

LEADER

# Quando il mattone fa la differenza

di Matteo Boselli\*



**Matteo Boselli**

Laureato in Economia e Finanza presso l'Università degli Studi di Parma nel 2005, frequenta il Corso di Alta Formazione in Private Banking presso l'Università Cattolica di Milano. Nel 2006 entra nell'Investment Center del Gruppo Credem, maturando esperienze nell'innovazione e della gamma prodotti dell'area wealth management e in tema di asset allocation dei portafogli della clientela privata. Nel 2008 è in Banca Euromobiliare come advisor all'interno di Finanza Advisory Desk. Dal 2009 è Responsabile Investment Center del Gruppo Credem, struttura di product management dedicata all'innovazione e alla gestione del catalogo prodotti di risparmio gestito, assicurativo e amministrato. È coautore di "Real Estate Wealth Management" (Franco Angeli, 2006, Milano). In AIPB è vicepresidente della Commissione Tecnica Real Estate.

Le scelte finanziarie sono diventate molto complesse. Sempre più clienti richiedono la consulenza finanziaria per scegliere quali prodotti e quali mercati inserire nel proprio portafoglio di investimento, ma ancora più complesso è scegliere un immobile. Le complessità che caratterizzano l'**investimento immobiliare diretto** superano di gran lunga quelle degli investimenti finanziari tradizionali, non fosse altro per l'assenza di un mercato regolamentato efficiente attraverso il quale negoziare i cespiti immobiliari al pari di quanto avviene per gli strumenti finanziari. Non solo. Con riferimento alla componente immobiliare del portafoglio, tra i clienti prevale l'errata convinzione

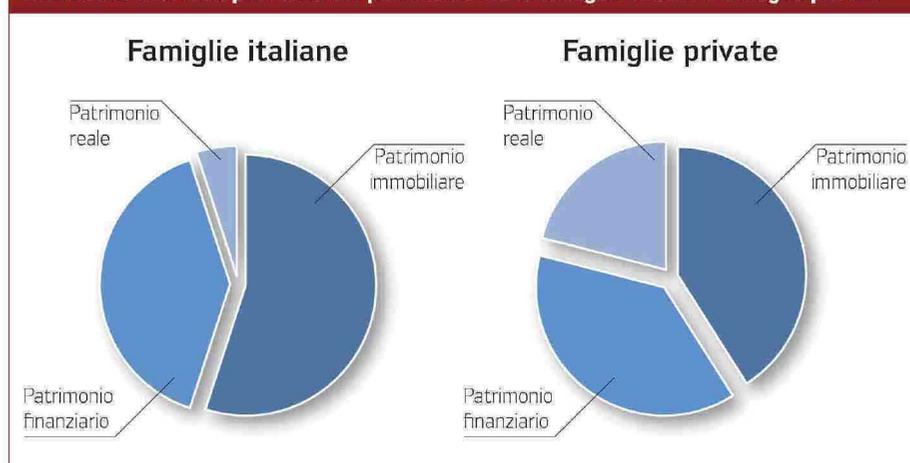
che si tratti di un mercato di facile comprensione e privo di rischi. Questa condizione è generata dal fatto che la clientela non diversifica geograficamente i propri investimenti, concentrandoli nelle zone di residenza, e dall'illiquidità che caratterizza l'investimento diretto, che "immunizza" l'emotività del cliente dalla volatilità di breve termine delle quotazioni azzeccando il grado di rischio percepito sull'investimento.

Ad oggi il servizio di *advisory* immobiliare non rappresenta inoltre per il cliente uno dei principali *driver* di scelta della struttura bancaria, non fosse altro che le realtà del mercato italiano che offrono questo tipo di servizio in maniera strutturata sono poche. Di certo, laddove presente, per una *private*

*bank* il servizio di *advisory* immobiliare rappresenta ad oggi uno dei pochi, **veri elementi distintivi** in un contesto di progressiva omogeneizzazione dell'offerta sia in termini di prodotto sia in termini di servizio.

Ovviamente fare "*real estate wealth management*" ha un significato molto ampio: per alcuni operatori significa semplicemente **valutare il patrimonio immobiliare** del cliente, per altri finanziare un'operazione immobiliare, per altri ancora **strutturare operazioni complesse**. Il vero salto di qualità potrebbe essere ottenuto includendo la componente immobiliare all'interno dell'analisi complessiva del patrimonio del cliente, sia di rischio sia di *perfor-*

## Differenze nella composizione del patrimonio tra le famiglie italiane e famiglie private



Fonte: Nomisma su dati Banca d'Italia 2008 (Famiglie italiane); ricerca AIPB, indagine sulla clientela private in Italia 2010 (Famiglie private)

