

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

ANGELO CINEL

Il mattone non tradisce

Wire Consulting:

selezionare piazze e tipologie

05
MAGGIO
2019

Italia 5,00 euro
Anno 5 - N° 5 - Maggio 2019
Periodicità: mensile
Prima immissione: 24/05/2019

Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale
D. L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI



Il mattone non tradisce

Nel lungo periodo l'investimento immobiliare si rivela vincente
È però fondamentale selezionare le piazze e le tipologie su cui puntare

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

L'immobiliare è un'asset class fondamentale all'interno dei portafogli di private banking, considerato che nel lungo periodo il mattone tende a offrire rendimenti interessanti.

A patto comunque di scegliere con grande attenzione la location e la tipologia di immobile, eventualmente anche con l'ausilio di un esperto. È la convinzione di **Angelo Cinel**, fondatore e amministratore delegato di **Wire Consulting**, società specializzata nell'accompagnare clientela italiana negli investimenti immobiliari su scala internazionale.

Nell'attuale contesto di mercato e anche alla luce dell'andamento delle altre asset class, che ruolo può avere il mattone nei portafogli della clientela facoltosa?

Partiamo dalla considerazione che l'immobile è uno dei bisogni fondamentali dell'uomo soprattutto in ambito residenziale, per cui è un bene rifugio che si rivela particolarmente utile nelle fasi di turbolenza dei mercati finanziari. Considerato che siamo alle prese con un ritorno della volatilità e

con una serie di incognite a livello internazionale, basta questo per far capire quanto sia importante all'interno di un portafoglio ben diversificato.

Di contro c'è che il mattone: solitamente non è un investimento liquido...

Vero, anche se parlare in termini generici di questa asset non è corretto. Ovviamente nessuno può stabilire a priori il momento e il posto migliore in assoluto per investire, ma c'è una regola che raramente si rivela fallace, nota tra gli addetti ai lavori come le 3L, cioè location, location, location.

Ad esempio comprare una villetta in montagna sulle Alpi o un bilocale al centro a New York, al di là dei prezzi differenti, vuol dire fare i conti con una diversa liquidabilità dell'investimento.

Quanto alle tempistiche, il mattone non si presta a operazioni speculative, ma va valutato in un'ottica di medio-lungo periodo. Quindi è adatto per destinarvi la parte di risparmi di cui si pensa di non avere necessità da un momento all'altro.

Questa asset class non si presta a operazioni speculative, ma va valutata in ottica di medio-lungo periodo. Quindi è adatta per la parte di risparmi che si vuole accantonare nel tempo



Sopra: palazzo Cipriani sulla 25esima Broadway, dove si trova la sede di Wire Consulting a New York.

A che punto è il ciclo del mercato?

I cicli immobiliari sono solitamente caratterizzati da un quinquennio di crescita e poi da un periodo più o meno lungo di correzione. A livello internazionale siamo in una fase intermedia di ripresa, mentre in Italia – con l'eccezione di alcune piazze come Milano – la situazione è ancora di sofferenza sul fronte dei prezzi.

Quali sono i criteri da seguire per una scelta consapevole in campo immobiliare, considerato che, al di là della congiuntura, occorre considerare anche le aspettative e le esigenze individuali?

Qualche anno fa la nostra società

Siamo clienti centrici non asset centrici: per cui operiamo alla stregua di quello che fa, o quanto meno dovrebbe fare, un private banker in ambito finanziario

ha realizzato per Alpha Test editore un vademecum in questo senso intitolato "Acquistare casa all'estero", con una serie di dritte per minimizzare i rischi di errore. Quello più frequente è considerare l'immobiliare come un settore a sé stante. E invece è fondamentale, per arrivare a una scelta ponderata, esaminare i fondamentali economici e politici della piazza in cui si ipotizza di andare a investire. Così, anche se Milano è una città in grande sviluppo, vanno considerate le criticità dell'Italia a livello economico e politico, solo per citare due ambiti che hanno un'influenza rilevante.

Un altro aspetto importante da considerare è l'incidenza degli investitori internazionali in una data piazza. Quanto più sono numerosi, tanto più il mercato tende a essere liquido.

