

**Real estate/1.** Gli esperti suggeriscono più cautela nella valutazione delle opportunità che si presentano

# Strategie difensive nel mattone

Sono vincenti l'elevata qualità e la posizione di primo piano

**Paola Dezza**

Il settore è in crescita ma i soggetti sono ancora pochi. Il private banking dedicato al comparto immobiliare conta oggi una ventina di banche con un team dedicato ai clienti con grandi portafogli per consigliare lo-

## METE E TIPOLOGIE PREFERITE

Molti tornano a investire nelle grandi capitali rispetto a località turistiche; in qualche caso si dà priorità ad immobili commerciali

ro l'investimento nel mattone. Una fetta che diventa sempre più importante se il 57% del valore dei patrimoni dei più ricchi in Italia - secondo una recente ricerca Aipb (associazione italiana private banking) - è allocato nell'immobiliare contro il restante 47% nei servizi finanziari.

Oggi, però, vista la critica situazione finanziaria mondiale, ma anche la stasi - e in alcuni casi il rallentamento - che caratterizza il comparto dell'immobiliare le strategie dei private banking stanno cambiando.

I prezzi in lieve discesa, i tempi di vendita più lunghi, la domanda molto riflessiva condi-

zionano sempre più il mercato del mattone.

«Da un po' di tempo le nostre strategie sono state riviste in ottica più difensiva - spiega Marco Angelucci, responsabile ufficio real estate di Unicredit private banking -. Il momento riflessivo spinge a guardare con attenzione eventuali opportunità di acquisto, ma al momento è meglio evitare investimenti aggressivi. A prevalere è la cautela. La nostra indicazione è prediligere solo l'elevata qualità in senso assoluto in relazione alla location, al tenant e al buon prezzo, tutte condizioni basilari».

Unicredit private banking ha clienti con portafogli che vanno da un milione di euro in su. Quale l'indicazione della percentuale dell'immobiliare sul patrimonio del singolo? «Il patrimonio immobiliare è variabile tra il 30 e il 50% dell'intero portafoglio, considerando anche l'investimento per uso proprio, altrimenti, senza questa voce, si aggira tra il 20 e il 30% - continua Angelucci -. A livello geografico, invece, in un'ottica difensiva come l'attuale in generale vengono preferite le principali città in Italia, mentre in realtà nei momenti positivi del mercato immobiliare si scelgono mete alternative».

Bnl-Bnp Paribas private banking in Italia è presente con la potenza di fuoco di tutto il gruppo che opera su diversi fronti, dalla consulenza e la valutazione sui servizi al property management, dallo sviluppo ai fondi immobiliari.

«Fatto 100 l'investimento - spiega Roberto Fredella, a capo di Bnl-Bnp Paribas real estate - consigliamo di impiegare la metà in immobili. Abbiamo un ufficio di pianificazione patrimoniale composto anche da esperti del real estate che incontrano il cliente per consigliarlo su diverse tematiche, dalla costituzione di fondi familiari alla consulenza tributaria e alla pianificazione successoria». I clienti non chiedono consulenze per il singolo immobile, piuttosto valutazioni di investimenti importanti da mettere a reddito. Un esempio? È aumentata di recente la richiesta di acquistare sportelli bancari da cui ricavare un rendimento.

Focalizzata solo sull'immobiliare è Windows on Europe, holding immobiliare che raggruppa le attività di Halldis, società presieduta da Pietro Martani, che con Leonardo Ferragamo - il quale ha conferito all'azienda le sue proprietà immobiliari - detiene in maniera paritetica il 60% del capitale.

«Il nostro posizionamento storico - spiega Piero Martani, ad di Halldis - è la gestione e la locazione di appartamenti e villette in varie città italiane e all'estero. Da questa attività è nata di recente la volontà di dare al mercato immobiliare da noi gestiti o gestibili che producono un reddito. Per esempio in centro a Parigi gestiamo 60 appartamenti circa, i cui proprietari sono quasi tutti italiani». Halldis ritiene che la stasi del mercato possa creare occasioni. «Il nostro cliente-tipo - continua - ha un patrimonio medio costituito da tre appartamenti per un valore complessivo di 1,5-2 milioni di euro. Oggi le occasioni di acquisto si possono trovare nei Paesi che hanno sofferto più la crisi come Uk e New York. In Italia per un investimento solo finanziario consigliamo le grandi città, Milano in primis». La commissione sugli affitti dal 20 al 40% del canone in base al servizio richiesto.

