

# Gli italiani ed il mattone

Webinar mensile riservato agli abbonati di Kaidan

01 luglio 2020 – ore 18.00

- Gli immobili in Italia: dati e considerazioni
- I rischi del mercato immobiliare
- I bias comportamentali degli investitori
- Il ruolo del Financial Advisor

# **Gli immobili in Italia: dati e considerazioni**

## LA RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE (2017)

FONTE: ISTAT/Banca d'Italia 2019

6.200 miliardi

ATTIVITA'

NON

FINANZIARIE\*



4.300 miliardi

ATTIVITA'

FINANZIARIE\*

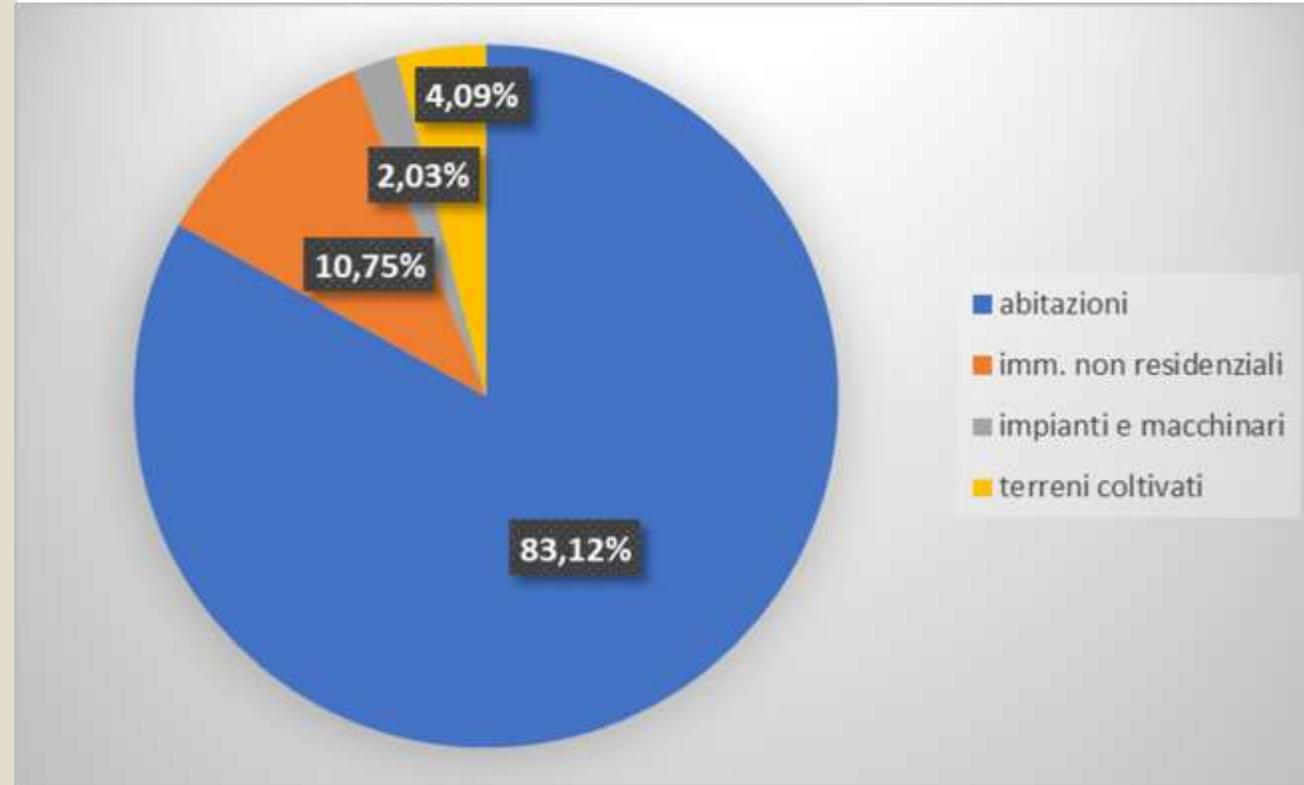
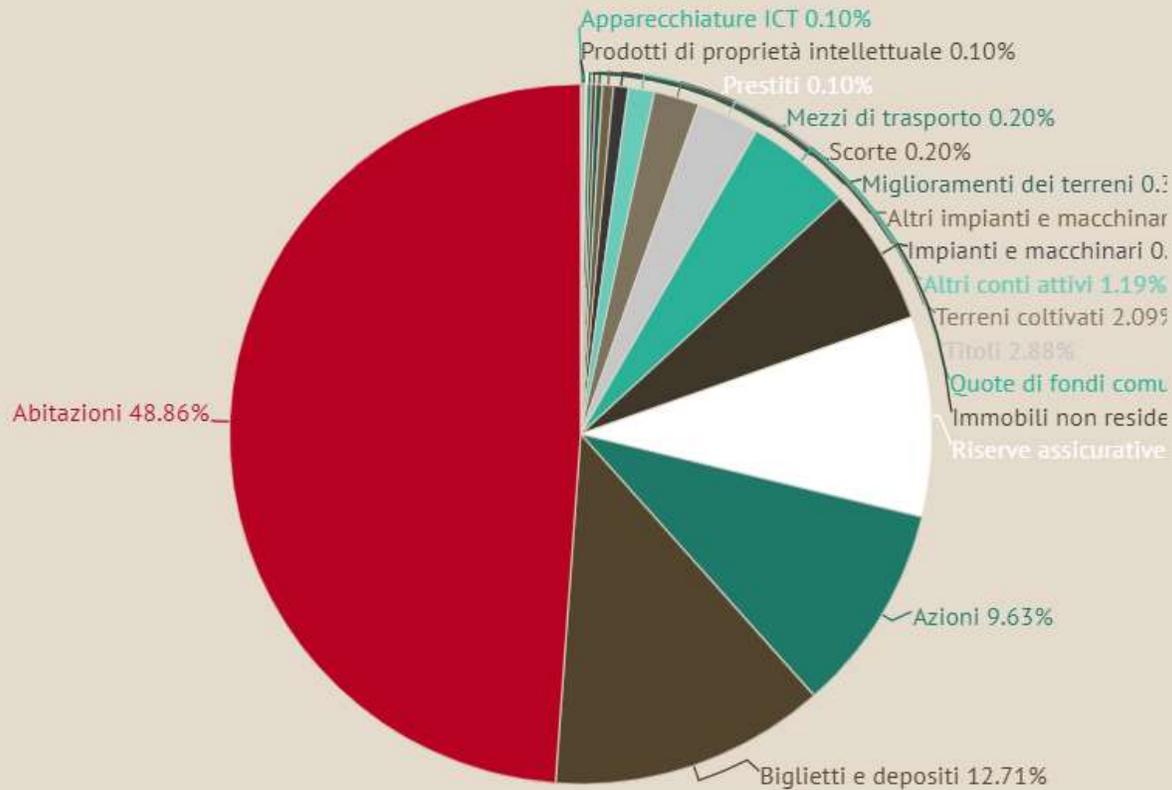


