

## 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 il mercato. 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