Le faccio l'esempio di Miami: allo scoppio della grande crisi internazionale fu uno dei mercati più colpiti, ma nel giro di due anni aveva già ripreso vigore. Un mercato fortemente internazionale è come un negozio in Via Montenapoleone a Milano il primo giorno di saldi: appena si riallineano i prezzi, si crea la fila degli investitori.

Parliamo un pò di voi: di cosa vi occupate e quali sono i vostri numeri?

Wire Consulting è un brand internazionale registrato cinque anni fa, ma abbiamo alle spalle 16 anni di storia. Il nostro business è prendere per mano la clientela che vuole investire in ambito internazionale per andare a cogliere possibilità diverse per opportunità e rischio. Siamo clienti centrici non asset centrici per cui operiamo alla stregua di quello che fa, o quanto meno dovrebbe fare, un private banker in ambito finanziario.

Il gruppo Wire ha all'interno cinque società con 56 persone con sedi dirette a Miami, New York, Londra, Venezia e Milano. Inoltre può contare su network di partnership (non franchising) stipulate con operatori che ci servono per reperire immobili nel mondo 140 partner in 115 località del mondo. In 16 anni abbiamo portato all'estero circa 2mila famiglie.

Quindi puntate su un servizio personalizzato?

Sì, ogni cliente ha esigenze diverse dagli altri. C'è chi ha già in mente la piazza sulla quale puntare e si rivolge a noi per ottenere una consulenza

sul tipo di immobile e le modalità di investimento. Altri invece sono aperti a consigli sulle località con le maggiori potenzialità di rivalutazione, pur con orizzonti temporali, aspettative di rendimento e gradi di accettazione del rischio differenziati. Chi si rivolge a noi sa di poter contare su un mix di competenze che non si limitano all'ambito immobiliare, ma abbracciano anche quello legale e fiscale.

Come avviene il primo contatto con il cliente?

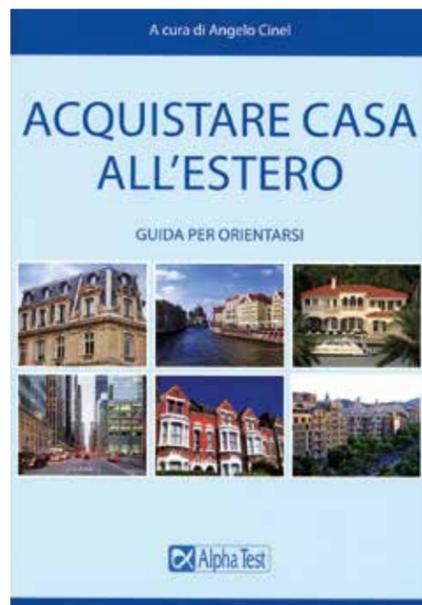
Non esiste uno schema predefinito. Abbiamo interazioni continue con il mondo private, per cui spesso entriamo in contatto tramite queste strutture. Inoltre possiamo contare su una rete di rapporti anche al di fuori del canale bancario. Inoltre molti arrivano da noi tramite il nostro sito internet www.prestigeinternational.it, che presenta le schede di 70mila immobili in 120 località nel mondo. Siamo il portale italiano più visto all'estero.

Può indicarci quali sono al momento le 3 piazze più interessanti in cui investire e perché?

Una delle più promettenti nel Vecchio Continente è Parigi, la città dei Lumi ferita dalla recente sciagura dell'incendio di Notre Dame. La capitale francese sta diventando la location che più di ogni altra in Europa racchiude tutta una serie di elementi: una crescita economica



INTERVIEW



Sopra: la copertina del volume realizzato da Wire Consulting.

con una presenza finanziaria robusta, grazie al ruolo raggiunto dal quartiere de La Defense. Con Brexit questa leadership è destinata a rafforzarsi. Parigi ci piace anche perché presenta ancora prezzi relativamente contenuti rispetto ad altre grandi città con caratteristiche simili.

Ha parlato della Brexit. Londra sembra destinata a un declino inesorabile?