**9.742 miliardi di euro**

ricchezza netta delle famiglie  
italiane a fine 2017

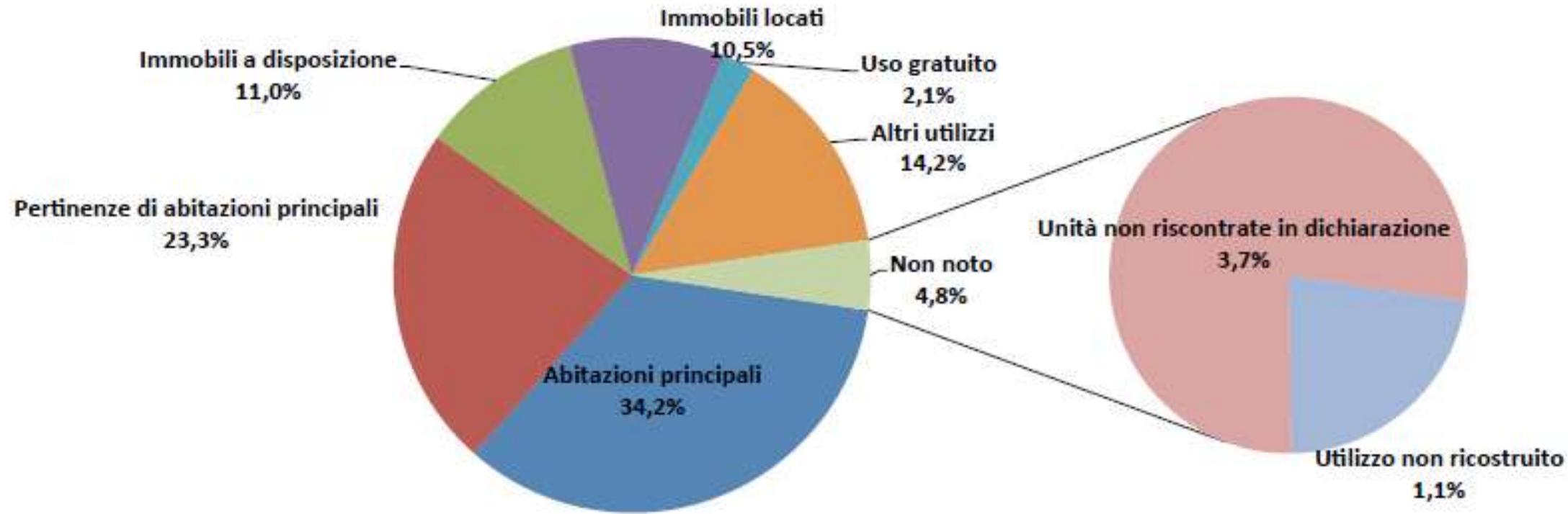
\*per le definizioni vedi i grafici sottostanti

Composizione della ricchezza - Famiglie



Con riferimento alle persone fisiche, tra abitazioni e pertinenze si arriva al **57,5% dello stock di proprietà delle persone fisiche**.

