

12.

STRATEGIE PER TORNARE A INVESTIRE SUL MATTONI



LE GUIDE DI WE WEALTH.

La collana "Le Guide di We Wealth" ha l'obiettivo di rispondere ai dubbi, alle domande e alle esigenze dell'investitore finale sulle principali tendenze, problematiche e opportunità che possono emergere dalla gestione del patrimonio, privato, familiare e/o imprenditoriale.

Grazie alla profonda conoscenza del mondo del Wealth Management in tutte le sue sfaccettature – tra cui risparmio gestito, investimento in economia reale tramite start-up, venture capital o private equity, gestione del patrimonio immobiliare e artistico, ottimizzazione fiscale e passaggio generazionale - e forte di un team di giornalisti specializzati, contributors, esperti e analisti con assodate esperienze nel settore, We Wealth si propone di pubblicare una guida al mese sulle tematiche più rilevanti rivolte a tutti i potenziali investitori – neofiti, manager, imprenditori o appassionati - che cercano pareri professionali, aggiornamenti di mercato e analisi legate a rischi e opportunità del comparto in analisi. Obiettivo delle guide è offrire uno strumento sintetico a sostegno dell'investitore consapevole e informato, che gli permetta non solo di ottimizzare la propria operatività, ma anche di interagire in maniera più preparata con i diversi professionisti del settore.



12.

**STRATEGIE
PER
TORNARE
A
INVESTIRE
SUL
MATTONI**



SOMMARIO

	Premessa	6
1.	Investire nel mattone: lo scenario di mercato	8
2.	Gli incentivi adottati dal governo italiano	13
3.	Investire nel mercato turistico alberghiero	17
4.	Investire in immobili: la mappa della fiscalità	21
5.	Investire nella nuda proprietà	26
6.	Investire in immobili all'estero: il contesto di riferimento	32
7.	Investire in immobili all'estero: le regole per non sbagliare	36
8.	Investire nel real estate attraverso fondi ed etf	41
9.	Investire nel real estate attraverso i private market	46
10.	Investire nel crowdfunding immobiliare	50
11.	Ottimizzare la gestione del patrimonio immobiliare	54
12.	Real estate e wealth management	59
	Focus	69
	Glossario	70

**Le attività reali
in larga parte
rappresentate da abitazioni
valgono da sole
6.295 miliardi di euro
circa il 60%
della ricchezza finanziaria
delle famiglie italiane**



PREMESSA.

L'idea della casa come rifugio appartiene al nostro Dna. Non è un caso se le attività reali – in larga parte rappresentate da abitazioni – valgono da sole 6.295 miliardi di euro, circa il 60% della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane, dice Banca d'Italia. Il mattone – inteso come settore immobiliare ed edilizio – vale a sua volta quasi un quinto del Pil domestico, il 18%, per l'esattezza, stima Scenari Immobiliari. Essendo tra i segmenti più segnati dagli effetti dell'emergenza sanitaria, ha avuto un posto d'onore nel pacchetto di misure varate dal governo per dare ossigeno all'economia. Tra gli interventi il più significativo è il super eco-bonus con detrazioni al 110% delle spese sostenute tra il 1° luglio 2020 e il 31 dicembre 2021 per gli interventi di miglioramento dell'efficienza energetica e della sicurezza statica degli edifici. Al di là dei limiti e dei punti dolenti segnalati da diversi operatori, potrebbe dare una mano robusta al comparto. Del resto, circa otto famiglie su dieci sono proprietarie della casa in cui abitano. Una su tre dispone anche di una seconda casa. Numeri che sono evidentemente amplificati nel caso dei nuclei private, dove praticamente tutte le famiglie possiedono la casa di proprietà e almeno un altro immobile. Seconda casa, certo, ma anche appartamenti, negozi e uffici messi a reddito. A fronte di oneri – fiscali e di gestione – che non sempre vengono correttamente valutati. D'altra parte, la componente immobiliare del patrimonio spesso sfugge al servizio di consulenza, anche in molte strutture

PREMESSA.

dedicate al wealth management: sulla carta il private banking rivendica un approccio olistico, in grado di abbracciare tutta la ricchezza di cui dispone la famiglia, dai risparmi privati agli asset aziendali, fino, appunto, all'immobiliare. La sensazione, però, è che nella realtà il real estate spesso non abbia pari dignità rispetto agli asset finanziari e venga relegato in un ruolo marginale. È un errore, perché non è raro che la componente immobiliare sia sovradimensionata rispetto al patrimonio familiare, a livello aggregato. Richiederebbe un processo di razionalizzazione e ottimizzazione. Anche in ottica di passaggio generazionale. Magari valutando modalità alternative di accesso all'investimento: dai fondi aperti ai mercati privati, fino alle piattaforme di crowd investing, che rappresentano la nuova frontiera – tecnologica e più democratica – dell'investimento immobiliare. C'è anche chi valuta un acquisto all'estero, puntando su un piccolo appartamento a Parigi o a Las Vegas. Un investimento che sa di pleasure asset. Ma espone chi compra a un'operazione molto più complessa, anche sotto il profilo legale e fiscale. Ogni formula, ha caratteristiche differenti, in termini di profilo di rischio e rendimento, come raccontiamo in questa guida sulle strategie per tornare a investire sul mercato immobiliare.

Resta una certezza: che si tratti di un acquisto diretto, frazionato o del mattone "di carta", l'immobiliare rimane per gli italiani, una grande passione. Da investimento.

Il mattone, inteso come settore immobiliare ed edilizio, vale a sua volta quasi un quinto del Pil domestico, il 18%



INVESTIRE NEL MATTONE: LO SCENARIO DI MERCATO

“Il lockdown forzato ha determinato una maggiore consapevolezza del bene casa e ha portato alla definizione di una domanda abitativa di tipo migliorativo, orientata verso immobili di qualità”

Luca Dondi, Nomisma

Il covid ha cambiato il mondo e ha avuto un impatto molto rilevante sul real estate. "In termini di compravendite residenziali, il 2020 dovrebbe archiviarsi con un calo complessivo di circa il 18%, passando dalle 603mila compravendite del 2019 a quota 494mila". Questo quanto è emerso dal II° Osservatorio sul mercato immobiliare luglio 2020, presentato da Nomisma, che spiega come il consuntivo possa oscillare tra le 471mila (-22%) e le 518mila transazioni (-14,1%), a seconda che si consideri lo scenario avverso (hard) o quello più favorevole (soft). "Abbiamo perso il 15,5% nel 1° trimestre e avremo perso circa il 40%, rispetto ai livelli dello scorso anno, nel secondo trimestre", ha spiegato Luca Dondi, ad e responsabile scientifico dell'Osservatorio immobiliare Nomisma, secondo cui la vera sfida sarà il 2021. Come usciremo da questa situazione? Con una prospettiva di risalita, con uno stazionamento o con una ulteriore discesa? "È questo l'ulteriore tema, se ci sarà o meno un avvitamento dal punto di vista macroeconomico, che rappresenta in qualche modo l'elemento dirimente rispetto alla prospettiva", ha commentato Dondi, che in nessuno dei vari scenari vede rimbalzi. Al più dei miglioramenti rispetto a quella che è la situazione di quest'anno.

Il lockdown forzato ha determinato però una maggiore consapevolezza del bene casa e ha portato alla definizione di una domanda abitativa di tipo migliorativo, orientata verso immobili di qualità. "Tra le richieste maggiormente registrate dalla nostra rete c'è soprattutto la necessità di uno spazio esterno: un balcone, meglio ancora se abitabile, un terrazzo o un giardino, quando possibile", ha affermato Fabiana Megliola, responsabile ufficio studi del gruppo Tecnocasa, che poi ha precisato che sono ricercate "le case luminose e anche più spaziose in modo da ricavare un angolo per lo smart working" e che "la domanda di immobili di qualità

potrebbe premiare gli immobili che offrono queste caratteristiche così come la loro assenza potrebbe determinarne un calo dei valori". Analizzando l'impatto sulle valutazioni, da uno studio realizzato dall'ufficio studi Gabetti e da Patrigest, società di consulenza del gruppo Gabetti specializzata in valuation & advisory per la gestione del patrimonio immobiliare, è emerso che il fenomeno della contrazione dei valori sarà visibile nell'immediato solo in casi specifici (prodotti usati o non aderenti alla domanda), in situazioni distressed o in zone periferiche per prodotti che già presentavano una bassa liquidità. In generale per gli appartamenti di buon livello qualitativo o prodotti nuovi, nelle medie e grandi città, si avrà una contrazione degli assorbimenti ma non dei valori, a meno che il perdurare della discesa delle transazioni non divenga sistemica.

Se è vero che da una parte l'esplosione covid 19 si è abbattuta violentemente sul mercato immobiliare italiano, dall'altra parte - complice anche la crisi dei rendimenti finanziari, sia azionari che obbligazionari - la pandemia ha fatto emergere nuovi trend o accelerare tendenze già in corso.

È questo il caso del co-living, appartamenti destinati a studenti e giovani lavoratori con servizi in condivisione gestiti da società specializzate. "Con un rendimento lordo tra il 4 e il 5%, che si è mantenuto stabile anche durante il lockdown, l'investimento nel co-living è adatto sia ai privati sia ai fondi immobiliari alla ricerca di nuove opportunità di valorizzazione dei propri asset in tempi incerti, perché offre la solidità di un bond tedesco o francese ma con un rendimento più elevato e long term", ha dichiarato Valerio Fonseca, fondatore e ceo di DoveVivo, il più grande operatore europeo nel co-living che gestisce 1.500 immobili in Italia e all'estero per un controvalore di quasi un miliardo di euro. La formula del co-living offre, infatti, agli inquilini una risposta moderna, professionale

ed efficiente alla crescente domanda di alloggi fuorisede e ai proprietari una formula di investimento 'no stress': la società prende in locazione gli immobili dai proprietari e li ristruttura ove necessario per rispondere perfettamente alle esigenze di studenti e giovani lavoratori, ai quali subloca. Tra i vantaggi, anche l'azzeramento dei rischi di insolvenza, abbandono anticipato ed eventuali danni all'immobile, oltre all'eliminazione dei periodi di sfritto, dei costi di intermediazione, di cambio inquilino e i premi assicurativi. Oneri che incidono in media fino al 30% del canone relativo alla classica locazione.

Nel frattempo, i canoni visti in calo. "Le previsioni dei prezzi e dei canoni per il settore residenziale italiano indicano una flessione non tanto elevata nell'anno della crisi seguita da una discesa più forte nel 2021 e poi da una lenta risalita fino a un'accelerazione dopo tre/quattro anni - ha spiegato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, illustrando uno studio che la società ha realizzato insieme a Stefano Stanghellini, professore ordinario di estimo già presidente della società italiana di estimo e valutazione - Nel settore terziario e uffici, invece, le discese attese sono molto più lente perché è un comparto che dipende molto di più di quello residenziale dall'andamento dell'economia".

