

Nel mattone si preferisce riconvertire

I grandi patrimoni storicamente sono investiti nell'immobiliare e oggi cercano nuovi utilizzi per dimore, ville e castelli di proprietà

di Paola Dezza

Ville, casali, appartamenti o interi palazzi d'epoca. Spesso in grandi città, ancora più di frequente in location secondarie, sono le eredità del passato che molte famiglie italiane si trovano a dovere gestire. Patrimoni di famiglia, tramandati da generazioni, di grande o esiguo valore, ma che richiedono comunque manutenzione, gestione e spesso di questi tempi una valutazione su come riconvertirli.

«Abbiamo investito sul tema della gestione dei patrimoni immobiliari dei nostri clienti - spiega Sonia Dehò - . Nell'ambito del Wealth management abbiamo sviluppato un pacchetto di offerta che va dalla banale funzione di agency sul segmento residenziale all'asset management immobiliare con sei partner selezionati». Banca Generali copre così tre dimensioni, quella territoriale per gestire le richieste in Italia - ma vengono supportati anche clienti con patrimonio all'estero, la gestione della vita dell'immobile, dalla certificazione energetica fino all'asset management, per completare il quadro con la gestione e la valutazione dell'investimento nel real estate. «Ma arriviamo a fare anche consulenza personalizzata, analisi dell'investimento immobiliare ed efficienza sul ciclo di vita - spiega Dehò - . Abbiamo una partnership per il residenziale con Gabetti Sant'Andrea ed Engel & Voelkers e con Deloitte e Redilco per gli asset commercial».

Laddove il patrimonio arriva da passaggi generazionali Dehò conferma che resta vivo il trend che propende per la dismissione. «Spesso dalle analisi che facciamo risulta che questi asset sono un costo, tra pressione fiscale e riduzione di valore subita nel tempo - dice -. Mentre per le asset class di livello, per esempio in centro città a Milano, si registra invece una ripresa degli investimenti da parte dei grandi patrimoni italiani ma anche da investitori esteri». Banca Generali consiglia di agire per migliorare il rendimento del portafoglio. Vendendo oppure riconvertendo l'immobile. Una villa d'epoca, per esempio, si può mettere a disposizione per eventi, un modo per fare conoscere l'immobile senza dovere gestire un prospetto di vendita. «Restano asset che non hanno un mercato liquido» conclude, segnalando che per gli investimenti si continuano a privilegiare negozi High street e uffici in centro città, mentre il residenziale resta poco interessante per il tema della fiscalità. In Italia questa ultima asset class è interessante solo per le operazioni di sviluppo o di frazionamento di immobili di lusso.

Dei 90 miliardi di euro di massa gestita che Intesa Sanpaolo ha al suo attivo, 30 miliardi fanno capo a 2.500 famiglie che costituiscono il gruppo dei Hnwi. «Sono valori mobiliari - dice Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo private banking - . In questo contesto non sono conteggiati i patrimoni immobiliari, per i quali abbiamo definito un sistema di consulenza evoluta. In generale i nostri clienti non hanno necessità di fare cassa e anzi approfittano di questa fase di bassi tassi di interesse per cogliere qualche occasione sul

mercato del lusso, con un approccio di tipo opportunistico».

