

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

WEALTH MANAGEMENT

REBUS CASA PER IL FIGLIO STUDENTE

L'accesso a un prestigioso ateneo estero è fonte di orgoglio ma apre un quesito: quale soluzione immobiliare adottare?

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

Un figlio che va a studiare in un prestigioso ateneo estero. Per i genitori è una grande soddisfazione ma apre anche un enorme interrogativo: visto l'orizzonte di permanenza sui cinque o sei anni, meglio comprare mettendo a reddito un appartamento affittando alcune stanze o andare semplicemente in affitto visto l'orizzonte temporale limitato? Nel caso analizzato questo mese gli esperti dell'Associazione italiana private banking (Aipb) indicano i passi utili per un consulente per aiutare i genitori ad avvicinarsi alla soluzione.

Il dottor Laurita è un medico chirurgo di sessant'anni che intrattiene relazioni professionali con molteplici cliniche private sia in Italia che all'estero, mentre la moglie, casalinga, si dedica principalmente ad attività di volontariato. Il reddito medio annuo netto della famiglia si aggira attorno a 500.000 euro. L'unico

Il ruolo del banker è sottolineare tutti gli aspetti da considerare per una scelta efficiente: ha senso comprare una casa a Parigi per un figlio che vi rimarrebbe a studiare solo cinque o sei anni?

5/6

L'ORIZZONTE
TEMPORALE
IN ANNI DI
PERMANENZA IN
UNA CITTÀ SEDE DI
UNIVERSITÀ DI UNO
STUDENTE



figlio, Osvaldo, è oramai in procinto di avviarsi alla carriera universitaria. Attualmente il dottore si rivolge contemporaneamente a tre banche: una di queste è stata da lui appositamente scelta come «banca di gestione», intendendo che il denaro qui gestito non viene toccato se non per estrema necessità.

Un portafoglio di valore. Il patrimonio accumulato nel corso del tempo presso la «banca di gestione», compresi anche i rendimenti cumulati, ammontano a circa 8.000.000 di euro. Una cifra quasi analoga è depositata presso una delle due banche concorrenti, mentre nella terza il dottor Laurita mantiene una liquidità minima (mai precisata) per le spese di casa e il mantenimento del figlio. Il dottore si è sempre dichiarato molto soddisfatto dei risultati ottenuti dal banker della «banca di gestione», ma, tutto sommato, anche di quelli raggiunti dal collega concorrente.

Diversificare o concentrare? Per quanto riguarda la composizione finanziaria del patrimonio gestito dalla prima banca, si è optato per due tipi di soluzio-



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.

ni: una gestione patrimoniale in fondi e titoli con un profilo di rischio bilanciato sul quale sono concentrati, a oggi, circa 3.000.000 di euro e una polizza unit linked con un profilo di rischio bilanciato con un controvalore di circa 5.000.000 di euro, distribuiti su una ventina di Sicav sottostanti. Le polizze professionali e personali sono invece appoggiate presso la banca concorrente. Nel corso degli anni il private banker del primo istituto ha tentato più volte di invitare il dottor Laurita a valutare l'opportunità di accentrare l'intero patrimonio presso un unico intermediario, ma invano. Infatti, il cliente era soddisfatto dell'attività svolta da entrambe le banche.

Esigenze di pianificazione familiare. Un giorno il dottor Laurita confida al professionista una necessità riguardo al figlio Osvaldo, studente diligente che aveva da poco ottenuto l'accesso alla prestigiosa università Sorbona di Parigi, cioè la scelta dell'alloggio più indicato per questo periodo di studio; infatti, il cliente valuterebbe positivamente l'ipotesi di acquistare un appartamento, magari anche di una certa di-

Essere ammessi a un'Università come quella di Parigi comporta la necessità di trovare una soluzione abitativa nella capitale francese

mensione, in modo tale da mettere il figlio a proprio agio e, eventualmente, affittare delle stanze ai suoi compagni di corso.

Il banker comincia a fare alcune prime valutazioni: da una parte, Parigi è certamente una città piuttosto cara, e quindi già si paventa un possibile disinvestimento finanziario per acquistare l'ipotetico appartamento. Inoltre, non ha idea di quanto si potrebbero abbattere i costi affittando le stanze non utilizzate dal figlio. Il banker comprende anche l'aspetto emotivo della situazione: fare un regalo al proprio figlio, un bravo ragazzo che si era guadagnato l'accesso a una prestigiosa università parigina, è un elemento importante. Detto ciò, il banker fa presente al medico alcuni aspetti: ha senso comprare una casa a Parigi per un figlio studente che vi rimarrebbe cinque o sei anni, ma senza avere certezze per gli anni a venire? L'investimento sarebbe remunerativo nel tempo? A quanto ammonterebbe il risparmio sugli affitti non pagati?