“L'investimento nel co-living è adatto sia ai privati sia ai fondi immobiliari alla ricerca di nuove opportunità di valorizzazione dei propri asset in tempi incerti”

Valerio Fonseca, DoveVivo

**Tra le richieste
maggiormente registrate
c'è soprattutto la necessità
di uno spazio esterno:
un balcone,
meglio ancora se abitabile,
un terrazzo o un giardino,
quando possibile**



2.

GLI INCENTIVI ADOTTATI DAL GOVERNO ITALIANO

“Gli investitori sono attirati anche dal rendimento medio annuo lordo da locazione che, per un bilocale, si aggira mediamente intorno al 5%”

Roberto Anedda, Mutuionline

Il lockdown ha fatto riscoprire il mattone come asset da considerare per diversificare il portafoglio. A segnalarlo sono state le agenzie Tecnocasa e Tecnorete, che durante e dopo il lockdown hanno evidenziato interesse all'acquisto da parte di chi ha liquidità sul conto corrente e vorrebbe impiegare il capitale. Secondo le analisi dell'ufficio studi del gruppo Tecnocasa, infatti, negli ultimi cinque anni, la componente di acquisto per investimento è passata dal 18,5 al 25%, con un consistente balzo in avanti. "Oltre che dalla rivalutazione del capitale, gli investitori sono attirati anche dal rendimento medio annuo lordo da locazione che, per un bilocale, si aggira mediamente intorno al 5%", hanno spiegato gli analisti. D'altra parte, "il mercato dei mutui sembra essere ripartito bene dopo l'inevitabile calo dovuto al lockdown", ha aggiunto Roberto Anedda, direttore marketing di Mutuonline, che interpellato sul tema seconda casa nelle principali città italiane ha risposto: "La quota di mutui seconda casa su Milano è storicamente più alta rispetto a quella media italiana, arrivando anche al 7-8% contro una media nazionale del 5; negli ultimi trimestri si è ridotta notevolmente, intorno al 5%, ma è rimasta però più alta della corrispondente media italiana (intorno al 3-4%). A Roma, invece, la quota è più allineata a quella nazionale, ma è in calo rispetto agli anni precedenti e addirittura in alcuni trimestri va al di sotto della media italiana (oscilla intorno al 2-3% contro il 3-3,5% italiano)".

Intanto, di fronte alla crisi del mattone, il governo ha varato alcune misure di stimolo, per ridare fiato a un settore – quello edilizio e immobiliare – che vale il 18% del Pil. Ecco i quattro punti salienti del Decreto Rilancio.

a) Incentivi per efficientamento energetico e sismabonus. Per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 e fino al 31 dicembre 2021, la detrazione si applica nella misura del 110% per le spese di isolamento termico e per le spese di sostituzione degli impianti di climatizzazione con caldaie a pompa di calore o a condensazione. Gli interventi devono assicurare il miglioramen-

to di almeno due classi energetiche dell'edificio. È riconosciuta la detrazione del 110% anche per gli interventi antisismici sugli edifici nonché per gli interventi di installazione di specifici impianti fotovoltaici.

b) Versamento Irap. Non è dovuto il versamento del saldo Irap 2019 e della prima rata dell'acconto dai contribuenti che hanno maturato, nel periodo d'imposta precedente, ricavi non superiori a 250 milioni di euro.

c) Credito d'imposta locazioni. Per i soggetti esercenti attività d'impresa, arte o professione, con ricavi o compensi non superiori a 5 milioni nel periodo d'imposta precedente, è previsto un credito d'imposta del 60% del canone di locazione di immobili a uso non abitativo destinati allo svolgimento dell'attività industriale, commerciale, artigianale, agricola, di interesse turistico o all'esercizio abituale e professionale dell'attività di lavoro autonomo. Il credito d'imposta spetta anche, nella minore misura del 30%, in caso di contratti di servizi a prestazioni complesse o di affitto d'azienda, comprensivi di almeno un immobile a uso non abitativo. Il credito d'imposta è commisurato all'importo versato nel periodo d'imposta 2020 con riferimento a ciascuno dei mesi di marzo, aprile e maggio.

d) Stop dell'Imu per alberghi e stabilimenti. Abolizione del versamento della prima rata dell'Imu, quota-Stato e quota-Comune, per alberghi, agriturismi, villaggi turistici, ostelli della gioventù, campeggi, rifugi di montagna, stabilimenti balneari marittimi e termali.

“Secondo le analisi dell'ufficio studi del gruppo Tecnocasa, infatti, negli ultimi cinque anni, la componente di acquisto per investimento è passata dal 18,5 al 25% con un consistente balzo in avanti”

**Il lockdown
ha fatto riscoprire
il mattone come asset
da considerare
per diversificare
il portafoglio**



3.

INVESTIRE NEL MERCATO TURISTICO - ALBERGHIERO

“Il 53% degli investitori vede opportunità di acquisizione interessanti tra gli alberghi grazie al calo dei valori immobiliari e degli affitti. Il 47% è pronto anche a investire entro fine anno”
Monica Badin, World Capital

A metà di quello che rischia di passare alla storia come il peggior anno per il settore turistico-alberghiero, un barlume di speranza arriva dagli investitori, nazionali e internazionali, che vedono delle interessanti opportunità. Come illustrato in uno studio di Cst Firenze per Assoturismo Confesercenti, nei tre mesi estivi di quest'anno si prevede un calo senza precedenti: 23mila strutture ricettive non riapriranno e andranno persi altri 3,2 miliardi di fatturato, che si sommeranno al danno stimato di circa 7,7 miliardi dei primi cinque mesi.

Nello stesso tempo, però, secondo un'indagine di World Capital, c'è un forte interesse per operazioni di M&A: il 53% degli intervistati vede, infatti, opportunità di acquisizione interessanti tra gli alberghi grazie al calo dei valori immobiliari e degli affitti e il 47% è pronto anche a investire entro fine anno. Ma quanto vale il patrimonio immobiliare alberghiero in Italia? "Oltre 117 miliardi di euro", ha risposto Monica Badin, real estate consultant hospitality department di World Capital, che vede un ampio margine di crescita e potenzialità per il settore. "Le quattro principali città d'arte italiane (Milano, Roma, Firenze e Venezia) detengono poco meno del 78% del patrimonio immobiliare alberghiero del Paese, quasi 91 miliardi, e il segmento dell'ospitalità di fascia alta ha un patrimonio immobiliare alberghiero stimato di poco superiore a 16 miliardi.

Le sole 521 strutture di fascia alta (5 stelle, ndr) detengono circa il 43% del valore del patrimonio immobiliare stimato per gli alberghi 3 stelle, che invece registrano un numero di strutture superiore di quasi 30 volte", ha poi puntualizzato Badin, che ritiene che – con una stagione turistica che potrebbe ripartire ad agosto ed è caratterizzata solo dal turismo domestico – le località di mare e montagna soffriranno meno rispetto alle città. Anche in questo caso, manca però l'apporto dei tour operator internazionali. L'esplosione covid-19 ha infatti pesantemente colpito il settore turistico-alberghiero. "L'impatto sul

valore immobiliare avrà un peso sulle valutazioni degli asset nel 2021. La contrazione sarà l'effetto di un minor profitto, che a causa del periodo di lockdown ha registrato una naturale compressione", ha proseguito l'esperta di World Capital. Una cosa è certa: chi saprà adattarsi ai nuovi trend avrà una ripresa più veloce con una conseguente valorizzazione anche del proprio immobile. "Le banche inizieranno a inasprire gli standard per l'accesso al credito a causa della volatilità del mercato. I piccoli hotel indipendenti avranno difficoltà a negoziare termini più flessibili con fornitori e i canali di distribuzione online, cosa che i grandi brand possono fare più facilmente.

Questa dolorosa esperienza potrebbe provocare per gli hotel indipendenti un improvviso interesse ad associarsi a grandi marchi. Ma tutto questo non potrebbe accadere in un momento migliore per le grandi catene alberghiere che dispongono di un ampio ventaglio di soft brand che possono adattarsi a qualsiasi tipo di hotel a tempo record e a livelli di capex contenuti", ha risposto Badin. Intanto gli occhi vanno su alcune tipologie di strutture ricettive.

Secondo l'esperta, infatti, crescerà ulteriormente l'appetito per gli immobili da riqualificare con spazi dove potersi isolare, soggiornare e lavorare allo stesso tempo. I boutique hotel con camere curate e di ampie dimensioni, residence, apart-hotel o appartamenti offerti da gestori professionali potrebbero essere in cima alle preferenze degli ospiti.

"Milano, Roma, Firenze e Venezia detengono poco meno del 78% del patrimonio immobiliare alberghiero del Paese, per un valore di quasi 91 miliardi di euro"

**Secondo World Capital,
c'è un forte interesse per
operazioni di M&A:
il 53% degli intervistati
vede, opportunità
di acquisizione interessanti
tra gli alberghi grazie
al calo dei valori immobiliari
e degli affitti**



4.

INVESTIRE IN IMMOBILI: LA MAPPA DELLA FISCALITÀ

“L’investimento è molto influenzato dalla variabile fiscale. L’acquirente dovrà considerare che al prezzo di vendita dell’immobile dovrà aggiungere le imposte da pagare, che variano a seconda della tipologia - abitazioni di lusso o civile abitazione - e della destinazione del bene - prima casa o seconda casa - oggetto di compravendita”

Stefano Guerreschi, Osborne Clarke

Gli italiani hanno sempre dimostrato una forte affezione al mattone. Nei loro patrimoni, infatti, il “bene casa”, sia la prima che seconda, ha sempre avuto un ruolo preminente: è un asset prediletto per l’investimento, nonostante il fisco lo colpisca pesantemente. Analizziamo ora la compravendita di un immobile residenziale, ossia l’investimento immobiliare più significativo. “Il trasferimento della proprietà di un’abitazione è influenzato dalla variabile fiscale, ossia dall’onere accessorio costituito dalle imposte che aggravano notevolmente il costo dell’operazione. Infatti, l’acquirente dovrà considerare che al prezzo di vendita dell’immobile dovrà aggiungere le imposte da pagare, che variano a seconda della tipologia (abitazioni di lusso - civile abitazione) e della destinazione del bene (prima casa - seconda casa) oggetto di compravendita”, ricorda Stefano Guerreschi, partner di Osborne Clarke, aggiungendo che gli italiani acquistano prevalentemente abitazioni civili (non di lusso) con destinazione prima casa: tale acquisto risulta essere, infatti, il meno oneroso da un punto di vista fiscale. Entriamo nel dettaglio: “Se il venditore è un soggetto privato l’atto è soggetto alle seguenti imposte: imposta di registro al 2% del valore catastale rivalutato dell’immobile, imposta catastale fissa di 50 euro e imposta ipotecaria fissa di 50 euro. Se il venditore, invece, è l’impresa costruttrice, le imposte saranno le seguenti: Iva al 4% entro i cinque anni dalla fine lavori, imposta di registro fissa di 200 euro, imposta ipotecaria fissa di 200 euro e imposta catastale fissa di 200 euro. Passati cinque anni dalla fine lavori si potrà optare per l’applicazione dell’imposta di registro, in regime di esenzione Iva”, precisa Guerreschi. Passiamo ora all’acquisto della seconda casa, più oneroso dal punto di vista fiscale. “Se il venditore è una persona fisica (privato), un’impresa “non costruttrice” o un’impresa costruttrice che abbia ultimato i lavori da oltre 5 anni, le imposte applicabili sono: l’imposta di registro al 9% calcolata sul valore catastale rivalutato, l’imposta ipotecaria fissa di 50 euro e l’imposta catastale fissa di 50 euro. Se il venditore però è un’impresa costruttrice che

ha ultimato i lavori da meno di cinque anni, o che comunque ha optato per l'assoggettamento al regime Iva oltre i cinque anni dalla costruzione, si devono applicare l'Iva al 10%, e le imposte fisse di registro, ipotecaria e catastale da 200 euro ciascuna", prosegue il partner di Osborne Clarke.