Il tema della riconversione è così sentito che ne è nato un corso destinato proprio ai proprietari di ville e castelli. Tre organizzazioni - Assocastelli, l'associazione della proprietà di castelli, palazzi e ville d'Italia, la Fondazione Cuoa che dal 1957 è una delle più importanti business school italiane e il Touring Club Italiano, hanno scelto di lanciare un corso focalizzato sull'aspetto dello sviluppo di vari business. «L'obiettivo è aiutare i proprietari di immobili antichi, spesso onerosi da mantenere, a trasformarli in attività a reddito» dice Giuseppe Caldiera, direttore generale del Cuoa - che abbiamo anche una ricaduta sul territorio in termini di indotto. Il corso è la prima edizione di un percorso più ampio. I proprietari iniziano così a fare delle riflessioni per capire come sfruttare velle e castelli in uno scenario mondiale che vede il turismo riscoprire le dimore storiche, sia come luoghi da visitare sia come alloggi». È importante che per offrire questa opportunità i servizi siano adeguati e le dimore gestite nel modo giusto. Il corso aiuta pertanto nella definizione di un business model e nella costruzione business plan. «Molti possono quindi diventare imprenditori - dice ancora Caldiera - . Facendo quindi un salto culturale da mero proprietario a imprenditore. Il percorso che abbiamo definito è formativo ed esperienziale, infatti le lezioni si tengono in quattro sedi diverse: oltre alla sede della business school, anche al Castello di Thiene, nella Villa della Torre, nota per la produzione di amarone, e a Villa Foscari e Rossi, dove è stato creato un museo della scarpa. Questo per mostrare quanti sbocchi siano possibili.

SI TORNA SUI BANCHI DI SCUOLA

Da Assocastelli, Touring Club e Fondazione Cuoa un corso su come trasformare un asset immobiliare, soprattutto d'epoca, e come preparare un business plan

111.050
milioni di euro

Fatturato immobiliare

Questo numero è il dato che evidenzia il valore complessivo degli scambi di beni immobili registrati in Italia nel corso dell'anno 2015

In numeri

3.450 mld

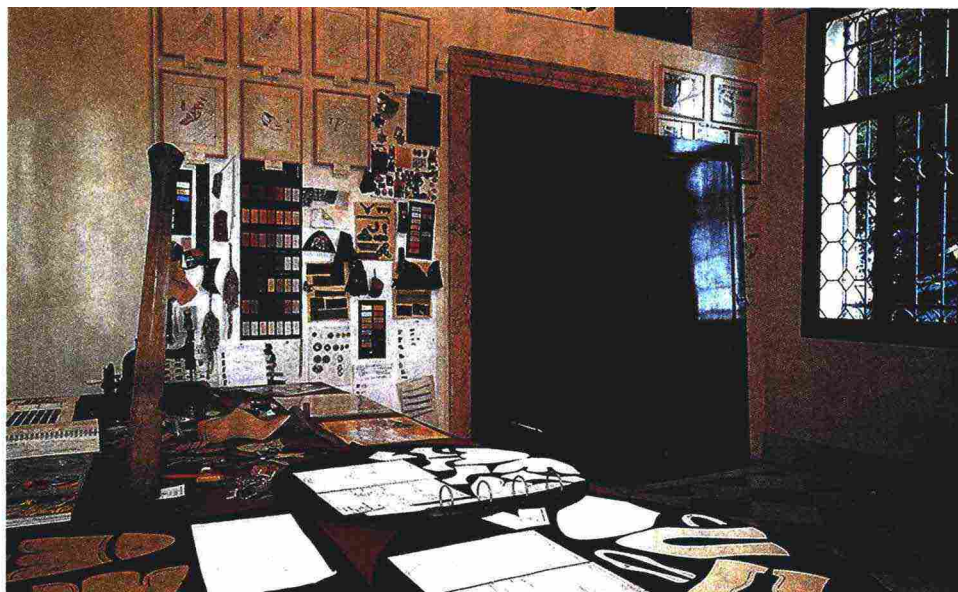
È il valore dello stock residenziale
In Italia lo stock abitativo è pari a 2.450 milioni di metri quadrati (dati Scenari Immobiliari a dicembre 2015)

670 mld

Il valore del non residenziale
È lo stock non abitativo in Italia, che comprende negozi, uffici, alberghi per un totale di 720 milioni di mq

92%

Quota di abitazioni delle famiglie
Solo l'8% del totale abitativo nel nostro Paese fa capo a banche, assicurazioni, imprese e fondi immobiliari



Formazione innovativa. Il corso del Touring Club si tiene in quattro sedi tra cui Villa Foscari Rossi, riconvertita in Museo della scarpa

