito

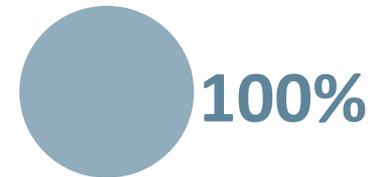


Il servizio di advisory immobiliare è offerto da:

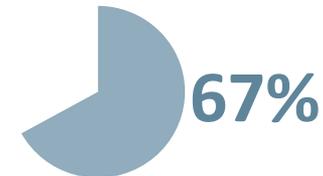
Quota sul totale del cluster



6 Banche Universali Grandi



4 Banche Estere



7 Banche Specializzate



12 Business unit



Via San Nicolao, 10 - 20123 Milano - Tel +39 02 45 38 17 00 - [info@aipb.it](mailto:info@aipb.it) - [www.aipb.it](http://www.aipb.it)