Un team di professionisti in aiuto. Alla luce di questi non facili interrogativi, il banker suggerisce di >

Wall Street Italia - Maggio 2019 | 89

- > consultare un esperto di real estate che opera direttamente su Parigi, un professionista di fiducia in contatto diretto con l'istituto.

Per prepararsi all'incontro, il consulente immobiliare fa una mappatura del valore di mercato dei beni immobili situati entro un ragionevole raggio dalla zona universitaria di riferimento, evidenziando come il valore di mercato sia abbastanza variabile tra una zona e l'altra. Inoltre, si rileva che l'offerta per gli affitti è esigua rispetto all'affluenza di studenti provenienti da tutto il mondo. Considerando la capacità attrattiva della città, in seguito all'analisi, si può constatare che nelle zone limitrofe all'università vi sono principalmente immobili «core», ovvero immobili strategici in termini di rendimento operativo e di crescita del capitale nel lungo periodo, idonei quindi a garantire una buona protezione del capitale investito. L'incontro con il cliente, sua moglie e il consulente immobiliare viene strutturato in modo tale da identificare le specifiche esigenze del figlio per la scelta dell'immobile. Il consulente inizia quindi con una presentazione macro della città di Parigi, dei suoi diversi comuni e sobborghi e della mappatura delle aree che ritiene possano essere i principali punti di interesse per il figlio, ma anche per i genitori. Vengono quindi ipotizzate alcune alternative in relazione alla possibilità di acquisto di un appartamento con tre camere da letto e due bagni, in modo da rendere possibile l'utilizzo da parte del figlio di una di esse e l'affitto delle altre due a colleghi studenti, garantendo una certa produzione di reddito.

Il consulente immobiliare illustra quindi due alternative. La prima ha distanza da università pari a cinque minuti a piedi, con un prezzo di 1.350.000 euro per un rendimento atteso di affitto di due stanze del 2,8%. La seconda soluzione immobiliare dista 15 minuti con i mezzi mentre la richiesta è di 1 milione di euro, con un rendimento potenziale da affitto del 2,5%. In alternativa, si potrebbe considerare una ulteriore soluzione un po' più distante rispetto all'u-

A volte i clienti manifestano buone intenzioni ma hanno difficoltà a decidere in autonomia. È utile aiutarli con condivisione delle motivazioni che portano a una scelta che soddisfi un bisogno presente ma anche una necessità futura



niversità, circa 30 minuti con i mezzi; in particolare, il consulente prospetta di valutare anche l'acquisto di un appartamento perfettamente locabile anche a professionisti, una volta terminato il percorso di studi del figlio Osvaldo. Si tratta di un immobile offerto a 900.000 euro da cui si potrebbe ottenere per l'affitto di due stanze un rendimento del 2,4%.

Comprare o andare in affitto? Ovviamente, oltre ai rendimenti ottenibili con l'affitto delle due stanze, si potrebbe risparmiare una considerevole cifra per l'affitto necessario al figlio del cliente, quantomeno durante gli anni di studio. Al termine del percorso di studi, Osvaldo si potrebbe fermare a Londra oppure tornare in Italia o addirittura cambiare Stato. Rispetto a queste possibilità, può essere auspicabile riuscire a vendere l'immobile o metterlo a reddito. Alla luce di questa considerazione, tenendo presente anche l'importo necessario per l'acquisto dell'immobile, sarebbe opportuno optare per la scelta che prevede l'utilizzo dei mezzi pubblici per raggiungere la sede universitaria in circa trenta minuti. Infatti, secondo quanto evidenziato dal consulente immobiliare, questa scelta consentirebbe di poter beneficiare della potenziale domanda non solo da parte di studenti ma anche di professionisti.

Una soluzione di questo tipo trova concordi i coniugi che danno successivamente incarico al consulente di procedere in tal senso. A volte i clienti manifestano delle buone intenzioni, ma poi hanno difficoltà a individuare in autonomia una decisione finale. In questi casi è necessario aiutarli ad avvicinarsi alla potenziale soluzione, senza forzature ma con condivisione delle motivazioni che portano a una scelta che soddisfi un bisogno presente ma anche una necessità futura. ●