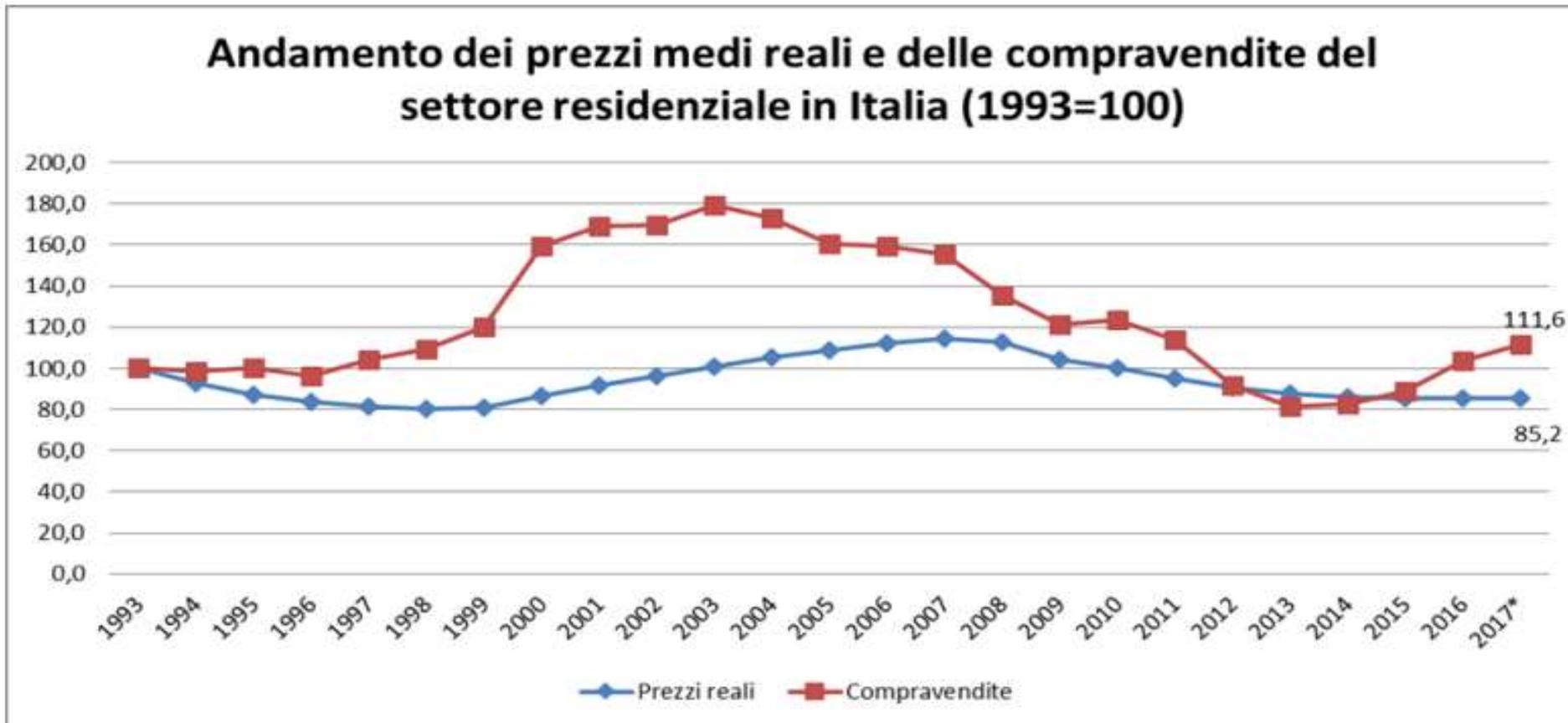
Gli immobili locati superano i 6 milioni (10,5% del totale).