Un altro capitolo è quello della locazione. L'investimento in immobili residenziali rappresenta una modalità di impiego del capitale che può consentire un guadagno in conto capitale derivante dalla rivendita del cespite e una rendita data dal canone di locazione ritraibile dal bene stesso. La selezione del conduttore rappresenta un momento importante poiché normalmente la durata di una locazione di natura abitativa è di quattro anni, con rinnovo di ulteriori quattro anni. Il mancato pagamento del canone rappresenta il rischio principale che il proprietario deve affrontare. "Solitamente ci sono rimedi, come la risoluzione automatica del contratto, ovvero garanzie di natura bancaria-assicurativa, che consentono al proprietario di incassare, mediante richiesta, delle somme di cui il conduttore si è reso fideiussore", puntualizza Guerreschi, precisando che, per le persone fisiche, costituisce reddito anche la plusvalenza derivante dalla rivendita dell'immobile nel quinquennio di possesso: la plusvalenza tassabile è pari alla differenza tra prezzo di vendita e costo di acquisto. "Decorso il quinquennio la plusvalenza è esente da tassazione per il proprietario persona fisica, mentre per il proprietario persona giuridica la plusvalenza è sempre tassata", precisa il partner di Osborne Clarke, ricordando che la plusvalenza è assoggettata a imposta sostitutiva del 26% per le persone fisiche, ovvero all'Ires del 24% per le persone giuridiche. In termini generali, la tassazione dei canoni di locazione non prevede distinzioni di base imponibile basate sulla natura del proprietario, sia esso una società (soggetto Ires) ovvero una persona fisica (soggetto Irpef). Infatti il principio generale è che il reddito da locazione sia tassato in base al 95% del canone contrattuale, a prescindere dall'incasso, quindi si tratta di una tassazione sulla base del principio di

competenza. “Ovviamente per i soggetti Ires la tassazione sarà in base all'aliquota fissa del 24% (oltre all'Irap) mentre per le persone fisiche si applica l'aliquota progressiva - puntualizza - Il canone di locazione viene poi assoggettato alla imposta di registro annuale del 2% sul canone stabilito contrattualmente (che solitamente viene ripartita egualmente tra locatore e locatario), a prescindere dalla natura soggettiva delle parti”. Per gli immobili residenziali, nel caso in cui il proprietario sia una persona fisica, è possibile optare per la tassazione cosiddetta “cedolare”, ossia mediante applicazione di un'aliquota del 21% sul 100% del reddito da locazione. In tal caso non si applica l'imposta di registro e il canone non può essere rivalutato per tutta la durata di applicazione della cedolare secca. Per gli immobili abitativi situati in zone ad alta intensità abitativa e a condizione che il canone sia determinato sulla base del canone concordato tra associazioni dei proprietari e degli inquilini, la cedolare scende al 10% del canone. “Volendo determinare le somme percentuali che incidono sul rendimento, nel caso di persone fisiche si può tenere conto dell'imposta cedolare (21% del reddito), dell'Imu (calcolata sul valore patrimoniale determinato sulla base delle rendite catastali rivalutata e di solito intorno all'1%), delle spese straordinarie (che solitamente si accompagnano a un beneficio fiscale derivante dalla detrazione ai fini irpef), mentre le spese ordinarie sono generalmente riaddebitate al conduttore”, conclude Guerreschi.

“Il mancato pagamento del canone rappresenta il rischio principale che il proprietario deve affrontare se vuole mettere a reddito l'immobile. Ci sono rimedi, come la risoluzione automatica del contratto, ovvero garanzie di natura bancaria-assicurativa, che consentono al proprietario di incassare, mediante richiesta, delle somme di cui il conduttore si è reso fideiussore”

Gli italiani acquistano prevalentemente abitazioni civili (non di lusso) con destinazione prima casa: tale acquisto risulta essere, infatti il meno oneroso da un punto di vista fiscale

5.

INVESTIRE NELLA NUDA PROPRIETÀ

“I potenziali acquirenti della nuda proprietà sono per lo più dei privati, come nel caso dei genitori che vogliono dare una futura abitazione, o una rendita, a un figlio, o un risparmiatore che avendo delle disponibilità liquide, vuole investire nel mattone, con un peso fiscale più contenuto”

Maurizio Frascini, Puri Bracco Lenzi e Associati

Rispetto alla proprietà di un immobile è possibile cedere separatamente la nuda proprietà, riservandosi l'usufrutto, cioè il diritto di abitare, di utilizzare, di godere dell'immobile e dei relativi redditi, ad esempio concedendolo in locazione. L'acquisto della nuda proprietà è sempre stato considerato in Italia un investimento a lungo termine, più speculativo e aleatorio rispetto alla tempistica della disponibilità del bene e, dunque, meno attrattivo e marginale rispetto al mercato delle compravendite. Chi sono i potenziali acquirenti della nuda proprietà? "Per lo più dei privati, come nel caso dei genitori che vogliono dare una futura abitazione (o una rendita) a un figlio, o un risparmiatore che avendo delle disponibilità liquide, vuole mettere al sicuro i risparmi investendo "nel mattone", con un peso fiscale più contenuto (almeno finché resta in vita l'usufruttuario). Nel corso dell'ultimo decennio si è assistito a una crescita dell'offerta, legata in particolare agli anni di congiuntura economica sfavorevole e all'esigenza, di alcuni proprietari più avanti con l'età, di "monetizzare" il valore del proprio immobile, liberandosi anche dei costi di manutenzione straordinaria, ma mantenendo comunque il diritto di abitazione", spiega a We Wealth Maurizio Frascini, partner dello studio Puri Bracco Lenzi e Associati, che invita però a non sottovalutare i potenziali rischi di questa operazione: "L'acquisto della nuda proprietà costituisce un investimento molto rischioso sotto il profilo della durata e dunque della possibilità della liquidazione in tempi certi o al ricorrere di necessità diverse dell'investitore, non essendo verosimile ipotizzare una rivendita veloce del relativo diritto ad altri investitori". Inoltre, osserva, in ragione della limitazione della garanzia ipotecaria derivante dall'usufrutto, le condizioni finanziarie di un eventuale mutuo per l'acquisto di una nuda proprietà potrebbero essere penalizzanti rispetto a quelle di un mutuo abitualmente reperibile sul mercato. Oltre a tassi di interesse più elevati – oggi in ogni caso molto contenuti – il mutuatario potrebbe vedersi richiedere maggiori garanzie, come la firma di un fideiussore o

altre assicurazioni a tutela della banca finanziatrice. Dal punto di vista fiscale quali altri aspetti vanno presi in considerazione? L'appel fiscale dell'operazione cresce una volta effettuato l'acquisto, poiché oltre all'Irpef, anche le altre imposte locali Imu e Tasi (recentemente cresciute in modo molto sensibile) restano integralmente a carico dell'usufruttuario. L'acquisto si perfeziona con un normale atto notarile ed è tassato con le stesse aliquote previste per l'acquisto della piena proprietà, ma con lo svantaggio che le imposte devono essere versate immediatamente all'atto, mentre la disponibilità del bene (e l'eventuale possibilità di una messa a reddito) si avrà solo all'estinzione dell'usufrutto. La base imponibile si ottiene partendo dal valore commerciale della piena proprietà, che viene ridotto del valore dell'usufrutto determinato in base a una tabella fissata per legge rispetto all'età dell'usufruttuario (tanto più è giovane, tanto più alta sarà l'aspettativa di vita e maggiore quindi il valore dell'usufrutto, vedi tabella pag. 29). Facciamo un esempio per comprendere meglio. Il signor Rossi decide di acquistare la nuda proprietà di un immobile, il cui usufruttuario ha 59 anni e il cui valore della piena proprietà è di 100mila euro. Utilizzando il nuovo coefficiente pari a 1200, con il tasso di interesse legale al 0,05%, il valore dell'usufrutto risulterà pari a 60mila euro e per differenza il valore della nuda proprietà (sul quale calcolare le imposte dell'atto) pari a 40mila euro.

