

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

INVESTIMENTI IMMOBILIARI

UN REAL ESTATE TUTTO DA GESTIRE

I beni immobili hanno funzioni differenti e in tempi di crisi è utile avere a disposizione più competenze tecniche di base

IN COLLABORAZIONE CON **AIPB** ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Al contrario di quanto molti clienti private pensano, la gestione di un patrimonio immobiliare personale è una questione tutt'altro che semplice ed espone a diversi rischi.

È quanto accaduto al protagonista del caso analizzato questo mese dagli esperti dell'Associazione italiana private banking (Aipb), in cui viene sottolineato che i beni immobili hanno funzioni differenti a seconda dell'utilizzo e, pertanto, sono richieste differenti competenze tecniche di base. Serve, insomma, una visione di insieme che solo un team di esperti del real estate può offrire.

L'imprenditore fai da te. Il signor Franceschini è un cliente di sessantadue anni, non sposato, ex direttore di una grossa multinazionale americana ora in pensione. Abita in un modesto appartamento nella prima periferia della città, ha una sorella, ve-

Un patrimonio immobiliare complesso richiede di essere seguito attivamente e con differenti abilità al fine di evitare che tasse e interventi manutentivi ordinari e straordinari possano erodere la liquidità del cliente

5

IL NUMERO DI
IMMOBILI (NEGOZI
E APPARTAMENTI)
SU CUI HA
INVESTITO IL
PROTAGONISTA
DEL CASO



dova, e un nipote, con i quali è in ottimi rapporti. La sua giacenza di conto corrente è notevole: circa 300 mila euro. Il suo patrimonio finanziario, detenuto presso la banca di fiducia, ha avuto vicende alterne, passando da 3 a 2 milioni di euro nel periodo della bolla speculativa di internet, l'epoca degli amanti del trading on line fai da te.

Una "passione" che ha coinvolto anche il signor Franceschini fino al momento in cui ha subito una perdita importante. Non è stato facile recuperare quella perdita ma, grazie anche all'ingresso della pensione, è tornato ad avere una gestione total return di controvalore pari a circa 2,8 milioni di euro.

La crisi immobiliare. Nel periodo di riferimento del caso analizzato si manifestò una profonda crisi immobiliare. Come conseguenza il numero degli appartamenti invenduti in città salì vertiginosamente



In presenza di beni immobili con funzione di investimento la valutazione richiede molteplici competenze tecniche, giuridiche, fiscali e di business

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.

te e molte società costruttrici iniziarono ad avere grosse difficoltà nel portare a termine cantieri già avviati. Gli scheletri di palazzi abbandonati proliferavano un po' ovunque.

Fu in questo contesto che il signor Franceschini manifestò la volontà di comprare più di un immobile, convinto che qualsiasi tipologia di edificio avrebbe avuto sempre un valore.

Di fronte alla irremovibilità della decisione venne dato seguito alle sue richieste. Nel giro di pochi mesi disinvestì tutta la sua gestione rimanendo con una giacenza di conto corrente pari a circa 800 mila euro e diventando proprietario di circa cinque immobili fra appartamenti e negozi.

In cerca di aiuto. Tempo dopo, il signor Franceschini tornò a colloquio dal suo private banker, preoccupato perché la crisi immobiliare si prolungava

più di quanto si aspettasse. Molti dei suoi negozi rimanevano sfitti, le imposte erano elevate e alcuni inquilini faticavano a pagare l'affitto. Aveva provato anche a mettere in vendita i suoi immobili ma in quel preciso momento non c'era domanda. Pur abbassando i prezzi, non riusciva a ottenere proposte serie ed era costretto ad attingere di continuo dalla liquidità del suo conto corrente.

A quel punto il banker di fiducia gli propose di rivolgersi al team di esperti nel real estate della banca. Pochi giorni dopo, accompagnato dal banker, incontrò questi professionisti. Era necessario intervenire al fine di evitare che tasse e gli interventi manutentivi ordinari e straordinari erodessero la liquidità rimasta mettendo a rischio la tranquillità finanziaria del cliente.

Un caso non isolato. La situazione in cui si ven- >

Tutti i rischi dell'imprenditore immobiliare "fai da te"

> ne a trovare il signor Franceschini era tutt'altro che isolata. Molto spesso non ci si rende conto che i beni immobili (così tanto apprezzati) hanno funzioni differenti a seconda dell'utilizzo e, pertanto, sono richiesti set mentali differenti, appropriati criteri di valutazione e, soprattutto, differenti competenze tecniche di base.

