

La consulenza immobiliare prospera nel mercato dei private banker

Cinel (**Wire Consulting**): l'investimento in immobili va ben oltre le seconde case

Investire non è mai semplice. E il mattone, si sa, è una passione degli italiani. Da diversi anni molti **private banker** offrono ai propri clienti anche **investimenti immobiliari**, avvalendosi di strutture altamente specializzate capaci di strutturare le offerte a seconda delle esigenze.

"Come **Wire Consulting** abbiamo un'esperienza di 19 anni nonostante la società ne abbia fisicamente solo cinque", ha esordito Angelo Cinel, fondatore e amministratore delegato. "Di fatto la nostra attività che prima era principalmente rivolta a clienti italiani che cercavano occasioni di investimento all'estero, mentre ora è un'attività internazionale a tutto tondo, con diverse sedi e partner. Se prima l'esigenza era quella di salvaguardare l'investimento immobiliare soprattutto di quella che era una seconda casa, oggi esiste una vera e propria attività di diversificazione degli investimenti". Con sede centrale a Venezia, **Wire Consulting** si avvale di consulenti specializzati nel mercato immobiliare dei paesi in cui la società opera principalmente: Usa, Brasile, Regno Unito, Germania, Italia, Spagna, Francia e Grecia; con un focus particolare su New York, Miami, Londra, Berlino, Parigi, Barcellona, Madrid e Atene.

Immobili come investimento

Capire le dinamiche dei mercati, conoscere i territori, gli andamenti e, non ultimi, gli aspetti fiscali e legali non è un impegno da poco. "Siamo presenti in Italia con due sedi, negli USA con due sedi e a Londra proprio perché dobbiamo monitorare i mercati", ha proseguito Cinel. "Abbiamo inoltre un network con cui condividiamo gli immobili in 165 località del mondo. I motivi di questa fitta rete di informazioni sono tanti: dalla condivisione del know-how all'approccio differente che ogni mercato prevede. Siamo diversi da coloro che svolgono una mera attività di real estate, perché per queste aziende l'asset è l'immobile, per noi è il cliente e le sue esigenze. Creare un vestito su misura che sia assolutamente non asset centrico ma basato sulle attese di ritorno degli investimenti e dal livello degli stessi è fondamentale".

Un approccio che ribalta il classico mercato immobiliare in cui si devono "piazzare" degli immobili che si ha a portafoglio e su cui si è compiuto l'investimento. "Non esistono strutture simili a noi in giro per il mondo - ha dichiarato Cinel - perché siamo unici sia nell'individuare le proposte sia nel monitorare le offerte e i mercati. Abbiamo un ufficio studi che è in grado di portare a conoscenza del cliente l'andamento dei mercati e le prospettive future e consente al private banker di proporre l'investimento migliore ritagliato sulle esigenze specifiche".

Chi è l'investitore immobiliare oggi

"Abbiamo due macro categorie di clienti - ha proseguito Cinel -: chi ha già un'idea precisa di dove vuole investire e conosce il mercato e chi invece è mosso semplicemente dalla volontà di diversificare gli investimenti e cogliere le opportunità del mattone. Per i primi è necessario effettuare un'attenta valutazione del profilo del cliente e consigliarlo al meglio all'interno del mercato che ha individuato. Per i secondi è fondamentale comprendere anche il grado di rischio che si è disposti a prendere. Si guardano poi i fondamentali dei vari mercati e si tracciano le prospettive. Noi non siamo Sotheby's, i clienti devono essere disposti a pagare un servizio di accompagnamento al mercato. L'approccio consulenziale prevede la stesura di un piano di investimenti aderente al profilo di rischio e agli obiettivi dichiarati dal cliente e la successiva messa in opera di quanto stabilito. La fase operativa include il supporto per tutti gli aspetti legali, fiscali, di ricerca del credito e arriva anche alla gestione dell'immobile, sia nella fase di ricerca del tenant, sia per gli aspetti di facility management".

Aree interessanti di investimento

"Sono molte le richieste che ci arrivano dai clienti e le località sono le più disparate", ha concluso Cinel. "Si passa dalle esigenze di **seconde case**, tipicamente per gli imprenditori, in luoghi che possano rappresentare un'occasione e quindi sono le località di vacanza più gettonate a fare la parte del leone, ma anche richieste per **città del centro America o del sud America, oppure le capitali europee** in cui, grazie a una scelta oculata, si possono cogliere occasioni. E poi ci sono aree molto interessanti nelle città USA un po' defilate, ma che consentono grandi margini annuali. Per esempio, **ci sono zone di Brooklyn che stanno garantendo ai nostri clienti anche il 35% di margine annuo**. Ma nell'immobiliare non è tutto così semplice, servono grandi competenze tecniche e di conoscenza non tanto dei rendimenti quanto delle varie implicazioni, come quelle legali, fiscali o di gestione, che determinano l'investimento e il prezzo".

Finanza e investimenti