La cessione della nuda proprietà è uno degli elementi tipici da valutare nell'ambito di operazioni di pianificazione fiscale, specialmente in prospettiva del passaggio generazionale. Al momento dell'atto di cessione della nuda proprietà, il futuro erede anticipa il versamento delle imposte. Tuttavia, la base imponibile delle stesse risulta essere ridotta del valore dell'usufrutto. Inoltre, per il cedente è possibile condizionare la cessione a un erede, lasciando a quest'ultimo l'onere di elargire agli altri eredi la relativa quota. In questo modo possono essere preservate le quote di legittima spettanti ad altri soggetti. "Occorre poi distinguere tra cessione

della nuda proprietà e donazione della stessa. Con la donazione, il disponente interviene sulla propria eredità e i relativi effetti devono essere adeguatamente considerati anche in relazione alle quote di legittima spettante ad altri eredi. L'atto di donazione può essere peraltro revocato dal donante per sopravvenienza di figli o altri discendenti e per ingratitudine del donatario. Dunque, una proprietà acquisita a seguito di donazione, anche una volta defunto il disponente che si era riservato l'usufrutto, potrebbe essere fatta oggetto di contestazione da parte di altri eredi o soggetti che si reclamano tali. Per questi motivi, la cessione a terzi di un titolo di proprietà acquisito per donazione o il finanziamento da

Tabella sinottica sul calcolo dell'usufrutto

Con decreto interdirigenziale 20 dicembre 2019 (G.U. n. 304 del 30.12.2019) è stata approvata la nuova tabella dei coefficienti per la determinazione dei diritti di usufrutto a vita e delle rendite o pensioni in materia di imposta di registro e di imposta sulle successioni e donazioni, calcolati al saggio di interesse dello 0,05% [come fissato del D.M. 12 dicembre 2019 (G.U. n. 293 del 14.12.2019), in vigore dal 1° gennaio 2020]

Prospetto dei coefficienti

al tasso di interesse dello 0,05%

Età del beneficiario	Coefficiente	Valore Usufrutto%	Valore N. Proprietà %
da 0 a 20	1900	95,00	5,00
da 21 a 30	1800	90,00	10,00
da 31 a 40	1700	85,00	15,00
da 41 a 45	1600	80,00	20,00
da 46 a 50	1500	75,00	25,00
da 51 a 53	1400	70,00	30,00
da 54 a 56	1300	65,00	35,00
da 57 a 60	1200	60,00	40,00
da 61 a 63	1100	55,00	45,00
da 64 a 66	1000	50,00	50,00
da 67 a 69	900	45,00	55,00
da 70 a 72	800	40,00	60,00
da 73 a 75	700	35,00	65,00
da 76 a 78	600	30,00	70,00
da 79 a 82	500	25,00	75,00
da 83 a 86	400	20,00	80,00
da 87 a 92	300	15,00	85,00
da 83 a 99	200	10,00	90,00

parte di una banca di una proprietà derivante da una donazione potrebbe presentare delle complicazioni, che devono essere adeguatamente considerate prima della relativa disposizione”, spiega Frascini. Che effetti ha avuto la pandemia del coronavirus sul mercato della nuda proprietà? “La contrazione generale di liquidità e l’esigenza di sostenere i bisogni a breve termine restringeranno significativamente – almeno nel breve periodo – la platea di investitori disposti a “scommettere” sul fattore tempo, acquistando immobili per i quali il momento della loro effettiva disponibilità e della possibilità di ricavarne anche rendite finanziarie non è facilmente prevedibile”, osserva l’esperto. “Il lockdown forzato e prolungato, inoltre, ha modificato i criteri di selezione degli immobili residenziali. I requisiti attualmente più richiesti, dopo l’esperienza del confinamento in casa, sono quelli della luminosità, dell’esistenza di un esterno (un terrazzo o quantomeno un balcone) e di spazi modulabili, utilizzabili anche per lavorare, connessi e aperti. Fattori che avranno un’incidenza anche sulla nuda proprietà, il cui mercato è caratterizzato da un’offerta spesso rappresentata da immobili non ristrutturati da lungo tempo, in condomini che dovranno, nel medio termine, essere oggetto di interventi di manutenzione straordinaria, i cui costi peraltro ricadrebbero sul nudo proprietario”.

“L’acquisto della nuda proprietà costituisce un investimento molto rischioso sotto il profilo della durata e dunque della possibilità della liquidazione in tempi certi o al ricorrere di necessità diverse dell’investitore, non essendo verosimile ipotizzare una rivendita veloce del relativo diritto ad altri investitori”

Maurizio Frascini, Puri Bracco Lenzi e Associati

L'acquisto della nuda proprietà è sempre stato considerato in Italia un investimento a lungo termine, più speculativo e aleatorio rispetto alla tempistica della disponibilità del bene e, dunque, meno attrattivo e marginale rispetto al mercato delle compravendite



6.

INVESTIRE IN IMMOBILI ALL'ESTERO: IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

“La scelta della città in cui investire dipende da alcuni fattori, come la qualità della vita, il ritorno dell'investimento e la presenza di condizioni immobiliari sicure a lungo termine. Le località che includono più di una strategia sono considerate, ovviamente, ottimali. Ad esempio, la California, ma anche Germania, il Canada e il Regno Unito”

Cesare Maggi, Berkshire Hathaway HomeServices
Maggi Properties

Comprare un immobile all'estero? È un'opportunità d'investimento che viene valutata oggi per una serie di ragioni: dal basso livello dei tassi di interesse sulle attività finanziarie alla strategia di diversificazione del patrimonio per contrastare possibili tensioni finanziarie domestiche. Talvolta l'obiettivo dell'investimento è ottenere un significativo capital gain quando si rivenderà l'immobile, altre volte godere di alti rendimenti locativi dell'immobile in paesi di cui apprezzare, magari, anche il valore d'uso per l'attrattiva turistica dell'area. Su queste opportunità di investimento immobiliare We Wealth ha chiesto a Cesare Maggi, Ceo di Berkshire Hathaway HomeServices Maggi Properties, quali indicazioni emergono da questa rete di franchising di intermediazione immobiliare residenziale che conta oltre 50mila professionisti del settore immobiliare, quasi 1.500 uffici negli Stati Uniti, Canada, Europa e Medio Oriente, e più di 119 miliardi di dollari in volume di vendite immobiliari.

Per Maggi: "L'associazione con un marchio che porta il nome di Berkshire Hathaway di Warren Buffett ci offre un punto di osservazione privilegiato per la consulenza ai clienti ad alto patrimonio netto sulle attuali opportunità d'investimento in molte grandi città del mondo. Tra le strategie di selezione vi sono la qualità della vita, il ritorno dell'investimento e condizioni immobiliari sicure a lungo termine. Le località che includono più di una strategia sono considerate, ovviamente, ottimali. Ad esempio, Los Angeles, California, si colloca costantemente ai primi posti per la qualità della vita, l'investimento a lungo termine relativamente sicuro e fornisce un ragionevole ritorno sull'investimento. Seguono da vicino per un investimento stabile la Germania, il Canada e il Regno Unito".

Secondo il manager, a Londra, dove i prezzi degli immobili stanno ancora risentendo del crollo creato dalla Brexit, è il

momento per valutare interessanti occasioni nel settore immobiliare residenziale e buone opportunità di investimento a lungo termine. Bisogna tenere presente che le grandi metropoli non offrono opportunità di investimento uniformi su tutto il territorio e la rigenerazione urbana è uno dei criteri che può guidare la scelta. "Con quest'ottica un'area che sta attirando l'attenzione di investitori internazionali è quella di Tottenham Hale, London N17", precisa Maggi. A sua volta Toronto, in Canada, è in questo momento un vero e proprio paradiso per gli investitori stranieri, con nuove costruzioni in tutta la città. Questa è anche la situazione a Berlino dove la società affiliata al network BHHS registra molto interesse per le nuove opportunità di investimento edilizio da parte degli acquirenti stranieri. Anche il Portogallo, e in particolare le città di Lisbona, Porto e l'Algarve, sono un luogo attraente per l'acquisto, grazie alle condizioni economiche del paese, al buon livello di trasporti e infrastrutture. La qualità del sistema educativo e il basso costo della vita hanno attirato con successo non solo imprese e capitali ma anche persone che amano muoversi, molte delle quali cercano l'opportunità di ottenere un "Golden Visa" con diritto di soggiorno nell'Unione Europea e con l'obiettivo di ottenere una residenza permanente dopo cinque anni ed eventualmente a un secondo passaporto. Degno di monitoraggio, infine, anche il mercato spagnolo. "Oltre a considerare Madrid e Barcellona", chiosa Maggi, "si mostrano di crescente interesse località come Marbella e Sotogrande sulla Costa del Sol e vicine a Malaga, collegata da un aeroporto internazionale e da un treno ad alta velocità che in circa 2,30 ore raggiunge Madrid".

Comprare un immobile all'estero è un'opportunità d'investimento che viene valutata per una serie di ragioni: dal basso livello dei tassi di interesse sulle attività finanziarie alla strategia di diversificazione del patrimonio





INVESTIRE IN IMMOBILI ALL'ESTERO: LE REGOLE PER NON SBAGLIARE

Quando si effettua un investimento occorre tenere nella giusta considerazione gli aspetti tecnici e gli adempimenti correlati all'acquisto che nella maggior parte dei casi incidono in modo significativo sulla decisione di dove e cosa acquistare

L'acquisto e la detenzione di un immobile fuori dai confini nazionali coinvolge vari aspetti che interessano tanto l'aspetto personale quanto quello strettamente patrimoniale.

La componente emotiva o familiare, lo scopo d'investimento, necessità lavorative o di studio possono essere i fattori alla base di tali operazioni.

Qualunque sia la motivazione occorre tenere nella giusta considerazione gli aspetti tecnici e gli adempimenti correlati all'acquisto che nella maggior parte dei casi incidono in modo significativo sulla decisione di dove e cosa acquistare.

Il budget disponibile è sempre il punto di partenza a cui si aggiunge l'aver ben chiaro l'obiettivo che si intende perseguire. Come per ogni operazione patrimoniale è consigliabile farsi assistere da professionisti qualificati. Meglio se localizzati nel Paese in cui si intende acquistare. Vuoi per la conoscenza delle normative applicabili e degli usi locali ma anche semplicemente per la conoscenza della lingua straniera e la adeguata comprensione dei documenti.

Si parte quindi dal legale per gli aspetti giuridici correlati alla provenienza, regolarità documentale e amministrativa dell'immobile, all'analisi formale e sostanziale dei contratti preliminare e definitivo.

La mole di documentazione e di clausole che normalmente contraddistinguono questi contratti può nascondere costi extra o irregolarità formali e sostanziali del bene tali da rendere l'acquisto meno appetibile di quello che ci si è prospettato.

È inoltre opportuna l'analisi di convenienza tra acquisto diretto o tramite un veicolo societario.

Al legale occorre poi affiancare il consulente fiscale affinché curi gli adempimenti correlati alla detenzione dell'immobile nel Paese estero, quali la compilazione e presentazione delle dichiarazioni fiscali, il calcolo e la liquidazione delle imposte laddove previste. Ulteriori professionalità possono essere l'a-

gente immobiliare per la ricerca dell'immobile e la società di gestione per la messa a reddito.

Opportuna è poi l'apertura di un conto corrente bancario con un istituto locale per le necessità finanziarie legate appunto al pagamento delle imposte, ma soprattutto nel caso di accensione di un mutuo per finanziare l'acquisto.

Nell'ambito di operazioni immobiliari su vasta scala sono le stesse banche, per lo più appartenenti a gruppi internazionali, a fornire oltre all'immobile, l'assistente alla vendita, il notaio, il conto corrente dedicato, il mutuo, il corretto adempimento della fiscalità e, a scelta dell'investitore, anche la messa a reddito della proprietà.

Per chi dall'Italia detiene un immobile all'estero vi sono poi gli adempimenti da evadere nel Paese di residenza.