E invece no. La contrazione c'è già stata, con le transazioni che sono crollate di un quarto e i prezzi caduti del 10-12% in seguito all'esito referendario. Ci sono i margini per una risalita, che potrebbe arrivare anche al 7% nel corso del 2020. Tra le altre piazze europee ci



Miami allo scoppio della grande crisi internazionale fu uno dei mercati più colpiti, ma nel giro di due anni aveva già ripreso vigore

piacciono Madrid e altre grandi città della Spagna. Come Valencia, che sta registrando uno straordinario sviluppo culturale, paragonabile a quello di Barcellona, a fronte di prezzi che sono la metà rispetto a quelli della città catalana. Fuori dall'Europa merita grande attenzione Brooklyn perché, al di là della situazione attuale di New York che è in un ciclo di soft market, il quartiere noto per il ponte ha un potenziale inespresso. Vediamo uno scenario positivo per i prossimi tre-cinque anni.

Chiudiamo con una domanda su di lei: quali sono i suoi hobby e passioni e come incidono sul lavoro quotidiano?

Ho due grandi passioni: lo sport ha

sempre rappresentato un compagno perché insegna la metodicità, la costanza e impone di darsi degli obiettivi.

Poi mi piace l'arte perché rappresenta uno stimolo creativo per andare oltre i dogmi, così come società cerchiamo di andare oltre gli schemi. A questo proposito le segnalo che abbiamo appena lanciato un nuovo servizio per i proprietari di asset in Italia, che affianchiamo nella promozione a livello internazionale.

Quanto all'arte, amo soprattutto quella surrealista perché è arte del sogno, oltre a quella svedutista. A Venezia c'è un grande artista vivente in quest'ultimo ambito, Ludovico De Luigi, del quale possiedo diverse opere.



IMM&GINA

DI SENTIRTI IN CONTROLLO DEL FUTURO FINANZIARIO DEL TUO CLIENTE

Le ragioni per investire nel lungo termine possono essere molteplici, ma un elemento accomuna tutti gli investitori: assumere un approccio diversificato può aiutare nella gestione del rischio, facendoti sentire in controllo del futuro finanziario del tuo cliente.

La gamma di fondi multi-asset di M&G mira a offrire una soluzione di investimento flessibile, adattandosi a diverse esigenze.

Performance al 30.04.19	YTD 2019	2018	2017	2016	2015	2014
M&G (Lux) Conservative Allocation Fund	+4,3%	-7,7%	+5,8%	+9,2%	-	-
M&G (Lux) Dynamic Allocation Fund	+6,7%	-10,8%	+8,3%	+8,8%	+2,0%	+9,8%
M&G (Lux) Income Allocation Fund	+7,5%	-8,7%	+7,9%	+9,6%	-1,8%	+15,2%

Le performance passate non sono indicative dei risultati futuri. Il valore e il reddito degli asset del fondo potrebbe diminuire così come aumentare, determinando movimenti al rialzo o al ribasso del valore dell'investimento. Non vi è alcuna garanzia che l'obiettivo del fondo verrà realizzato ed è possibile che non si riesca a recuperare l'importo iniziale investito.

Per questi fondi è consentito un ampio ricorso ai derivati.

www.mandgitalia.it/multiasset



Le performance sono calcolate al 30.04.19 da Morningstar, Inc., Universo paneuropeo utile netto reinvestito, sulla base del prezzo di offerta per la classe di azioni Euro A. Il presente documento è concepito a uso esclusivo di investitori qualificati. Non destinato alla distribuzione ad altri soggetti o entità, che non devono basarsi sulle informazioni in esso contenute. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Fondi qui citati. Gli acquisti relativi a un Fondo devono basarsi sul Prospetto Informativo corrente. Copie gratuite degli Atti Costitutivi, dei Prospetti Informativi, dei Documenti di Informazione Chiave per gli Investitori (KIID) e delle Relazioni annuali e semestrali sono disponibili presso M&G International Investments S.A. Tali documenti sono disponibili anche sul sito: www.mandgitalia.it Prima della sottoscrizione gli investitori devono leggere il Prospetto informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi fondi. Questa attività di promozione finanziaria è pubblicata da M&G International Investments S.A. Sede legale: 16, boulevard Royal, L-2449, Luxembourg. MAY 19 / 358903