

Real estate ancora centrale nelle scelte dei grandi patrimoni

Trend. Gli immobili continuano ad avere un ruolo da protagonista anche per le famiglie italiane che li considerano un veicolo per lasciare l'eredità ai figli (46%) e un investimento sicuro (42,9%)

Daniela Russo

Immobiliare si conferma tra gli investimenti preferiti degli High Net Worth Individual (HNWI), meglio se di lusso. Con la pandemia l'attenzione si è spostata verso mercati caratterizzati dalla possibilità di beneficiare di spazi aperti, dal mare alla montagna. In questo scenario si inseriscono novità importanti, che vanno dalle modalità di investimento ai segmenti di interesse. Ma procediamo con ordine. Gli immobili continuano ad avere un ruolo da protagonista anche per le famiglie italiane, che li considerano un valido veicolo per lasciare un'eredità ai figli (46%) e un investimento sicuro (42,9%). È la fotografia

scattata da AIPB (Associazione Italiana Private Banking) e Doxa, che ritrae l'opinione di 723 famiglie con capitale finanziario superiore ai 500 mila euro. «L'immobiliare è una quota rilevante del patrimonio delle famiglie Private. - commenta Antonella Mas-sari, Segretario Generale AIPB - Il 63% possiede almeno un immobile per investimento». Nell'anno della pandemia cresce l'attenzione verso gli immobili di lusso. L'indice internazionale Piri (Prime international residential index) 100 di Knight Frank, nel 2020, segna un incremento dell'1,9% rispetto al 2019, quando la crescita anno su anno si era fermata all'1,8 per cento. Auckland è la città con l'incremento più sensibile (+18%), seguita dalle asiatiche Shenzhen (+13%), Seoul

(+12%) e Manila (+10%). Cresce la voglia di seconde case a vista mare, campagna o montagna, negli Usa e in Europa. Qui, il sud della Francia, Provenza in testa, e la Toscana sono i mercati di riferimento. Nell'indice generale, la prima città italiana in 27° posizione è Venezia con +5% anno su anno, seguono il Lago di Como (30° con un +4%) e Milano (39° con un +3%).

Ma anche il tradizionale mattone, seppur dorato, sta attraversando una fase di trasformazione. Cambiano, le modalità di investimento e i segmenti di riferimento. Gli HNWI assumono sempre più caratteristiche simili agli investitori istituzionali. Secondo Marco Plazzotta, vicepresidente Namira Sgr: «L'approccio storico al real estate sta cambiando, spostandosi

dall'investimento diretto in residenziale e uffici a modalità nuove, che spaziano dai fondi ai club deal. Si tratta di strutture che consentono di diversificare anche il segmento di investimento, entrando in contesti come quello della logistica o dei data center. C'è una maggiore apertura verso nuovi settori». Alberghiero, residenziale per studenti e senior living sono altre direttrici di interesse. In questo scenario in trasformazione diventa fondamentale trovare gli interlocutori giusti, capaci di lavorare in sinergia con le piattaforme di wealth management, che offrono modalità di diversificazione del rischio. Guardando all'Italia, «Milano - conclude Plazzotta - è un mercato ampio in termini di volumi e può essere interessante per

Il confronto

Variazione percentuale dei prezzi delle case e delle azioni.
Dati 2020



Fonte: Refinitiv

diverse tipologie di investimento, dal residenziale al retail. Lo student housing, invece, riguarda anche città come Roma, Bologna, Venezia, dove la presenza di poli universitari determina una domanda importante e un'offerta carente. Sul fronte della logistica, invece, il centro-sud è molto promettente». Sullo sfondo il tema del ricambio generazionale, che con i passaggi proprietari spesso con famiglie allargate impone un'attenzione particolare al portafoglio immobiliare, per valutare una gestione non più solo orientata al presente ma caratterizzata anche dalla proattività verso il futuro ripensando struttura proprietaria, modalità gestionali e la rotazione del portafoglio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA