

AIPB: si parla di Noi

PATRIMONI IMMOBILIARI

Sempre meno spazio per le gestioni fai da te

Valutare un patrimonio immobiliare richiede competenza e specializzazione. L'opinione di Paolo Impagliazzo Nicolini, partner e head of investments di Royard Ltd

IN COLLABORAZIONE CON

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

Uno degli angoli più caratteristici di Roma. Santa Maria in Trastevere



La valutazione è un'attività che ha molteplici sfaccettature, cruciale per quasi ogni decisione inerente la vita del patrimonio immobiliare e rappresenta sicuramente uno degli aspetti più importanti che una società di real estate advisory deve affrontare nella propria articolata e complessa funzione. Quando è eseguita, coordinata e utilizzata in modo corretto, è determinante per conseguire i migliori risultati possibili per diverse tipologie di fini.

La valutazione in un nuovo contesto

Nell'ultimo decennio eventi di natura politica, macroeconomica, globalizzazione, cambiamenti degli stili di vita, innovazioni tecnologiche, una crescente professionalizzazione in tutti i

settori dell'economia e numerosi altri fattori, hanno contribuito notevolmente al mutamento degli scenari del mercato real estate. Da qui nasce anche per la clientela private il naturale interesse, spesso la necessità, ma soprattutto la crescente presa d'atto circa l'importanza di doversi approcciare in modo diverso alla componente immobiliare dei loro patrimoni, originati, accresciuti e gestiti in vario modo negli anni passati, nell'ambito di dinamiche di contesto molto differenti da quelle odierne.

A questo si sono aggiunti la sempre più diffusa esigenza e il desiderio di investire in sicurezza non solo in ambito domestico ma anche in quello internazionale, a volte in ottica di diversificazione o per soddisfare specifici bisogni in luoghi geograficamente distanti, contraddi-

stinti da meccanismi, prassi e normative molto diverse. La clientela private, di conseguenza, si trova e si troverà sempre più frequentemente nelle condizioni di dover conoscere con precisione quale sia il valore di beni che possono rappresentare un nuovo oggetto di interesse o di quelli già in loro possesso, per sfruttare così un ampio spettro di opportunità e intraprendere azioni proficue altrimenti precluse.

I fini possono essere quelli di valorizzare immobili di proprietà per migliorarne la redditività, attuare determinate scelte strategiche anche legate alla sfera personale, familiare ed emotiva, alienarli in tutto o in parte oppure acquisire nuovi asset, eseguire operazioni immobiliari complesse nel proprio paese o all'estero e molto sovente attuare un mix di tali azioni.



La formazione e certificazione dell'Aipb

Aipb progetta ed eroga percorsi formativi specificamente rivolti alle esigenze degli operatori del settore private italiano, coordinato da un corpo docenti composto da professori universitari e operatori specializzati che forniscono un supporto formativo multidisciplinare tipico dell'ambiente "private". La certificazione delle competenze di oltre, ad oggi, 1.800 banker appartenenti a 20 realtà bancarie dimostra il successo e il prestigio di questa attività. L'Associazione Italiana Private Banking è l'associazione di settore del mondo bancario e finanziario private italiano. Aipb si propone come punto di aggregazione, condivisione e sviluppo della cultura d'impresa Private, riunendo un nucleo di associati formato da Istituti e gruppi bancari, compagnie di assicurazione, associazioni di categoria, università, centri di ricerca, studi professionali, società di consulenza e di IT e società di gestione.

Muoversi correttamente in un mercato come quello descritto non è semplice, considerando che il valore di un bene è influenzato da molteplici elementi anche di natura tecnica e giuridica e per questo è importante avvalersi dell'azione di un valutatore indipendente, professionale e accreditato.

Competenze multidisciplinari

Occorrerà studiare meticolosamente i risultati del lavoro di valutazione, inquadrandoli nell'ambito delle esigenze specifiche per le quali l'analisi stessa è stata condotta e poter così aiutare il cliente a individuare le scelte per lui più opportune. La visione strategica e l'esperienza di cui occorre essere dotati per gestire tale processo sono fondamentali anche per la

necessità di saper considerare i rischi e le variabili che potrebbero sopravvenire. È quindi decisivo conoscere quali siano le peculiarità del contesto in cui il lavoro dovrà esprimersi e avere l'esperienza idonea a poter selezionare i migliori ed efficienti operatori locali indipendenti che saranno necessari a seconda dei casi specifici, degli obiettivi e in aderenza alle normative del settore.

