

Gli italiani facoltosi comprano appartamenti residenziali a Berlino, Francoforte e Amburgo

IL MATTONNE SÌ, PURCHÉ SIA TEDESCO

Si cerca anche una protezione da una possibile crisi dell'euro

PAGINA A CURA
DI FRANCO CANEVESIO

Il settore immobiliare italiano è nel bel mezzo di una fase di cambiamento. Intanto, secondo il report relativo al primo semestre 2013 elaborato dall'ufficio studi Gabetti, in Italia il mercato sta conoscendo una leggera ripresa. Il residenziale, è vero, ha registrato in sei mesi un ulteriore calo nel numero di compravendite (-11,6% rispetto al primo semestre 2012) ma il calo è inferiore a quello dell'anno scorso, chiuso con compravendite residenziali in picchiata del 25,8% rispetto al 2011. Il cambio di rotta è dato dal fatto che in Italia investo-



La Potsdamer Platz di Berlino

dono gli ottimisti, mentre i critici sostengono che in realtà, dietro c'è solo la ratio di rendimenti allettanti (oltre il 9%), frutto di una revisione al ribasso dei prezzi praticata dai venditori.

Altro cambiamento: nasce la figura del cassetista immobiliare. Colui che non guadagna tanto ma si accontenta di non perdere, al massimo conservare, visti i tempi bui.

Un investitore che, da qui a poco, si rivolgerà direttamente a un private banker per i consigli per gli acquisti. «Sta avvenendo un radicale cambiamento nell'approccio all'immobiliare», spiega Pa-

olo Manara, private banker presso Ipb Sim. In futuro, dice l'esperto, è pressoché certo che aumenterà l'imposta successoria: chi ha un patrimonio immobiliare da 5 milioni

di euro e 200 mila liquidi in banca affronterà esborsi decisamente maggiori. «Solo un consulente finanziario dotato di piattaforme adeguate e che è a conoscenza di tutta la situazione mobiliare e immobiliare del cliente potrà suggerire, per esempio, di razionalizzare quella immobiliare, adottando uno o più strumenti di tutela patrimoniale, accorgimenti per la

riduzione del carico fiscale o soluzioni per scongiurare scomode comunioni ereditarie», sottolinea Manara. Detto, fatto. Secondo Luca Caramaschi, responsabile del Wealth management di Deutsche Bank Italia, il re- al estate è pur sempre una componente importante del portafoglio degli italiani, che investono nel mattone dal 40 fino all'80% del patrimonio. Oggi però, gli obiettivi immediati sono due, diversi dal passato: rendere liquido il patrimonio oppure arrivare a investimenti specifici con diversificazioni internazionali. Il cassetista italiano oggi investe in Germania, soprattutto nel residenziale (mai sceso di valore), a Berlino, Francoforte, Amburgo o pacchetti che contengano l'immobiliare. «Il mattone in Germania serve, perché tutto in genere è affittato con rendimento: l'obiettivo non è guadagnare tanto, piuttosto creare un paracadute casomai succeda qualcosa all'euro, per esempio», sottolinea Caramaschi. In Germania, gli italiani privilegiano gli investimenti tramite fondi, soprattutto se prendono in considerazione la diversificazione in uffici. Se l'investimento è diretto, si va sul residenziale. Altrimenti c'è la chance del fon-



critici sostengono che a poco, si rivolgerà direttamente a un private banker per i consigli per gli acquisti. «Sta avvenendo un radicale cambiamento nell'approccio all'immobiliare», spiega Paolo Manara, private banker presso Ipb Sim. In futuro, dice l'esperto, è pressoché certo che aumenterà l'imposta successoria: chi ha un patrimonio immobiliare da 5 milioni

banca affronterà esborsi decisamente maggiori. «Solo un consulente finanziario dotato di piattaforme adeguate e che è a conoscenza di tutta la situazione mobiliare e immobiliare del cliente potrà suggerire, per esempio, di razionalizzare quella immobiliare, adottando uno o più strumenti di tutela patrimoniale, accorgimenti per la

re tanto, piuttosto creare un paracadute casomai succeda qualcosa all'euro, per esempio», sottolinea Caramaschi. In Germania, gli italiani privilegiano gli investimenti tramite fondi, soprattutto se prendono in considerazione la diversificazione in uffici. Se l'investimento è diretto, si va sul residenziale. Altrimenti c'è la chance del fondo multigestore, ottima per mantenere la diversificazione. L'investimento tramite fondi si attua con un portafoglio che varia da 500 mila a 1 milione di euro. Grande appeal mantengono comunque Londra e New York. «A Londra, in certi periodi, le case restano invendute al massimo per una settimana. In alcuni momenti sembra di essere all'epoca d'oro del mercato italiano», sottolinea Caramaschi. Si investe tramite fondi o con l'acquisto diretto dell'immobile, più tranquillo perché più liquido. A Londra l'investimento medio diretto è 2-3 milioni di euro, se è tramite fondo si aggira dai 100 mila ai 300 mila euro.