**TOT. IMMOBILI – TOT. FAMIGLIE = 9 MILIONI**

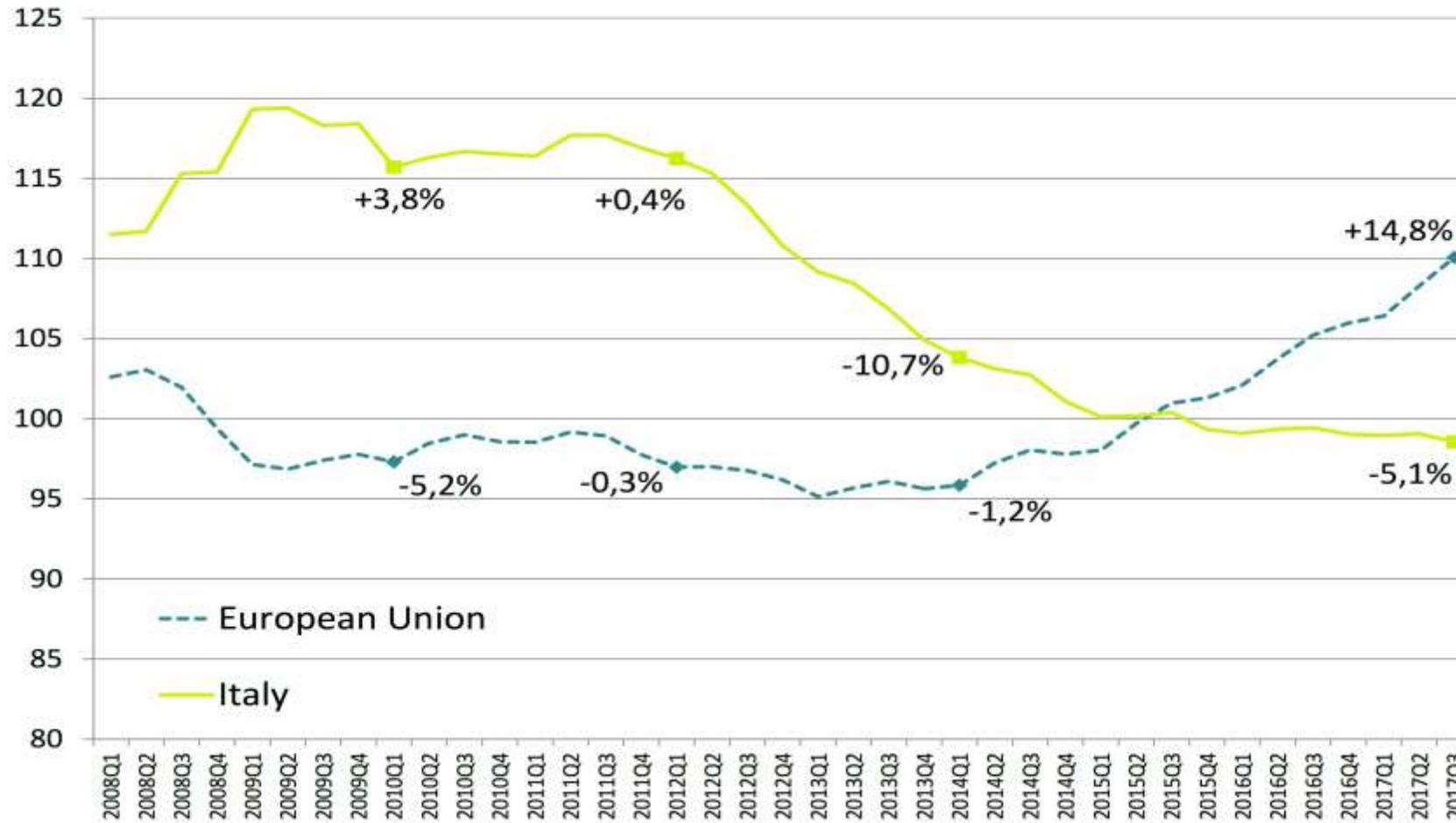
# ecomatica Il trend del mercato immobiliare

Come sta andando il mercato immobiliare, aldilà dell'emergenza COVID-19?