«Nel 2007 i ricavi sono ammontati a circa otto milioni di euro - aggiunge Martani -. Per fine 2008 la crescita raggiungerà i dieci milioni. Nel 2009, anno in cui il management si concentrerà sullo sviluppo dimensionale e sul presidio di nuove piazze, si prevede di raggiungere l'obiettivo dei 15 milioni di fatturato».

paola.dezza@ilssole24ore.com

## IN PILLOLE

**57%**

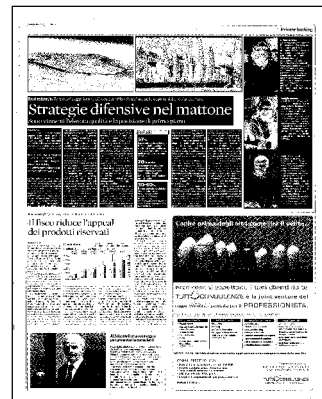
**La percentuale in portafoglio** È il valore dell'investimento che in media i più facoltosi in Italia decidono di destinare al mattone sul totale che viene investito.

**20 banche**

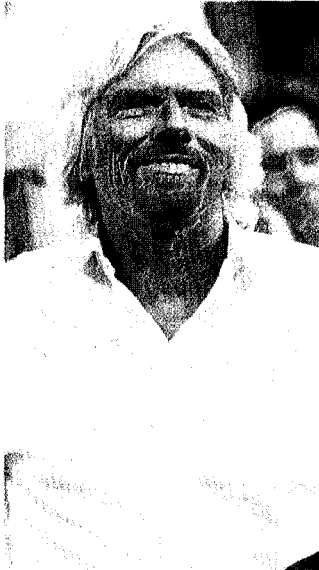
**Le strutture che hanno un team dedicato al private banking immobiliare per seguire i clienti negli investimenti diretti e indiretti nel real estate.**

**30-50%**

**È la percentuale consigliata da UniCredit private banking a clienti che investono anche per uso personale, quindi conteggiando nel portafoglio complessivo anche la prima e la seconda casa.**



CORBIS



**Richard Branson**

■ Il patron della Virgin Richard Branson costruirà a Mosquito island un resort di 20 ville eco-compatibili. Branson è noto soprattutto per il suo vasto patrimonio investito nel mattone. Lo scorso anno ha acquistato Villa Cassinella a Lenno (*a sinistra*), sul lago di Como, per 18 milioni di euro. Da oltre vent'anni Branson ha acquistato Necker island (*sempre a sinistra*), isola nei Caraibi che viene affittata a magnati della finanza e dell'industria. Branson possiede anche un'abitazione nell'Oxfordshire in Gran Bretagna e un lodge in Sudafrica vicino al Kruger park.



CORBIS

OLYCOM

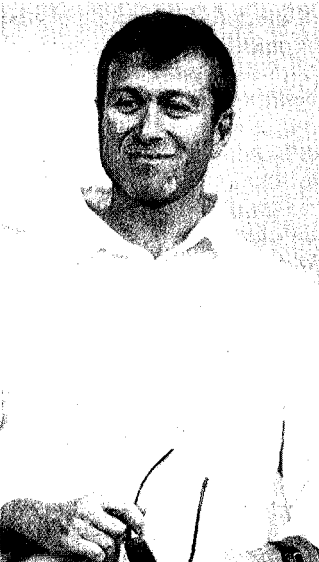


**Famiglia Marzotto**

■ Paola Marzotto (*nella foto*) è proprietaria di una fazenda con cinque ettari di terreno a Punta del Este comprata, dice, «a un ottimo prezzo» e, per di più, esente da tasse «perché l'Uruguay è un paradiso fiscale oltre che esserlo da un punto di vista naturale e climatico». Marta Marzotto ha venduto di recente la sua villa in Costa Smeralda ma mantiene le proprietà in Egitto, sul mar Rosso, la nota villa di Cortina e una residenza in Libia, regalo del colonnello Muammar Al Gheddafi.



CORBIS



**Roman Abramovich**

■ L'oligarca russo Roman Abramovich (*a sinistra*) è famoso per i suoi numerosi matrimoni e per i continui acquisti immobiliari. Ad Antigua è il vicino di casa di Silvio Berlusconi, ma ha case anche in Sardegna, Costa Azzurra e ha tentato di acquistare sul lago di Como e a Capri. Di recente è diventato proprietario della più costosa residenza privata di Londra e di tutta la Gran Bretagna. Si tratta di una villa ad Hampstead che vale circa 80 milioni di sterline. Altri due edifici li ha acquistati nel quartiere di Knightsbridge.