L'Italia del mattone, insomma, ha perso lo scettro di regina degli investitori ma mantiene quello di mecca dei tycoon internazionali. Oggi, l'unica effervescenza nel mercato italiano è negli alberghi. «Su cinque richieste, due sono dirette a hotel di almeno 80-100 stanze», dice Caramaschi. Si compra a Venezia, Milano, Firenze, Roma. E la transazione del Four Season a Firenze passato agli emiri arabi è solo l'inizio di quella che sembra una nuova era. (riproduzione riservata)

Altra novità lanciata in Italia ci sono i bond su misura. Strutturate o legate a un indice, sono tagliate sui desideri di un singolo cliente che sceglie scadenze e sottostante: azioni, obbligazioni, commodity, valute, tassi d'interesse. Deutsche Bank è stata tra le prime in Italia a crearle: non prevede minimi o massimi anche se consiglia in entrata un taglio minimo di 500 mila euro, «adatto a persone con almeno 2,5 milioni di euro di patrimonio», spiega Luca Caramaschi, responsabile Wealth management di Deutsche Bank Italia. «Cresce il numero di chi richiede queste obbligazioni taylor made: oggi il 20-25% dei

gruppi familiari che ci seguono le richiedono» sottolinea Caramaschi. La fee per Deutsche varia dallo 0,5 al 2%. La banca, sottolinea il manager, prende gli strumenti sul mercato e costruisce il titolo avvalendosi anche di istituti terzi come So Gen o Bnp Paribas. In genere, dice Caramaschi, in due, tre o sei mesi succede sempre qualcosa: se accade l'evento su cui si è scommesso (come il rialzo del petrolio o dell'oro) la banca avverte il cliente che può decidere di uscire dalla posizione con un capital gain e poi creare un altro bond. In sei mesi, il guadagno varia dal 5 al 7%. (riproduzione riservata)

traformati in residence o attività legate al turismo», sottolinea Guglielmi. Per il resto, si comprano case più piccole: i 150-170 mq oggi sono preferiti ai tagli più grandi, più difficili da gestire e più dispendiosi. Il rendimento si aggira sul 3,5% anche se al crescere della metratura cala la resa. Una casa da 5 milioni non rende mai il 3,5%, spiega l'esperto, un monolocale va sempre oltre il 5%. Gli stranieri continuano a comprare italiano, soprattutto tedeschi, russi e inglesi: nel 2012 gli investitori esteri hanno acquistato 5.300 immobili residenziali in Italia. Perché, dicono, costa meno che da loro. (riproduzione riservata)

Luca Caramaschi

no soprattutto gli operatori esteri, quelli che negli ultimi vent'anni hanno immesso nel nostro mercato oltre 40 miliardi di euro e che, solo quest'anno, potrebbero chiudere più di 3 miliardi di euro di transazioni. Operazioni in atto ce ne sono parecchie, e di buon livello. Morgan Stanley, per esempio, sta acquistando il 50% del portafoglio immobiliare del gruppo Auchan (tra cui il 49% che Simon property group deteneva nella joint venture con Gallerie commerciali Italia), per un controvalore di 700 milioni di euro; Axa real estate è in trattativa per il Bodio Center di Milano (70 milioni di euro); il fondo americano Blackstone, che gestisce 57 miliardi di dollari di asset nel mondo, sta acquistando il Franciacorta outlet village per 130 milioni; il gruppo londinese Gwm ha in trattativa il retail park Da Vinci, a Roma. Tutto questo dopo l'operazione con cui il fondo sovrano del Qatar è entrato nello sviluppo Porta Nuova di Hines. È l'inizio di un nuovo fermento di operazioni nel real estate italiano,

Piace ancora la casa di lusso, ma più piccola

Gli italiani facoltosi continuano comprare case di lusso ma hanno cambiato approccio. «Migliorano la prima abitazione o ne acquistano una di pregio legata alla professione, magari ampliatasi tra Milano e Roma. La seconda casa, si rimanda», spiega Fabio Guglielmi, direttore generale di Santandrea, divisione lusso del gruppo Gabetti che ha appena concluso una partnership con gli inglesi di Hampton per la rappresentanza in Italia. Le zone sono i centri di Roma, Milano, Firenze, e Venezia, ma anche in questo caso l'approccio è diverso. «Tra Firenze e Venezia le richieste sono di immobili da 300 o 500 mq che poi sono

In banca come dal sarto, ecco i bond su misura

Tra le ultime novità lanciate in Italia ci sono i bond su misura. Strutturate o legate a un indice, sono tagliate sui desideri di un singolo cliente che sceglie scadenze e sottostante: azioni, obbligazioni, commodity, valute, tassi d'interesse. Deutsche Bank è stata tra le prime in Italia a crearle: non prevede minimi o massimi anche se consiglia in entrata un taglio minimo di 500 mila euro, «adatto a persone con almeno 2,5 milioni di euro di patrimonio», spiega Luca Caramaschi, responsabile Wealth management di Deutsche Bank Italia. «Cresce il numero di chi richiede queste obbligazioni taylor made: oggi il 20-25% dei