idealista

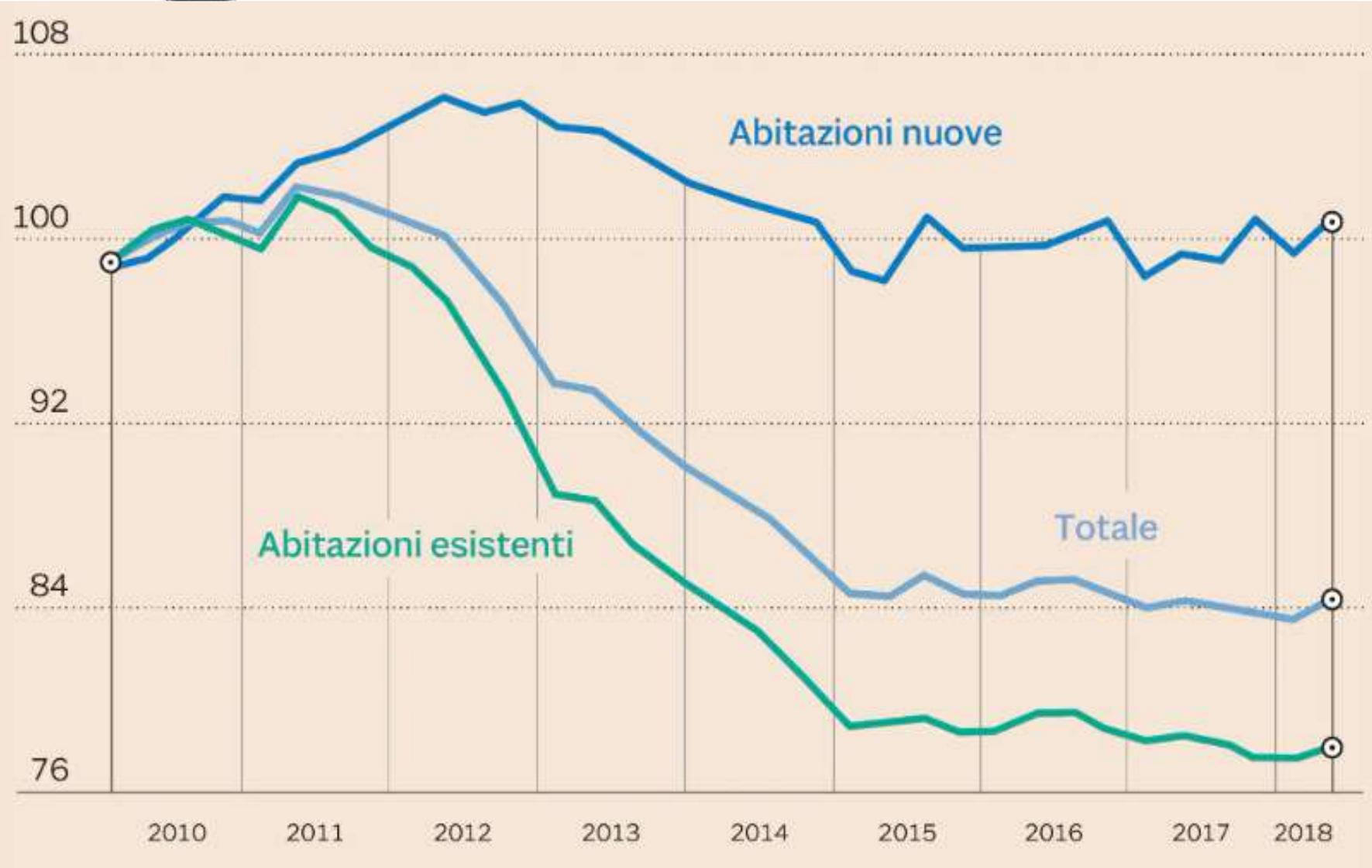
## Andamento prezzi case Italia vs Ue



Fonte: Eurostat e NS elaborazioni su dati OMI



