

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

EREDITÀ CON SORPRESA

L'IMMOBILE CHE NON TI ASPETTI

Decidere se vendere o mettere a reddito una palazzina in centro a Parigi è una scelta da prendere in team

IN COLLABORAZIONE CON  ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Gestire un'eredità ricca e articolata non è un grosso problema per il banker preparato. A meno che non salti fuori all'improvviso un immobile situato all'estero di cui non si conosceva l'esistenza.

La scelta se vendere o mettere a reddito questo asset richiede la valutazione di molteplici aspetti ma il professionista preparato sa che, prima di procedere con qualsiasi azione, la proposta da fare al cliente è di consultare il team di advisory della banca di appartenenza, specializzato nella gestione del patrimonio immobiliare.

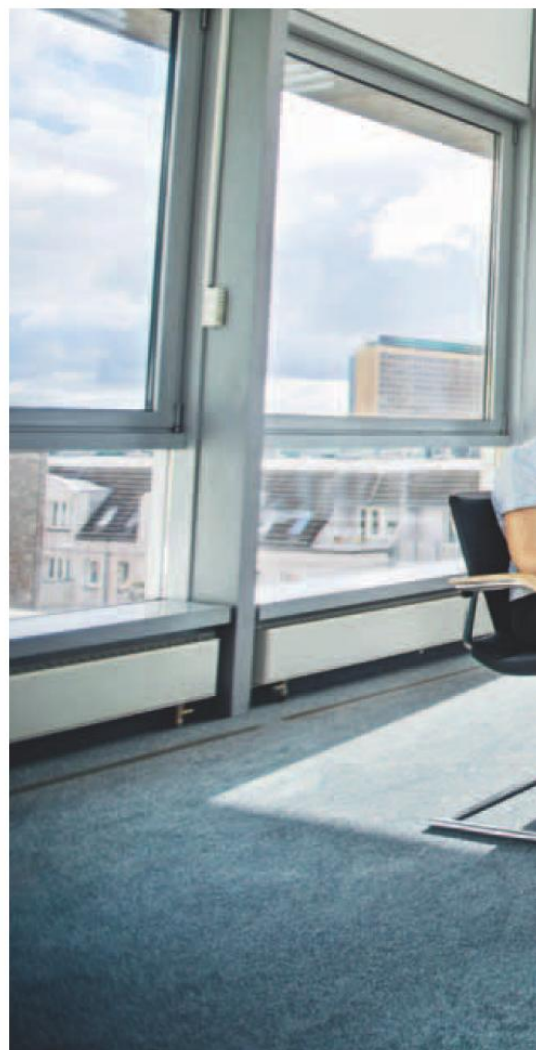
Dopo di che, come dimostra il caso analizzato questo mese dagli esperti di Aipb, la soluzione più giusta emergerà senza il rischio di fare una scelta affrettata ed emotiva.

Un lascito ingente. La signora Vittoria ha settantacinque anni e vive in una cittadina del centro

In caso di complessità inattese nella gestione di una successione già articolata, la proposta del banker deve essere quella di consultare una squadra di esperti prima di procedere con qualsiasi azione

3,5%

LA PROSPETTIVA
DI REDDITO NETTO
ANNUO PER
UNA PALAZZINA
STORICA A PARIGI



Italia. Cinque anni fa è rimasta vedova di un ricco ammiraglio della Marina francese che l'ha designata quale sua erede universale lasciandole un patrimonio ingente e, in aggiunta, oro, monili, pietre preziose e quadri.

Nel corso degli anni Vittoria ha pian piano venduto la collezione di preziosi ereditata dal marito. Oltre alla sostanziosa pensione del coniuge, il suo patrimonio ammonta oggi a circa 10.000.000 di euro.

L'unico figlio, Bartolomeo, cinquantadue anni, impiegato presso un ente pubblico è sposato da ventisette anni e ha ben tredici figli.

Ricchezza tutta da gestire. Il patrimonio viene gestito in maniera abbastanza dinamica. Vittoria ha mantenuto il suo stile di vita relativamente elevato negli ultimi anni, già solo grazie all'entrata derivante dalla pensione del marito. Il reddito da questa



La verifica delle convinzioni del cliente con un network di esperti diventa un elemento imprescindibile per non commettere errori che potrebbero impattare sul patrimonio

L'Aipb e il private banking

L'Associazione italiana private banking riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del private banking, università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del private banking e si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

derivante è elevato e ha permesso anche di risparmiarne una parte ogni mese.

Inoltre il figlio e la nuora non hanno mai avuto grosse pretese: il loro appartamento è di proprietà e vivono dei frutti del loro lavoro. Ogni anno, solitamente in occasione del Natale, la signora Vittoria dona loro circa 10.000 euro.

Districarsi tra polizze e conto corrente. La giacenza media del conto corrente ammonta all'incirca a 100.000 euro. Inoltre la cliente ha sottoscritto delle polizze di capitalizzazione con versamento unico di 200.000 euro ciascuna: una in occasione della nascita di ogni nipote. Pertanto, a oggi, Vittoria ha contratto tredici polizze che vedono come assicurato il figlio Bartolomeo e beneficiari i singoli nipoti. Il restante patrimonio è investito in una polizza multi-ramo, seguita personalmente dal private

banker di fiducia. Ovviamente, qualora arrivasse un nuovo nipote, si procederebbe al disinvestimento di 200.000 euro dalla polizza multi-ramo sottoscrivendo una nuova polizza di capitalizzazione a favore del nascituro.