In termini generali i dati dell'immobile vanno riportati nel quadro RW della dichiarazione ai fini del monitoraggio fiscale in quanto suscettibile di produrre redditi all'estero.

Si rende poi dovuta l'Ivie, l'imposta patrimoniale sugli immobili detenuti all'estero a titolo di proprietà o di altro diritto reale di godimento (0,76% del valore degli immobili).

Si aggiunge l'Irpef, se l'immobile è messo a reddito o in caso di sua rivendita per la tassazione dell'eventuale plusvalenza, tenendo conto delle Convenzioni per evitare la doppia imposizione stipulate dall'Italia con il Paese estero.

Sia per l'Ivie sia per l'Irpef possono spettare dei crediti di imposta sulle corrispondenti imposte pagate all'estero.

Completato così il quadro generale da tenere in considerazione non resta che scegliere il Paese in cui investire.

We Wealth ha selezionato tre tra le mete più ambite nel panorama internazionale riportando le principali imposte locali e spese accessorie, a livello puramente indicativo. Un'utile guida per chi è intenzionato ad acquistare in questi tre Paesi.

FRANCIA

Imposte sul reddito



- **Canoni di locazione:** Tassazione con aliquote progressive in base al reddito (dal 20% fino al 45%).
- **Plusvalenza da cessione:** imposta sostitutiva (19%) a cui si aggiungono contributi sociali (17,2%).
- **Potrebbe aggiungersi,** a determinate condizioni, una imposta progressiva (dal 2% al 6%).

Imposte su proprietari e occupanti



- **Taxe d'habitation:** dovuta dal soggetto che occupa l'immobile al 1° gennaio di ogni anno. Si applicano dei coefficienti sulla rendita catastale rivalutata.
- **Imposta di non occupazione** in alcune aree del Paese a carico del proprietario se l'immobile risulta non occupato per almeno un anno al 1° gennaio. Aliquota del 12,5% per il 1° anno, poi 25%.
- **Ifi:** imposta con aliquote progressive, se il patrimonio netto al 1° gennaio supera 1,3 mln €.

Imposte patrimoniali



- **Tax foncière:** imposta patrimoniale sugli immobili detenuti al 1° gennaio di ogni anno calcolata con dei coefficienti stabiliti su base locale applicati ad una parte della rendita catastale rivalutata.

Imposte indirette e accessorie



- **Imposta di trasferimento** (da 5,09% a 6,4%) se la cessione non è soggetta a Iva (20%).
- **Onorari notarili** calcolati in misura dello 0,814% sul prezzo di vendita.

REGNO UNITO



- **Canoni di locazione:** ritenuta alla fonte (20%) in alternativa, previa istanza, presentazione dichiarazione con tassazione progressiva in base al reddito.
- **Plusvalenza da cessione:** soggetta a tassa sul capital gain con aliquote crescenti fino al 28%.



- **Council tax:** imposta comunale sulla proprietà dovuta dall'occupante di un'abitazione domestica con aliquota forfettaria per abitazione. Le abitazioni non occupate sono tassate sul proprietario (non scomputabile da Ivie italiana cfr. Circolare n. 28/E del 2012)
- **imposta sui servizi).**

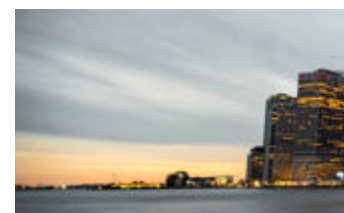


- **SdlT (stamp duty land tax):** 2% sulla parte di prezzo tra £ 150mila e 250mila, 5% sopra £ 250mila e fino a £ 925mila, 10% sopra £ 925mila e fino a £ 1,5 mln, 12% oltre. Se l'acquisto è soggetto a Iva (20%) questa è trattata come parte della SdlT.



- **Non previsto l'intervento del notaio.** Onorari professionali mediamente tra 0,5 e 1% (legale, geometra, fiscalista).

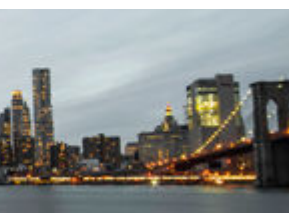
STATI UNITI



- **Redditi da locazione:** Imposta federale sul reddito netto tassabile che deriva dalla proprietà, con aliquote progressive.
- **Plusvalenza da cessione:** dopo un anno dall'acquisizione imposta sostitutiva (20%).
- **Tassazione progressiva** negli altri casi. Possono aggiungersi imposte locali sul capital gain.



- **Imposte locali** sugli immobili applicate dai singoli Stati e comuni o contee.



- **Non sono previste imposte federali sull'acquisto.** Possono essere previste delle imposte dai singoli Stati sulla registrazione degli atti.



- **Non è previsto l'intervento del notaio.**

Come per ogni operazione patrimoniale è consigliabile farsi assistere da professionisti qualificati. Meglio se localizzati nel Paese in cui si intende acquistare

8.

INVESTIRE NEL REAL ESTATE ATTRAVERSO FONDI ED ETF

“Investire sul mattone di carta è preferibile perché consente una maggiore diversificazione. L’investimento diretto in immobili, infatti, porta il cliente a concentrare tutto nella città dove vive, e ben difficilmente permette di ottenere una diversificazione geografica o settoriale”
Tommaso Federici, Banca Ifigest

Gli italiani hanno sempre amato l'investimento nel mattone. Quello che forse non tutti sanno, però, è che è possibile investire senza comprare fisicamente una casa o un ufficio. Il mondo della finanza offre vari veicoli per questo scopo: azioni, fondi, etf (exchange traded fund). Da qualche tempo i progetti immobiliari sono sbucati anche nell'equity crowdfunding. "Io consiglio ai miei clienti tutti quei prodotti che offrono la massima liquidità dell'investimento", racconta a We Wealth Tommaso Federici, responsabile delle gestioni patrimoniali di Banca Ifigest, "personalmente, preferisco l'investimento su carta perché mi consente una maggiore diversificazione. L'investimento diretto in immobili, per esperienza, porta il cliente a concentrare tutto nella città dove vive, o nel Paese in cui abita, e ben difficilmente può avere una diversificazione geografica o settoriale. Dal punto di vista fiscale, invece, per i cittadini italiani non c'è alcuna differenza: l'aliquota al 26% sul capital gain è la stessa che si pagherebbe sulla plusvalenza per la vendita degli immobili. A meno che uno non sia nella fascia Irpef più bassa del 26%". Sul mercato si trovano diverse soluzioni per chi è interessato a scoprire il mondo degli investimenti nel mattone: "Il nostro cliente ha la possibilità sia di fare un investimento diretto, magari con l'appoggio dei nostri finanziamenti, oppure di investire in maniera indiretta mediante strumenti finanziari", spiega Luigi Provenza, chief commercial officer & wealth management di Widiba, "lo guidiamo nella scelta dei suoi investimenti, magari utilizzando fondi che puntano in attività immobiliari. Si può guardare anche agli etf sul mattone (fondi a gestione passiva che replicano l'andamento di un indice, ndr). Optare per un fondo, permette di diversificare e riduce il rischio di aver selezionato male un immobile, nell'ambito di un investimento che deve necessariamente avere un orizzonte temporale più lungo. Si può investire su immobili di tipo residenziale o commerciale. A nostro modo di vedere, oggi ci sono opportunità interessanti

nel Nord Europa e in America del Nord". I fondi ed etf azionari sono correlati all'andamento dei mercati perché hanno come sottostante società quotate (mentre il valore di un immobile non è suscettibile, almeno nell'immediato, ai saliscendi borsistici). Va però detto che tali veicoli rendono l'investimento immobiliare più accessibile, permettendo di impiegare anche piccole quote. Negli ultimi mesi sul settore immobiliare è caduto pesantemente il martello della crisi sanitaria. In particolare, i fondi chiusi hanno evidenziato le maggiori difficoltà. "Sono gli strumenti più difficili da analizzare", dice il manager di Banca Ifigest, "bisogna avere un orizzonte lungo, magari più lungo della scadenza naturale del fondo. Non bisogna farsi spaventare dalle oscillazioni di mercato e guardare molto bene il contenuto di questi prodotti. Personalmente, preferisco non andare sul fondo chiuso, direi piuttosto di affidarsi a un intermediario: penso a un etf o comunque a un fondo che seleziona altri fondi immobiliari". Anche dalle parti di Widiba non stanno proponendo ai clienti investimenti in fondi immobiliari chiusi: "In passato ne avevamo, poi abbiamo scelto di privilegiare strumenti differenti per i nostri investitori. Ci sono soluzioni più liquide e capaci di offrire rendimenti paragonabili ai fondi di tipo chiuso. Non ce la sentiamo di proporre prodotti che costringono il cliente a rimanere fermo tanto tempo prima di avere un rendimento". Le difficoltà del settore immobiliare si notano anche dai dati di mercato. L'indice di settore Eurostoxx Real Estate, infatti, da inizio anno è arretrato di oltre il 20% e dai minimi di inizio marzo ha recuperato meno rispetto all'indice Eurostoxx generale (+27% contro 35%, dati aggiornati a fine giugno). Un'area che può essere interessante è quella dei Reit: l'acronimo sta per Real estate investment trust e identifica le società attive nella messa a reddito di patrimoni immobiliari, che in Usa devono distribuire agli azionisti il 90% degli utili sotto forma di dividendi, a fronte di benefici fiscali. Una parte dei Reit è rappresentata da società attive nella locazione

di immobili residenziali. In presenza di una crescita modesta della costruzione di nuove case, gli affitti dovrebbero continuare a dare buoni risultati, soprattutto se il quadro macroeconomico dovesse migliorare dopo la caduta in recessione. C'è anche un fattore demografico a sostegno dei reit: esiste un'enorme fetta di popolazione rappresentata di età compresa fra i venti e i trent'anni, figli del segmento più giovane dei Baby Boomer (gli americani nati da il 1946 e il 1964) che si sta affacciando al mercato immobiliare alla ricerca di un immobile in locazione. Le società che occupano il comparto sono raggruppate nell'Msci Us Reit, un indice che da inizio anno ha visto una contrazione di oltre il 20%. Ora una ripresa c'è, ma inferiore all'indice Msci Usa Investable Market - comprendente società ad alta, media e bassa capitalizzazione degli Stati Uniti - che dall'inizio dell'anno ha perso poco più del 5% e ha ripreso più velocemente dai minimi. Al di là delle forme d'investimento, in ogni caso, il maggiore ricorso allo smart working e l'adozione di stili di vita differenti potrebbero incidere non poco su alcune tipologie d'immobili. "Il settore residenziale sta tenendo un po' di più rispetto a quello commerciale che invece ha subito un duro colpo", sostiene Federici. Dinamiche che potrebbero avere un impatto non solo sul mercato italiano ma anche in altre aree. "Parlando di trend a brevissimo", conclude Provenza, "vedo un'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti, con monolocali e bilocali che subiranno le contrazioni di prezzo più forti".