L'immobile definibile "bene d'uso", ovvero utilizzato direttamente dalla famiglia in continuità (prima casa) o per parte dell'anno (seconda casa vacanza), ha un costo opportunità commisurato al canone di locazione di un'abitazione equivalente a uso per la famiglia, valore affettivo, nonché potenziale funzione d'uso transgenerazionale. In questa ipotesi, è possibile procedere in autonomia.

Beni immobili da investimento. La situazione cambia se ci troviamo in presenza di beni immobili con funzione di "investimento", ovvero acquisiti non per un utilizzo diretto da parte della famiglia ma per la possibilità di concederli in uso a terzi e riceverne i frutti annuali (canoni di locazione), nell'intento di mantenere o accrescere nel tempo il valore reale degli stessi.

In tal caso la gestione e la valutazione degli immobili richiedono competenze (almeno di base) di tipo tecnico-urbanistico e immobiliare, conoscenze su tematiche giuridiche e fiscali, di finanza e di marketing, di business planning e di project management, di strategia e di negoziazione.

Bisogna definire preventivamente il rendimento obiettivo target (operativo e in conto capitale) che si vorrebbe ottenere, il rischio massimo tollerabile, la durata dell'investimento, il suo grado di liquidabilità in caso di rapido smobilizzo.

In poche parole, l'investimento immobiliare deve essere studiato e pianificato con cura. Anche perché, in sede di business planning è necessario, quasi indispensabile, considerare la potenziale decrescita temporanea del valore reale dei beni in portafoglio,

Per ogni singola unità immobiliare viene definita la migliore strategia di valorizzazione e recupero di valore corrente e capitale, che viene poi implementata anche grazie all'aiuto del commercialista del cliente

Spesso il cliente ritiene di essere in possesso di tutte le competenze utili e necessarie per diventare imprenditore immobiliare. Quest'atteggiamento è corroborato da una refrattarietà storica del cliente verso il proprio consulente quando si tratta di consigli in tema di immobili perché, più o meno consciamente, il cliente ritiene che esista un conflitto d'interessi tra investimento finanziario e immobiliare.

La conseguenza è che molti acquisti immobiliari sono dettati dall'emotività e influenzati da pregiudizi formati sulle proprie limitate esperienze. Resta comunque un dato di fatto: pochi clienti si sono accorti che la mutata curva demografica dell'Italia, l'over-allocation degli italiani sull'asset class immobiliare, la disoccupazione giovanile in costante aumento e la difficoltà di accesso al credito fondiario e edilizio, hanno cambiato il paradigma della "crescita felice" di lungo periodo dei valori immobiliari che ci ha accompagnato negli ultimi cinquant'anni. All'orizzonte esiste uno scenario mutato e ulteriormente modificabile ma, per fortuna, esistono degli esperti del settore.



GESTORE

NEL REAL ESTATE È
IL PROFESSIONISTA
CHE SI OCCUPA
DELLA GESTIONE
OPERATIVA DEL
PATRIMONIO
IMMOBILIARE

come dimostra qualsiasi analisi storica sull'andamento delle quotazioni del mercato immobiliare italiano nel corso degli ultimi cinquant'anni.

La soluzione dei professionisti. Il team di esperti del real estate della banca, dopo aver ripreso a voce alta la storiografia di investimenti effettuata dal signor Franceschini, si affrettò a precisare che la situazione, seppur grave, non era disperata e soprattutto era analizzata da professionisti con esperienza in grado di consigliarlo al meglio.

Fu quindi realizzata una mappatura professionale del patrimonio immobiliare del cliente in termini economici e patrimoniali. Il patrimonio immobiliare fu riclassificato in gruppi omogenei di beni, considerando quali variabili discriminanti il rischio di liquidità e il rischio prezzo.

La strategia migliore. Per ogni singola unità immobiliare, congiuntamente con il cliente, fu definita la migliore strategia di valorizzazione e recupero di valore corrente e capitale.

Fu individuato un gestore professionale che sarebbe potuto subentrare nella gestione operativa quotidiana lasciando comunque le decisioni strategiche in capo al cliente e, in accordo con il suo commercialista, fu rivista la struttura di proprietà del patrimonio immobiliare in funzione della strategia di valorizzazione individuata e delle opportunità di ottimizzazione fiscale. ●