Il ruolo del banker. Durante l'ultimo incontro, il banker di fiducia è stato messo al corrente su una situazione di cui prima era stato tenuto all'oscuro. Il marito della signora, circa quindici anni prima della morte, aveva ereditato dalla sua famiglia una palazzina storica in una zona centrale di Parigi con ancora tutto l'arredamento dell'epoca. Vittoria non è in grado di fornire al banker dettagli su questa proprietà, non avendola mai visitata e non avendo mai approfondito la questione dal punto di vista burocratico. Qualche tempo prima aveva ricevuto una lettera da un avvocato parigino nella quale >

Quando un network di esperti evita i rischi di una scelta emotiva

> Le veniva comunicata la sua totale disponibilità dei beni. Naturalmente la banca ha la possibilità di attivare un team di advisory specializzato nella gestione del patrimonio immobiliare per studiare, con la signora, la proprietà e il da farsi. Quindi la proposta del banker è di consultarli prima di procedere con qualsiasi azione.

Il parere del team. Secondo gli esperti della gestione immobiliare, il primo passo da compiere, con il supporto di un partner indipendente specializzato e operante direttamente su Parigi, è una ricognizione dello stato dell'arte della proprietà al fine di comprenderne il reale valore attuale e quali siano le possibilità di smobilizzo.

Solo dopo aver raccolto queste informazioni si potrà decidere se dare mandato all'advisor oppure pensare a un'alternativa.

Le caratteristiche dell'immobile. Ecco di seguito le evidenze emerse dalla ricognizione degli esperti: la palazzina è situata nel centro di Parigi nella zona del Jardin Catherine-Labouré, ha tre piani ed è in un'elegante strada silenziosa, non lontano da una serie di attrazioni di interesse storico e artistico; l'immobile necessita di una serie di lavori per renderlo moderno e per allinearli con gli elevati standard qualitativi della zona ma tutto sommato, essendo stata fatta manutenzione ordinaria dai cugini usufruttuari, si presenta in uno stato discreto. I lavori di risanamento non sembrano eccessivamente onerosi per una messa a reddito; il tutto viene corredato da ricerche di mercato, con un focus sull'andamento dei prezzi del quartiere e in particolare sulla prestigiosa via in cui si trova l'immobile.

Scelte alternative. Il private banker presenta quindi due possibili alternative sulla base della situazione delineata dagli specialisti del team: la vendita dell'immobile, che potrebbe fruttare un introi-

L'intenzione del banker è quella di proporre una soluzione equilibrata, in linea con le scelte di portafoglio sino a quel momento effettuate e favorire una corretta diversificazione del patrimonio

La scelta operata nel caso considerato consente di raggiungere un duplice risultato: da un lato un'opportuna diversificazione del patrimonio della cliente ottenendo contemporaneamente una nuova entrata finanziaria, dall'altro il mantenimento di una componente affettiva all'interno del portafoglio. Non si deve dimenticare che esiste un'affettività legata al denaro e ai beni pervenuti in eredità. Ovviamente non è possibile quantificarne l'intensità, ma in questo caso la soluzione proposta ha colto nel segno, rispettando un ricordo ancora molto caro per la signora Vittoria. Nel caso in esame la cliente avrebbe potuto procedere con la vendita impulsiva di un asset importante in un mercato distante, semplicemente basandosi su proprie opinioni non confermate. La verifica delle convinzioni del cliente con un network di esperti diventa un elemento imprescindibile per non commettere errori che potrebbero impattare negativamente sul patrimonio.



NUDA PROPRIETÀ
CONSENTE
DI AVERE LA
PROPRIETÀ DI UN
IMMOBILE SENZA
POSSEDERE
IL DIRITTO DI
USUFRUTTO

to netto di circa 3.200.000 euro, oppure la messa a reddito dello stesso con una prospettiva annua del 3,5% netto circa.

La soluzione in armonia col patrimonio. L'intenzione del banker è quella di proporre una soluzione equilibrata, in linea con le scelte di portafoglio sino a quel momento effettuate. Ecco perché il consiglio fornito alla cliente è di mettere in affitto la palazzina: considerandone la centralità della zona, la dinamicità del mercato di Parigi e il fatto che al momento la signora Vittoria non necessita di nuovo capitale. Sarebbe invece interessante poter contare su una fonte di reddito costante con una proprietà che, nel caso di specie, potrebbe solo crescere di valore e rappresentare in futuro una buona garanzia anche per il figlio e i suoi nipoti. Per tutti questi motivi, la cliente è concorda nel dare l'incarico all'advisor immobiliare.

In nome della diversificazione. L'immobile viene mantenuto allo scopo di diversificare il portafoglio, intestando al figlio la nuda proprietà. Procedendo coi lavori di ristrutturazione la palazzina viene inoltre suddivisa in tre unità abitative: questa scelta garantirà in futuro una base d'appoggio anche per i nipoti qualora si trasferissero a Parigi per motivi di studio o di lavoro. Una volta terminati i lavori si procederà con la messa a reddito per ottenere un'entrata aggiuntiva. ●