"I fondi ed etf azionari specializzati sul mattone sono correlati all'andamento dei mercati perché hanno come sottostante società quotate. Tali veicoli rendono l'investimento immobiliare più accessibile, permettendo di impiegare anche piccole quote"

Esiste un'enorme fetta di popolazione di età compresa fra i venti e i trent'anni, che si sta affacciando al mercato immobiliare alla ricerca di un immobile in locazione



9.

INVESTIRE NEL REAL ESTATE ATTRAVERSO I PRIVATE MARKET

“Il covid-19 obbligherà le città di tutto il mondo a ripensarsi in un’ottica green e smart. Di conseguenza, potrebbero nascere opportunità molto interessanti legate alla riqualificazione delle città e alla conseguente rivalutazione degli immobili”

Alessandro Vagnucci, Mediobanca Private Banking

È possibile accedere al real estate anche tramite gli investimenti alternativi, in particolare il private real estate. Esistono due modalità: gli investimenti diretti e quelli indiretti. Tra i primi rientrano gli acquisti diretti di immobili, oppure tramite club deal o piattaforme di real estate crowdfunding. Tra gli investimenti indiretti figurano fondi d'investimento immobiliari chiusi. "Lo strumento principe per investire in private real estate in Italia è il fondo immobiliare", ha affermato Andrea Cornetti, amministratore delegato della divisione immobiliare e infrastrutture di Azimut Libera Impresa sgr. I dati di Scenari Immobiliari dicono che a fine 2018 i fondi immobiliari italiani detenevano un patrimonio superiore ai 66 miliardi di euro, in rialzo del 13,8% da fine 2017.

Quest'anno, il coronavirus avrà un impatto anche sul private real estate. "I veri effetti del covid-19 si manifesteranno una volta terminati gli incentivi e concessioni che i proprietari hanno dato ai conduttori durante questo periodo di lockdown e di riapertura", avverte Carlo Maria Maggi, head of real estate & infrastructure strategies di Eurizon Capital Real Asset, società del gruppo Eurizon Capital attiva nel mercato immobiliare, con oltre 700 milioni di investimenti.

Le soluzioni d'investimento dovranno fare leva sulle nuove opportunità di questo contesto di mercato, all'insegna di sostenibilità, distressed e logistica. Come spiega Alessandro Vagnucci, managing director e deputy head di Mediobanca Private Banking, "il covid-19 obbligherà le città di tutto il mondo a ripensarsi in un'ottica green e smart. Di conseguenza, potrebbero nascere opportunità molto interessanti legate alla riqualificazione delle città e alla conseguente rivalutazione degli immobili. Inoltre, le contingenti difficoltà di taluni inquilini, con conseguente impatto sulle rendite di breve periodo e sul valore dell'immobile, porteranno sul mercato potenziali asset di qualità a sconto. Infine lo sviluppo dell'e-commerce, accelerato dal coronavirus, determinerà una crescente domanda di

infrastrutture legate allo stoccaggio e alla distribuzione diretta al consumatore". La crisi da coronavirus renderà anche più difficile scovare le opportunità d'investimento, a causa del ridotto numero di transazioni disponibili. Maggi prevede che "le opportunità riguarderanno per lo più asset primari core in ottica di riduzione del rischio del portafoglio, dall'altro l'utilizzo di un approccio opportunistico nella ricerca di investimenti selezionati che mirino, attraverso strategie più o meno aggressive, alla riqualificazione e alla stabilizzazione di immobili che possano diventare i nuovi core". Le opportunità di investimento andranno declinate a seconda dell'investitore. "Per gli istituzionali, è naturale e auspicabile investire nel settore immobiliare, in quanto è decorrelato rispetto ad altre tipologie di investimento. Tuttavia, i crediti deteriorati con sottostante immobiliare sono adatti solo a investitori professionali con approccio speculativo. Gli investitori previdenziali di lungo periodo possono investire in asset core oppure fare investimenti con un duplice obiettivo: ritorno finanziario e impatto positivo per il territorio e le persone", suggerisce Cornetti. Azimut ad esempio investirà in infrastrutture sociali italiane tramite un fondo da 1 miliardo.

Oltre che con i fondi immobiliari, gli Hhnwi possono investire in private real estate attraverso i club deal. Un esempio è l'operazione realizzata a fine agosto 2019 da Mediobanca per acquistare al prezzo di 102,5 milioni un palazzo storico in via Santa Margherita 12 a Milano. "Il deal ha aperto la strada ad una nuova tendenza nel mondo immobiliare, ossia l'istituzione di club deal finalizzati a investimenti immobiliari a reddito in singoli trophy asset. È nata dalla continua collaborazione e sinergia fra le divisioni Private banking e Corporate & investment banking del Gruppo Mediobanca e dalla convinzione che sia imprescindibile nell'asset allocation di investitori con grandi patrimoni finanziari una quota crescente di investimenti alternativi, in particolare private markets e real assets", ha concluso Vagnucci.

È possibile accedere al real estate anche tramite gli investimenti alternativi, in particolare il private real estate. Esistono due modalità: gli investimenti diretti e quelli indiretti

10.

INVESTIRE NEL CROWDFUNDING IMMOBILIARE

“A livello globale il mercato vale 12 miliardi di dollari.
Prevediamo che questo trend possa rafforzarsi
ulteriormente, anche in Italia”

Lorenzo Pedotti, Concrete Investing

Esiste una forma di investimento diretto nel mattone che è accessibile anche a partire da piccole somme. Si tratta del crowdfunding immobiliare, che si articola in due diversi modelli: uno basato sull'equity (capitale di rischio), l'altro sul lending (finanziamenti). Nel primo caso, l'investitore acquisisce una partecipazione nella società che si impegna a realizzare una determinata operazione immobiliare e ottiene un rendimento, sotto forma di dividendo, correlato agli utili che derivano dal progetto. Nel secondo, invece, il soggetto che investe nel progetto acquisisce un diritto di credito e il rendimento è dato dall'interesse sul capitale investito. L'industria del real estate crowdfunding nel corso degli ultimi due anni è stata particolarmente vivace in Italia. Attualmente, secondo Crowdfundingbuzz.it, sono attive sette piattaforme: Walliance, Concrete Investing, Build Around, House4crowd, Backtowork24, Crowdfundme e Mamacrowd, appena approdata in questo segmento. Nonostante il semestre segnato dal lockdown, hanno raccolto da inizio anno quasi 11 milioni di euro sulla parte equity e 12,8 milioni sul lending, a fronte di volumi complessivi pari rispettivamente a 16,5 milioni e 18,5 milioni registrati nel 2019. "Essendo un processo così nuovo e per molti quasi sconosciuto, ma con dei rendimenti attesi molto interessanti e con sottostante il mattone, ha incontrato il favore di un pubblico abbastanza ampio, ma credo che sia presto per trarre conclusioni definitive circa la sua efficacia e che serva anche una maggiore chiarezza riguardo i costi di gestione di tali attività", afferma Fabio Guglielmi, consigliere delegato di Gabetti Agency. Più positivo Lorenzo Pedotti, ceo e founder di Concrete Investing. "A livello globale il mercato vale 12 miliardi di dollari. Prevediamo che questo trend si possa rafforzare - ha proseguito Pedotti -. La prima exit operata da Concrete Investing sull'operazione Torre Milano ha consentito di remunerare gli investitori, a un anno di distanza, con un rendimento dell'11,86%". Dal punto di vista legale e fiscale è importante ricordare che l'Italia è stata uno dei primi Paesi in Europa ad adottare una normativa specifica e organica

sull'equity crowdfunding, quando la Consob ha regolamentato la raccolta di capitali di rischio tramite portali online. "Sul piano fiscale si applica il regime ordinario previsto dal Tuir in materia di partecipazioni. Pertanto - ha spiegato Aldo Bisioli, partner di Biscozzi, Nobili e Piazza - gli utili percepiti al di fuori del reddito di impresa saranno soggetti a ritenuta alla fonte del 26% o soggetti a imposizione parziale, nelle percentuali stabilite dagli artt.59 e 89 del Tuir (nella misura quindi del 5% per soggetti Ires e del 58,14% per le persone fisiche che detengono la partecipazione nell'ambito dell'esercizio di una attività di impresa), se la partecipazione è detenuta in regime di impresa". Ma cosa succede in caso di dismissione della partecipazione? "In questo caso, il capital gain realizzato da persona fisica sarà soggetto a una imposta sostituita del 26%, mentre la plusvalenza maturata nell'ambito del regime di impresa, potrà godere del regime participation exemption (Pex)", ha risposto Bisioli. Per quanto riguarda il lending, "gli interessi percepiti da società di persone e soggetti Ires saranno soggetti a ritenuta a titolo di acconto del 26% e se corrisposti a persone fisiche non imprenditori a ritenuta a titolo di imposta del 26% (legge 205/2017) perdendo, in tal caso, ogni possibilità di beneficiare del tax credit per l'eventuale imposizione estera se la società finanziata è non residente".

**Dal punto di vista legale
e fiscale è importante
ricordare che l'Italia
è stata uno dei primi Paesi
in Europa ad adottare
una normativa specifica
e organica
sull'equity crowdfunding**



11.

OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE

“Quando il real estate supera il 30-35% degli asset complessivi della famiglia, conviene valutare il profilo di rischio e l'adeguatezza di questa componente del patrimonio rispetto agli obiettivi perseguiti nel medio/lungo termine”

Marco Angelucci, UniCredit wealth management

Che si tratti della prima casa o di investimenti orientati puramente al rendimento, gli italiani sono da sempre legati al mattone. Stando a un'indagine condotta nel 2017 da Pwc, il mattone nel portafoglio, tra presente e futuro, il peso medio della quota di asset immobiliari nei portafogli delle famiglie italiane nel tempo è rimasto invariato ed è compreso tra il 40% e il 60%. Gestire e ottimizzare la componente immobiliare è uno dei compiti del wealth manager, nell'ottica di valorizzare il patrimonio complessivo dei clienti di fascia alta, i cosiddetti high net worth individual". We Wealth ha interpellato alcuni player nel mondo della gestione patrimoniale per fare chiarezza sul ruolo del real estate in portafoglio.