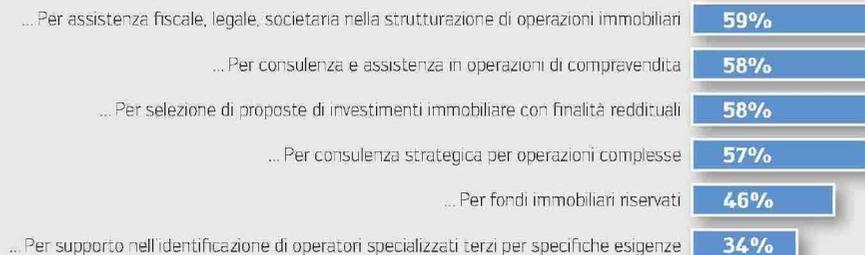
mance, proponendo soluzioni consulenziali che la contemplino. Evitando comunque che il consulente sia chiamato a intervenire direttamente su questa *asset class*, vuoi perché non ne possiede le competenze vuoi perché il *core business* della *private bank* è, e rimane, la gestione del risparmio. Da tale impostazione potrebbero conseguire migliori ritorni attesi per la clientela e marginalità superiori per gli intermediari, con un significativo incremento della soddisfazione e della qualità del servizio percepito. Ad oggi i clienti che parlano dei propri immobili in fase di definizione dell'*asset allocation* del proprio patrimonio finanziario lo fanno esclusivamente nel caso in cui la somma verrà successivamente destinata all'investimento immobiliare, al fine di individuare un orizzonte temporale del portafoglio coerente con le tempistiche di perfezionamento dell'operazione, e nel caso in cui l'investimento sia a garanzia di un mutuo ipotecario o deve generare un flusso reddituale periodico finalizzato a ripagare il finanziamento erogato. Coloro che viceversa considerano il proprio patrimonio immobiliare come un reale complemento del patrimonio finanziario rappresentano ad oggi una percentuale davvero infima. Molti clienti peraltro hanno un patrimonio immobiliare talmente frammentato che non ne conoscono loro stessi il reale valore, e nel caso in cui il loro giardino immobiliare fosse più ristretto tendono comunque a sovrastimarne il valore. Da qui l'impossibilità di ragionare puntualmente sull'*asset allocation* complessiva di portafoglio avendo contezza dei reali valori in discussione. Per quanto riguarda invece l'**investimento immobiliare**

## La gestione del patrimonio immobiliare

La gestione del patrimonio immobiliare è effettuata prevalentemente ...

DIRETTAMENTE DALLA FAMIGLIA		76%
DA CONSULENTI ESTERNI		24%

Il 77% dei clienti serviti dal Private Banking italiano si rivolgerebbe ad un istituto bancario per servizi di consulenza immobiliare, dei quali:



Fonte: AIPB, quinta indagine sulla clientela private italiana, 2010

**indiretto** da parte della clientela private, è fuori dubbio che questo sia ancora a uno stato embrionale, più per la mancanza di conoscenza delle diverse opportunità di investimento offerte dal mercato che per l'assenza di un reale interesse verso questo tipo di strumenti. Questo *gap* potrebbe essere colmato attraverso una proposizione consulenziale di valore, avvicinando l'*asset class* immobiliare in prima battuta attraverso strumenti semplici e di facile comprensione, come gli Oicr e gli Etf specializzati, e solo dopo aver edotto il cliente sull'importanza di questa *asset class* all'interno del patrimonio finanziario passare a strumenti più innovativi rispetto ai veicoli utilizzati fino ad oggi e non per definizione più complessi. Relativamente al mancato decollo di alcune forme tecniche, SIIQ in primis, la gran parte delle colpe è principalmente da imputare all'incertezza del contesto normativo, che finché non verrà dipanata completamente non potrà che frenare il rilancio del settore. Per quanto riguarda infine **immobiliare e consulenza finanziaria**, nella rendicontazione del patrimonio finanziario coperto

dal servizio di consulenza a pagamento alcuni operatori riportano un controvalore rappresentativo di un valore indicativo del patrimonio immobiliare del cliente, dato che il più delle volte viene individuato arbitrariamente dal consulente sulla base delle informazioni che è stato in grado di raccogliere. Per la stragrande maggioranza dell'offerta attualmente disponibile sul mercato questo servizio resta ancora focalizzato esclusivamente sulla componente finanziaria del patrimonio del cliente. Sarà perciò fondamentale evolverne progressivamente i contenuti, valutando introduzione in un futuro ormai prossimo di elementi fino ad oggi trascurati quali l'*asset class* immobiliare, che volente o nolente continua a rappresentare la componente preponderante dei patrimoni della clientela. Integrare due mondi fino ad oggi considerati antitetici sia dagli operatori sia dalla clientela non sarà semplice, ma gli strumenti di analisi e monitoraggio in corso di implementazione da parte di alcuni operatori potrebbero consentire nel prossimo futuro di disporre in maniera fruibile di queste aggregazioni.

*\*vicepresidente  
commissione tecnica AIPB*

Per una private bank il servizio di advisory immobiliare potrebbe rappresentare oggi un vero e proprio elemento distintivo