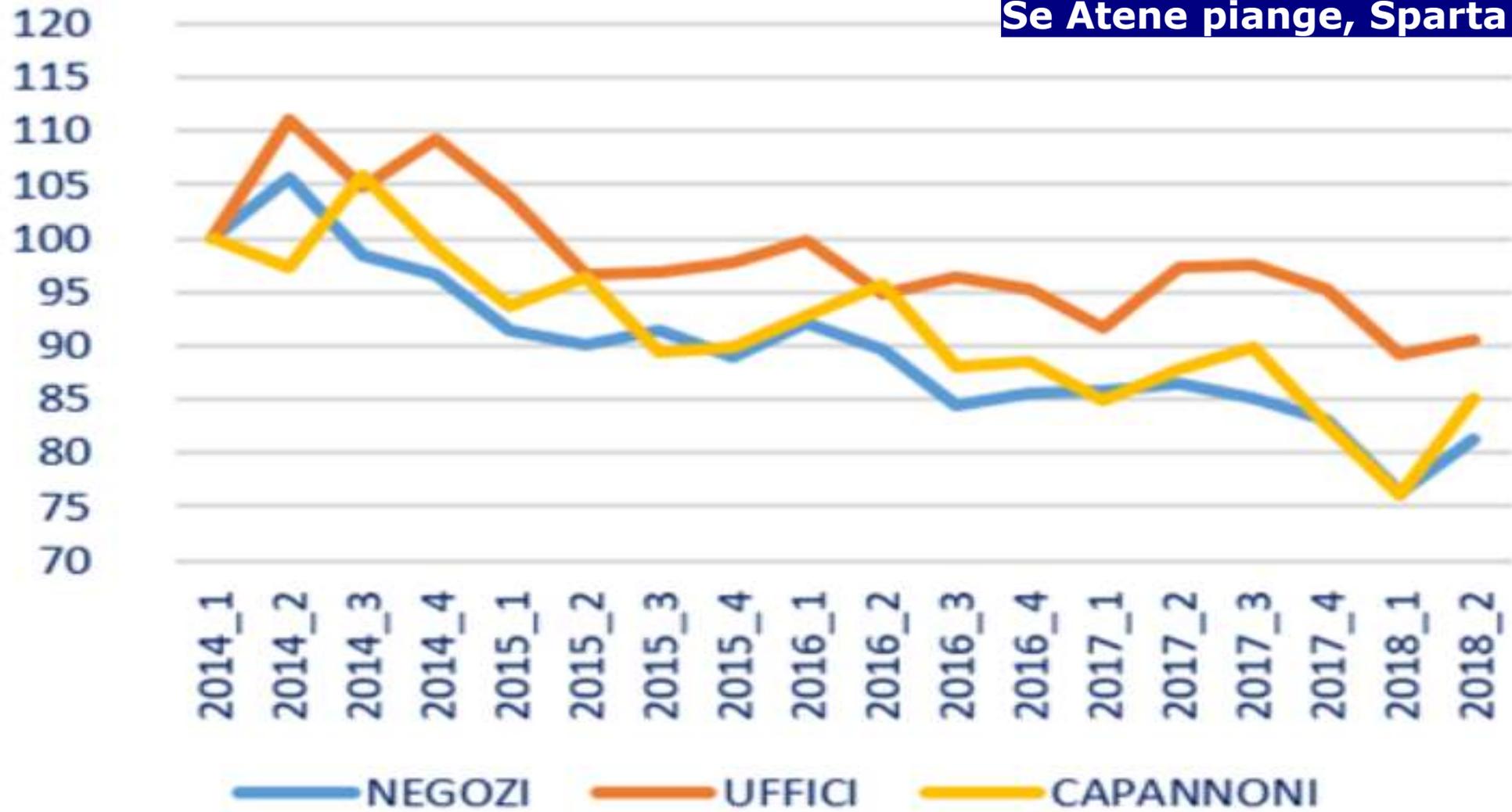
# Prezzi delle case in Italia



Le abitazioni nuove tengono il prezzo, le abitazioni vecchie perdono valore in modo significativo.