Valutare correttamente un asset unitamente a una visione ampia e risolutiva che ne coordini e sfrutti opportunamente i risultati è pertanto l'attività più importante e contestualmente un compito assai delicato che richiede sofisticate competenze multidisciplinari, comprovata esperienza e lungimiranza, per poter conseguire concretamente l'interesse del cliente. »

COSA SERVE PER GESTIRE GLI IMMOBILI IN MODO PROFESSIONALE



AGGIORNAMENTO

Raccolta informazioni necessarie a detenere la più avanzata conoscenza teorica e operativa



METODO

Costante approccio scientifico nell'ideazione e gestione dei progetti secondo la best practice



PRESENZA SUL CAMPO

Monitorare fisicamente il mercato immobiliare e sapere ciò che concretamente avviene



COMPETENZA

Detenzione di competenze e track record nelle diverse aree di intervento



INGEGNOSITÀ

Elaborazione delle strategie vincenti attraverso una visione ampia e originale

Il valore della gestione professionale

Le casistiche rappresentative delle diverse fattispecie prima accennate inerenti le possibili esigenze della clientela private sono sicuramente numerose e difficilmente catalogabili secondo precisi standard, soprattutto considerando che vi è sempre una soggettività che caratterizza il rapporto tra un proprietario, i beni immobili e i suoi specifici bisogni.

Merita sicuramente attenzione un approfondimento relativo all'approccio culturale, come detto in via di evoluzione, anche di tale segmento di clientela rispetto al real estate che per diverse ragioni ha spesso contribuito a indurla nel non considerare sempre i beni immobili alla stessa stregua di altri asset patrimoniali. In molti casi anche il bene immobile acquisito con fini di investimento è stato a volte approcciato con criteri soggettivi che in passato, in presenza di un mercato meno evoluto, fortunatamente non sempre hanno compromesso i risultati finali. La competizione è però oggi notevolmente aumentata e tale condizione rende più difficile l'ottenimento delle migliori performance, specie quando il bene in questione ha la funzione di produrre reddito.

Ricorrere a competenze esterne

Per garantire la sopravvivenza delle aziende maggiormente interessate dai mutamenti avvenuti nell'ultimo decennio, diversi imprenditori hanno avuto la destrezza di attingere all'esperienza di manager e advisor esterni dotati delle competenze specialistiche necessarie per far fronte ai cambiamenti sopraggiunti, i quali hanno imposto interventi legati all'internazio-

nalizzazione, alla digitalizzazione e alla riformulazione dei modelli di business. Nell'ambito del real estate, per alcuni aspetti, sta avvenendo lo stesso processo, sebbene con modalità e tempistiche rapportate alle dinamiche di riferimento del settore e considerando che proprio l'approccio culturale che relazionava il proprietario con i propri beni ha rallentato in molti casi ancor più la percezione dell'avanzare delle criticità alle quali dover far fronte.

Per ottimizzare la gestione di beni destinati ad esempio alla locazione, un soggetto che pur svolgendo una diversa professione ha investito negli anni passati nel real estate, oggi prenderà atto che ciascun asset è costantemente in forte competizione con altri che, sempre più spesso, vengono gestiti da professionisti che sanno apportare appeal agli immobili, sono competenti nelle attività di analisi, contrattuali e sono anche in possesso di canali relazionali, perizia e capacità organizzativa.

Aspetti sempre più determinanti, quando coordinati correttamente, per non erodere margini importanti della redditività. Oltre a ciò esistono numerose opportunità che possono riguardare l'ottimizzazione di beni originariamente detenuti per altri fini e che potrebbero invece essere messi a reddito attraverso iniziative volte a intercettare nuove esigenze non solo nell'ambito del residenziale tradizionale.

Essere in grado di individuare le migliori soluzioni e saperle realizzare con successo rappresenta la sintesi di un know-how tutt'altro che semplice, che certamente richiede molti anni di esperienza e applicazione per essere costruito e affermato.

Non si può battere la specializzazione

L'investimento immobiliare può dare importanti soddisfazioni ma oggi non è più possibile commettere errori, né sul fronte della scelta dell'oggetto, della sua gestione e del controllo dei costi, né su quello legale, fiscale e di gestione del rischio, comprendente l'accorta analisi dei potenziali tenants.

Proprio questi ultimi sono sempre più sofisticati e il paragone con nuove offerte e servizi presenti anche in altri paesi è sempre più incombente nel loro processo decisionale.

Anche laddove un proprietario abbia delle buone conoscenze del settore, difficilmente potrà averle allo stesso livello di chi svolge esclusivamente quella professione: sono imprescindibili costante aggiornamento, metodo, presenza sul campo, competenza e ingegnosità, ma soprattutto saper tradurre in numeri proficui e in risultati concreti l'insieme di tali valori, coordinandoli professionalmente. Sarà determinante che la società a cui ci si affida sia dotata di manager seri e realmente ferrati con un importante track record alle spalle e senza alcun possibile conflitto di interessi.

L'opportunità di instaurare una relazione fiduciaria con un advisor in possesso di tale mix di caratteristiche è certamente idonea a poter garantire le migliori performance in piena consapevolezza e senza dispendio di energie specie nell'ottica di un mercato sempre più complesso, specializzato e competitivo in cui è fondamentale attuare con largo anticipo le mosse vincenti e nel quale invece sarà sicuramente sempre meno consigliabile improvvisarsi o approcciarsi con modalità non più attuali.