"Tradizionalmente è noto che la componente immobiliare nel patrimonio delle famiglie italiane è molto ampia ed anche la nostra esperienza conferma un dato medio approssimabile nella fascia tra il 30% ed il 50%", spiega Marco Angelucci, real estate advisor di UniCredit wealth management Italy, evidenziando un "tendenziale decremento dell'incidenza media degli immobili al crescere della ricchezza posseduta". Ai clienti che superano la "soglia di attenzione" del 30-35%, la struttura propone "di default un approfondimento strategico volto a valutare il profilo di rischio e l'adeguatezza dello stesso rispetto agli obiettivi perseguiti nel medio/lungo termine". Il nostro approccio – spiega Angelucci – si basa anzitutto su un'analisi strutturata del portafoglio immobiliare esistente in termini di composizione, valori e capacità di produrre flussi di reddito nel medio/lungo termine; si tratta di una "fotografia" che, valutando le interrelazioni rispetto alle altre componenti del patrimonio, risulta fondamentale per condividere i presupposti e definire gli obiettivi di medio lungo termine del nostro cliente". Anche Massimo Fortuzzi, responsabile del team Grandi Patrimoni Wealth di Banca Patrimoni Sella & C., ribadisce l'importanza di valutare il patrimonio in un'ottica complessiva prima di

procedere con eventuali operazioni immobiliari. “Il primo suggerimento che diamo ai clienti è di avere una visione chiara ed oggettiva dei valori del proprio patrimonio immobiliare: prezzi di mercato attuali, conto economico per singolo immobile, prospettive future del contesto in cui è inserito. È importante che tutto sia basato su valutazioni precise relative a ogni singolo asset perché in questo ambito le medie di mercato possono essere fuorvianti. Una volta consolidato il quadro di riferimento sarà possibile valutare se il peso della componente immobiliare sul totale del patrimonio è quello desiderato e procedere quindi a definire un piano di dismissioni o acquisti” spiega Fortuzzi, e precisa: “Per la gestione di patrimoni immobiliari a reddito complessi aiutiamo i clienti a valutare soluzioni di gestione da parte di operatori professionali”.

“È necessario fare una distinzione tra patrimonio immobiliare del cliente e investimento in real estate finalizzato al rendimento”, chiarisce Massimiliano Raffuzzi, responsabile marketing, prodotti e servizi di Banca Profilo. Se, da un lato, per alcuni clienti private il patrimonio immobiliare (spesso ereditato e costruito nel tempo senza passare dagli intermediari) non è necessariamente sinonimo di investimento ma viene piuttosto visto come “patrimonio a disposizione della famiglia”, dall’altro, alcuni operatori si focalizzano sul proporre al cliente investimenti che hanno come unico scopo quello di generare un rendimento.

È il caso di Banca Profilo, che si è specializzata sui club deal nel mondo immobiliare: “un investimento che ha come sottostante l’immobiliare ma come proxy l’investimento finanziario e che ha come obiettivo quello di individuare un megatrend - che può essere un investimento settoriale o di paese - così solido da generare nel giro di 4-5 anni uno strappo di valore in grado di restituire un rendimento al cliente” spiega Raffuzzi, evidenziando che la sfida principale è proprio quella di tro-

vare dei trend “solidi, positivamente spendibili, che possono resistere a eventuali crisi del mercato immobiliare”. Dopo una prima esperienza di successo nel 2013 su Berlino, a fronte di un’importante domanda da parte dei clienti e dell’esigenza di diversificare il portafoglio, la banca ha deciso “industrializzare” il mondo dei club deal, lanciando nel 2017 un veicolo di investimento lussemburghese (Sif) che opera con le stesse modalità del club deal tradizionale.

“Oggi abbiamo circa 250 clienti su questo fondo, parliamo con loro individualmente, spesso in gruppo, li aggiorniamo trimestralmente sulle attività svolte, abbiamo introdotto la possibilità di fare gli on-site visit.

Un coinvolgimento che non è molto diverso da quello che si avrebbe se il cliente partecipasse a un club-deal con altri 2/3 clienti”. Mantenere una customer experience esclusiva, conclude Raffuzzi, “ha un costo molto elevato per la banca ma è anche un elemento distintivo che ci differenzia sul mercato”.

“È necessario operare una distinzione tra il patrimonio immobiliare della famiglia e l’investimento in real estate finalizzato ad ottenere un rendimento”

Massimiliano Raffuzzi, 2Banca Profilo

**Che si tratti della
prima casa
o di investimenti
orientati puramente al
rendimento
gli italiani sono
da sempre legati
al mattone**

12.

IL REAL ESTATE NEL WEALTH MANAGEMENT

È aumentata la rilevanza dell'immobile residenziale (prima o seconda casa): la casa è più importante nel sistema di protezione della famiglia. Sia come luogo di residenza che come luogo di vacanza. C'è da aspettarsi un investimento maggiore (emotivo e non solo) su questi versanti, malgrado le prudenze che la situazione economica consiglia

Le famiglie italiane hanno una significativa ricchezza finanziaria, ma è indubbio che la loro quota di ricchezza reale, espressa in case, aziende famigliari e terreni è anche maggiore. Secondo Banca d'Italia ed Istat ("La ricchezza delle famiglie", maggio 2019) il valore dei soli immobili vale da solo oltre la metà di tutta la ricchezza netta delle famiglie: quasi 6.000 miliardi, ben oltre il valore di tutta la massa di risparmio ed investimenti finanziari che si ferma poco sopra i 4.000 miliardi di euro.

Il possesso di immobili e terreni è un elemento del cromosoma italiano almeno dal Dopoguerra: circa otto famiglie su 10 possiedono la casa che abitano. Circa un terzo delle famiglie italiane dispone anche di una seconda casa. Sul mondo del private, tutte queste metriche sono ovviamente amplificate: praticamente tutte le famiglie posseggono la casa di proprietà e almeno un altro immobile.

L'immobiliare è dunque importante ed in quanto elemento prioritario della ricchezza visibile del paese risulta spesso oggetto delle cure e attenzioni del fisco italiano. Allo stesso tempo, lo stato italiano non riserva una medesima cura nella protezione dei diritti di proprietà, soprattutto nella risoluzione veloce delle criticità con inquilini morosi nei casi della messa a reddito del patrimonio immobiliare stesso. Va comunque riconosciuto al sistema istituzionale italiano di aver provato negli ultimi anni a rendere più interessante e conveniente una pratica fondamentale nella valorizzazione del patrimonio immobiliare. Ovvero, la riqualificazione dello stesso, in termini di incentivi alla ristrutturazione, alla messa in protezione da eventi naturali, o della stessa riqualificazione energetica degli immobili.

Come è noto, gli effetti della pandemia hanno pesato in modo rilevante sul settore e il governo ha intensificato gli incentivi alla riqualificazione del patrimonio immobiliare.

Ma se leggiamo la relazione tra famiglie e immobili su un piano più sociologico, notiamo che anche le percezioni degli italiani (sia in quanto proprietari che investitori immobiliari) sembrano cambiate. È aumentata la rilevanza dell'immobile residenziale (prima o seconda casa): la casa è più importante nel sistema di protezione della famiglia. Sia come luogo di residenza che come luogo di vacanza. C'è da aspettarsi un investimento maggiore (emotivo e non solo) su questi versanti, malgrado le prudenze che la situazione economica consiglia. La prudenza, non dimentichiamolo, connota anche le famiglie del nostro private banking, colpite in modo significativo - come imprenditori e professionisti - dalla crisi covid. Nel medesimo periodo sembra anche aumentare la "rischiosità" dell'immobile per investimento (residenziale, turistico o commerciale...), soggetto più che in passato a rischi di insolvenza, abbandono (ad esempio le chiusure dei negozi), adeguamenti verso il basso degli affitti, crolli improvvisi delle prenotazioni turistiche. Per le famiglie benestanti che hanno visto ridursi il flusso di reddito nel periodo sta anche diventando più importante una gestione del patrimonio più sinergica. Ad esempio la componente degli investimenti finanziari deve poter essere in grado di controbilanciare almeno in parte la riduzione del reddito stesso. Ad esempio deve fornire flussi cedolari che vadano a coprire proprio le spese fisse generate dal patrimonio immobiliare (si pensi anche solo alle scadenze fiscali delle scorse settimane).

Questa maggiore rilevanza del real estate, nel bene e nel male, solleva l'interrogativo: qual è il ruolo dell'immobiliare nella consulenza private? La risposta non è semplice. A parole tutte (o quasi) le banche dichiarano di offrire servizi di real estate ai propri clienti, ma quando si va a verificare sul campo, il reale utilizzo è contenuto e la relazione con il cliente resta spesso confinata all'importante (ma parziale)

area degli asset finanziari.

Parlando con i banker, spesso il tema immobiliare viene visto con un certo distacco e considerato non prioritario, a meno che non sia un passo per aumentare gli asset finanziari in gestione (ad esempio nei casi di dismissioni di patrimoni immobiliari), o - per alcuni - consenta di proporre mutui immobiliari o crediti Lombard.

I clienti stessi spesso non si aspettano di ricevere supporti e consulenza in questo campo. Ma quando si entra nel concreto e si propongono servizi pratici ed utili alla famiglia, anche il campo dei servizi di real estate si anima. E sia i clienti che i consulenti reagiscono mostrando genuino interesse. I servizi concreti, sono quelli che orbitano attorno ad un concetto: considerare il patrimonio immobiliare del cliente e della sua famiglia, non un dato di fatto, ma una asset class da gestire con oculatezza e visione, centrando le strategie sui bisogni di breve e medio-lungo termine della famiglia. Con la capacità da parte della banca di adattare questi servizi alla taglia del cliente: devono essere utili al cliente private che possiede due-tre unità immobiliari, così come ad un cliente con esigenze più complesse. La personalizzazione industriale, l'efficienza ed il controllo dei costi nel fornire un valore concreto al cliente, di qualsiasi taglia sia, è esiziale.

I corollari di questa customizzazione sono molti: aiutare la famiglia a valutare in termini di efficienza il proprio investimento immobiliare, aiutarla a valutare il rischio (non solo di caduta dei corsi di mercato, ma anche di illiquidità dello stesso), il profilo fiscale, fornire una consulenza concreta ed indipendente sul vantaggio di detenere questo patrimonio in forma immobiliare o di convertirlo in altre asset class, fino ai temi più basilari di valorizzazione, valutazione, compravendita, etc. In sintesi, la materia immobiliare è ricca di opportunità per la consulenza finanziaria che si rivolge al wealth

management, malgrado e forse anche grazie agli up&down del real estate in questo periodo. Resterà importante anche nei prossimi anni, quando a causa del passaggio generazionale si concentrerà su un numero inferiore di famiglie medio-giovani che potrebbero avere più immobili che capacità di gestione (e forse di liquidità). Tutto considerato, sarebbe un'area da rivalutare molto velocemente rimettendola al centro delle strategie di wealth management. La capacità della consulenza finanziaria di dare valore nella gestione del patrimonio immobiliare non rappresenta solo l'opportunità di aggiungere un asset class al proprio perimetro di azione. Consente di attuare quella rivoluzione che porta i clienti ed i loro bisogni al centro della consulenza e non (solo) il loro portafoglio finanziario.

