

Il mattone vince per redditività

I clienti «private» capitalizzano i prezzi scesi in otto anni di crisi e gli sconti che ottengono con acquisti cash

di Paola Dezza

Sono due tendenze contrastanti quelle che dominano oggi le scelte immobiliari dei grandi patrimoni privati. Da una parte la necessità, prevalente, di «correre ai ripari in situazioni non performing e da razionalizzare - dice Daniela Percoco, research & development manager di Reag -, dovute spesso all'investimento fai-da-te che ha sempre dominato il segmento, e dall'altra un affiorante interesse nei confronti degli investimenti immobiliari ora estremamente appetibili, considerando lo spread rispetto alle altre forme di investimento».

Sono unanimi le voci degli operatori e degli esperti del real estate: si torna a comperare. La clientela cosiddetta "affluent" o High net worth individual (ossia privati dai grandi patrimoni) quindi torna sul mercato.

«Le altre asset class di investimento oggi rendono molto poco - dice Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari - e questo vale dai conti di deposito ai titoli di Stato. Bisogna cercare asset più rischiosi per avere rendimenti che siano degni di nota».

Quindi, anche se è vero che i "paperoni" italiani hanno in genere un buon patrimonio immobiliare accumulato negli an-

ni, sono i più attenti a comprare nei momenti di discesa del mercato perché hanno una buona liquidità a disposizione. «Possono così contare su prezzi più bassi, arrivati secondo alcuni a toccare il fondo dopo otto lunghi anni di discesa - dice ancora Breglia - e pagando cash possono pretendere sconti interessanti. Infatti non comprano quasi mai a leva».

La clientela del private banking ha in genere un patrimonio nell'immobiliare superiore a quello mobiliare. «L'interesse nell'immobiliare non è mai del tutto svanito - dice Riccardo Ardigò, responsabile Wealth management Ubs - e siamo convinti che il real estate attrarrà sempre di più. Per questo intendiamo aiutare i clienti ad ampliare la tipologia e i luoghi target degli investimenti, quindi investire non solo nel residenziale e non solo in Italia». Ubs per questo propone ai propri clienti investimenti diretti in club deal da Londra alla Germania, che in genere hanno rendimenti in termini di Irr (Internal rate return) dal 5 al 10% perché si tratta di operazioni di riqualificazione e sviluppo. «Un'altra iniziativa che offriamo è la possibilità di mettere a garanzia il patrimonio immobiliare per avere un prestito senza piano di rimborso», conclude.

Tornando al mercato italiano, secondo Breglia i fondi immobiliari che stanno dimettendo gli asset del proprio patrimonio

in questa fase vendono a famiglie, compratori sempre più numerosi. È un family office che fa capo in questo caso a famiglie tedesche quello che sta comprando il palazzo della Rinascente a Firenze. Altre notizie è difficile ottenerle perché le trattative si svolgono nel riserbo più completo. Dai fondi immobiliari retail possono arrivare sul mercato potenzialmente cinque miliardi di euro di asset, con taglio tra i 20 e i 30 milioni di euro in molti casi. E quindi acquistabili anche tramite club deal, strumento sempre più diffuso che permette di partecipare con una quota meno impegnativa all'investimento. Bisogna considerare poi che molti altri asset arriveranno sul mercato anche da assicurazioni ed enti previdenziali che dovranno dismettere parte del patrimonio.

E i rendimenti? Per fare qualche esempio, gli spazi nelle High street della moda rendono il 4% se "prime" (di alto livello) e il 5,25% nelle zone secondarie. Gli uffici arrivano al 6,75% nelle maggiori province, secondo i dati di Cbre.

Secondo Fabio Guglielmi, direttore generale di Santandrea (Gabetti), i privati si mostrano interessati anche al segmento hotel di charme o boutique hotel. «Nelle location interessanti si mantiene il valore dell'immobile - dice -. Si cerca quindi a Roma, Venezia, Firenze, ma anche a Napoli. C'è anche interesse nel comprare sviluppi in difficoltà per farli ripartire rimodellando il progetto, anche nel residenziale».

5%
rendimento

Competitivi

I ritorni in questo momento sono interessanti soprattutto se rapportati a quelli finanziari. Meglio ancora in zone di pregio, o di uffici commerciali o centri direzionali

IN PORTAFOGLIO

I "paperoni" italiani hanno in genere un buon patrimonio immobiliare, frutto delle attività di famiglia o di acquisti più recenti; ma conservano anche liquidità per cogliere le occasioni

PASSIONE STORICA

La clientela italiana del private banking mantiene tuttora un patrimonio nell'immobiliare superiore a quello mobiliare. L'interesse per case, terreni e uffici non è mai svanito