Deve essere questo l'obiettivo di un wealth management enhanced, più evoluto, centrato sugli umani e le loro scelte in materia del denaro a tutto tondo e meno in balia delle performance finanziarie dei mercati.

La capacità della consulenza finanziaria di dare valore nella gestione del patrimonio immobiliare non rappresenta solo l'opportunità di aggiungere un'asset class al proprio perimetro di azione. Consente di attuare quella rivoluzione che porta i clienti ed i loro bisogni al centro della consulenza e non solo il loro portafoglio finanziario

Il possesso di immobili e terreni è un elemento del cromosoma italiano almeno dal Dopoguerra: circa otto famiglie su 10 possiedono la casa che abitano. Circa un terzo delle famiglie italiane dispone anche di una seconda casa



FOCUS_

IL MATTONE È GIÀ PRONTO A RIPARTIRE

“Nessun altro settore finanziario, al momento, può offrire rendimenti netti fino al 5%”, spiega

Salvatore Ciccarello, direttore generale di Cattolica Immobiliare,

“a fronte di un profilo di rischio contenuto”

“Investire negli uffici, centri commerciali e alberghi? Si può fare. Non condivido il pessimismo indifferenziato nei confronti di alcune asset class di investimento alla luce delle nuove dinamiche negli stili di vita e di lavoro indotte dalla pandemia. Il modello di ufficio, ad esempio, è cambiato negli ultimi 50 anni ed è destinato a continuare ad evolversi per adattarsi alle esigenze dei tempi. È vero che questa crisi ha dato un’impennata allo smart working destinata a durare, ma è difficile pensare che la gente lavorerà per sempre da casa. Le società avranno sempre bisogno della rappresentanza fisica offerta dagli uffici, magari con una nuova e più flessibile distribuzione degli spazi” spiega a We Wealth Salvatore Ciccarello, direttore generale di Cattolica Immobiliare, il braccio immobiliare del gruppo assicurativo italiano fondato nel 1896. “L’importante è inquadrare ogni operazione nella giusta prospettiva temporale. Oggi tutti gli operatori privilegiano i criteri prudenziali, ma nel lungo termine le cose cambiano. Ad esempio, ci sono fondi che dagli Usa stanno sondando il nostro mercato per comprare centri commerciali, i cui prezzi sono ai minimi nell’attuale situazione di crisi, in modo da rilanciarli negli scenari di ripresa post covid. Ma investire in un centro commerciale con la giusta combinazione di elementi (location, composizione merceologica, capacità del gestore, buoni collegamenti...) ha senso già oggi a livello economico”, afferma Ciccarello.

Quali sono le logiche del portafoglio immobiliare di Cattolica Assicurazioni?

Comprare ai minimi per rivendere ai massimi è la semplice regola che è alla base del settore immobiliare (e non solo) e con questa logica Cattolica Immobiliare ha nel tempo razionalizzato il suo patrimonio immobiliare. Nel 2006, ad esempio, ha tratto profitto dalle alte valutazioni di mercato per liquidarlo quasi interamente (per un ammontare pari a circa 650 milioni di euro) e poi ricostituirlo gradualmente e con prudenza già dal 2007. La maggior parte di tali investimenti sono stati realizzati in modo



Palazzo Realdi – NH Collection
Verona



Hotel NH Leonardo da Vinci
Roma Centro

crescente negli ultimi 5/6 anni fino a toccare l'attuale ammontare totale di circa 1,5 miliardi rappresentato per circa l'80% da fondi immobiliari chiusi e per la parte restante da immobili di proprietà diretta della Compagnia o di veicoli di capitale.

Quali possono essere i punti di forza del settore immobiliare?

Nessun altro settore finanziario al momento può offrire rendimenti netti anche fino al 5% a fronte di un profilo di rischio contenuto. Il real estate non può che avvantaggiarsi dello scenario di tassi bassi che è già consolidato e che si prospetta confermato anche per i prossimi anni: l'interesse degli investitori istituzionali in questo ambito, oltre che per lo scenario di bassi tassi, è incrementato dalla volatilità dei mercati causata dall'incertezza economica e politica.

Qual è il ruolo delle compagnie assicurative nel mercato immobiliare?

Le compagnie assicurative continueranno a realizzare investimenti immobiliari perché hanno da sempre un ruolo strutturale nei propri portafogli e perché continueranno a garantire rendimenti a lungo termine, a fronte di un basso livello di rischio. Anche per questa ragione le assicurazioni insieme ad altri investitori di lungo termine, hanno una grande funzione stabilizzatrice del mercato immobiliare fornendo exit strategy agli operatori del real estate (sviluppatori immobiliari, costruttori...), cioè a coloro che si assumono la parte di rischio industriale del settore. L'attività di investimento immobiliare delle assicurazioni, insomma, garantisce la liquidità del settore.

A quali asset class di investimento state guardando in questo momento?

Oltre agli asset tradizionali come gli uffici, Cattolica sta investendo in immobili più specializzati. Le residenze per gli studenti, gli immobili del settore sanitario (cliniche, centri di riabilitazione, residenze sanitarie assistite) e il residenziale destinato alle



Royal Carlton
Bologna



Hotel NHow Milan
hotel di design e alla moda

locazioni sono i primi ambiti a cui pensare, anche per il loro intrinseco valore sociale, a cui Cattolica è storicamente attenta. Un altro settore a cui guardiamo con interesse è quello delle energie rinnovabili, per il quale abbiamo costituito un fondo immobiliare esclusivo il cui valore sottostante ha già superato la soglia di 120 milioni di euro. Una categoria poco considerata, nonostante la sua importante ricaduta sociale, è poi quella dell'educational, cioè degli immobili destinati al settore scolastico in cui sembrano necessari ulteriori capitali per migliorare l'offerta esistente, la salubrità delle strutture, l'aumento degli spazi aperti e l'adeguamento alle nuove normative post covid. Discorso diverso per quanto riguarda il residenziale privato: la recente analisi di Nomisma ha messo in luce la difficoltà di accesso ai mutui per i privati, così come la riduzione dei prezzi e del numero delle transazioni che fanno prevedere un aumento delle locazioni e una riduzione delle compravendite.



Una RSA
residenza sanitaria assistita

Crede che questa situazione di crisi possa aiutare a orientare di più gli investimenti nella direzione della sostenibilità e di un maggior rispetto dei criteri ESG?

In realtà il percorso nella direzione di una crescente sostenibilità degli investimenti, anche immobiliari, è iniziato da tempo da Cattolica, anche se credo che siano già molti gli operatori orientati in questa direzione. L'attuale congiuntura può forse causare una accelerazione per alcuni soggetti ma, come le dicevo, questo è un percorso che noi abbiamo intrapreso da tempo.

Gli investimenti immobiliari a cui guarda Cattolica sono esclusivamente in Italia?

Finora la crescita degli investimenti immobiliari è stata concentrata sull'Italia. Adesso però guardiamo anche oltre confine per migliorare la diversificazione dei nostri portafogli, in particolare nei Paesi dell'area euro.

**Crescerà ulteriormente
l'appetito
per gli immobili da
riqualificare con
spazi dove potersi
isolare, soggiornare
e lavorare allo
stesso tempo**



GLOSSARIO

CROWDINVESTING

Strumento attraverso il quale, tramite una piattaforma internet, singoli investitori possono partecipare al finanziamento di un progetto imprenditoriale, concedendo un prestito (lending crowdfunding) o sottoscrivendo quote del capitale di rischio della società (equity crowdfunding).

EXCHANGE TRADED FUND

Sono fondi d'investimento a gestione passiva, che replicano fedelmente l'andamento di un indice sottostante. Sono strumenti quotati e sono quindi negoziati in Borsa come un singolo titolo azionario. Hanno costi di gestione molto inferiori a quelli dei fondi comuni d'investimento a gestione attiva.

FONDO D'INVESTIMENTO

Sono strumenti finanziari che consentono di investire su un paniere di titoli azionari e/o obbligazionari e altri strumenti finanziari, attraverso la sottoscrizione di una o più quote del fondo d'investimento stesso. I fondi comuni aperti permettono di effettuare il disinvestimento in qualsiasi momento successivo alla sottoscrizione, mentre per i fondi chiusi tale possibilità è preclusa: permane l'obbligo di restare investiti fino alla scadenza prevista in fase di sottoscrizione.

NUDA PROPRIETÀ

È una tipologia di proprietà privata a cui non si accompagna un diritto reale di godimento del bene, ovvero il diritto di usufrutto. Tale diritto è in capo ad un altro soggetto, l'usufruttuario, che può godere del bene stesso e dei redditi ad esso collegati.

PRIVATE EQUITY

Investimento di medio-lungo termine nel capitale di rischio di imprese non quotate ad alto potenziale di sviluppo e crescita. L'obiettivo è ottenere un consistente guadagno in conto capitale dalla vendita della partecipazione acquisita (exit) o dalla quotazione in borsa.

PRIVATE MARKET

Investimento nel capitale di rischio o nel debito di società non quotate. Si distingue in private equity, venture capital e private debt.

USUFRUTTO

Investimento nel capitale di rischio o nel debito di società non quotate. Si distingue in private equity, venture capital e private debt.



LE ATTIVITÀ DI WE|WEALTH

We Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell'offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei servizi e dei contenuti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - che sulla carta, con l'omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale.

We Wealth si rivolge a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell'advisory di prodotti e servizi finanziari e patrimoniali - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti e avvocati - nonché agli HNWI, agli imprenditori e alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni.

LA GUIDA | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

CONTENT EDITOR | RITA ANNUNZIATA, MARIA GIOVANNA ARENA, VIRGINIA BIZZARRI, GIORGIA PACIONE DI BELLO, VALENTINA MAGRI, STEFANIA PESCARMONA, MICHELE PEZZA

ART DIRECTOR E RICERCA ICONOGRAFICA | ENZO PROVVIDO

EDITORE | **VOICES OF WEALTH**

CEO | **FABienne MAILFAIT**

DIRETTORE EDITORIALE | **PIEREMILIO GADDA**

VOICES OF WEALTH SRL | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: info@we-wealth.com

Per advertising/pubblicità, scrivi a: pubblicita@we-wealth.com

Visita il nostro sito: we-wealth.com

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l. viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.

© 2020 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

LE GUIDE DI WE | WEALTH

IL MODO MIGLIORE PER CONOSCERE IL MONDO DA VISUALI INNOVATIVE



NON PERDERTI LA PROSSIMA GUIDA DI OTTOBRE
**10 STRATEGIE PER PROTEGGERE LA FAMIGLIA
E IL PATRIMONIO**





LE GUIDE DI WE | WEALTH