**Se Atene piange, Sparta non ride!!**



Fonte Crif



# **I rischi del mercato immobiliare**

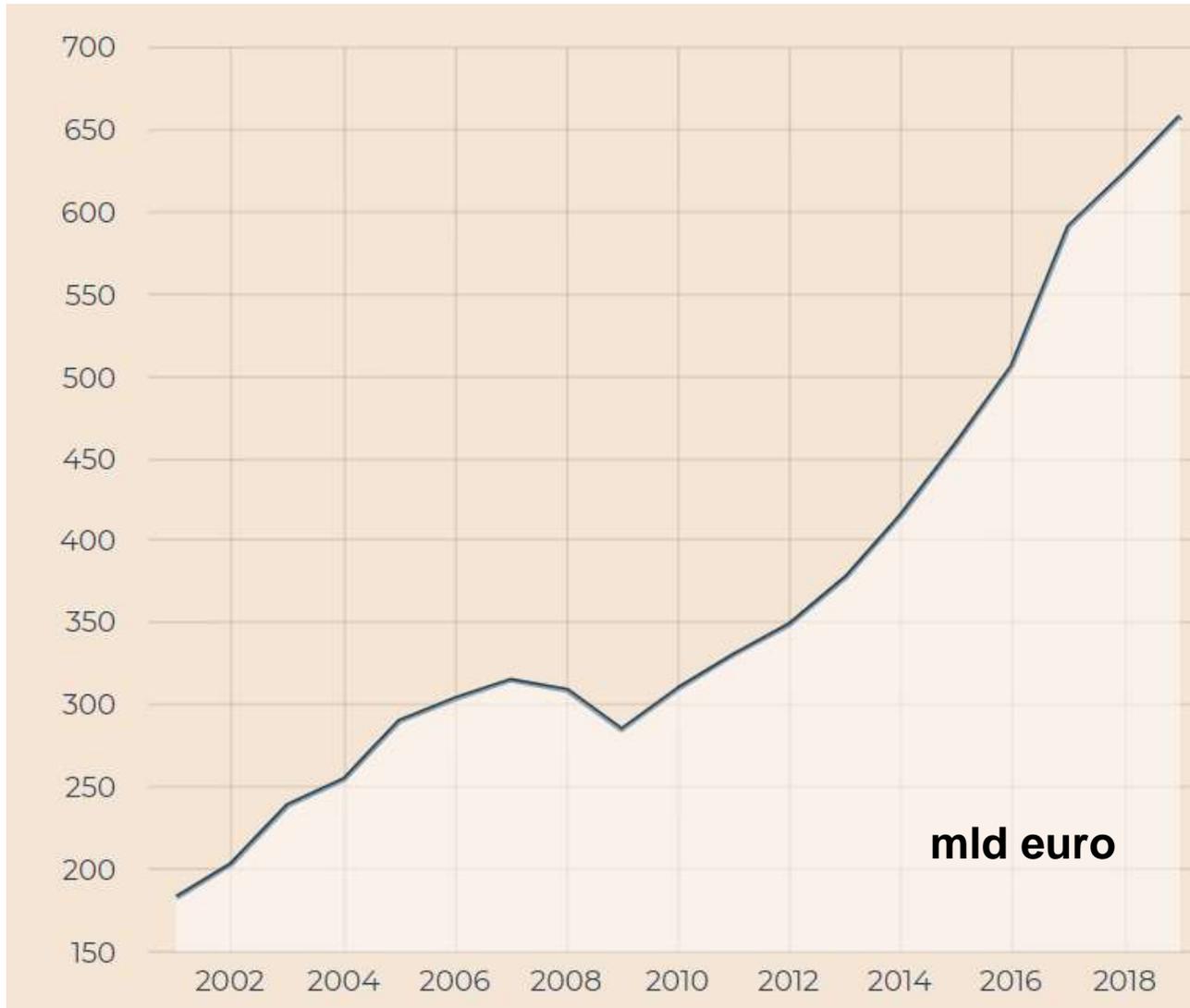
L'investimento in immobili oggi può essere attivato:

- **Direttamente:** acquistando unità immobiliari di varia tipologia al fine di ottenere una rendita piuttosto che un apprezzamento nel medio-lungo termine
- **Indirettamente:** acquistando quote di OICR (c.d. «finanziarizzazione del mercato immobiliare») per avere accesso ad una maggiore diversificazione evitando così costi ed imprevisti connessi al singolo investimento effettuato

- Esclusivamente in **forma chiusa**
- Almeno **due terzi in beni immobili**, diritti reali immobiliari e partecipazioni in società immobiliari
- Permanenza dei rischi tipici del real estate, con obiettivo beneficio della diversificazione

Inoltre, occhio alla scadenza...





In Europa il patrimonio dei Fondi Immobiliari è cresciuto in modo significativo. Oltre il 200% negli ultimi 10 anni.

In Italia + 60%, con 500 fondi e un patrimonio oltre 75mld di euro, importante risposta alla crisi del 2009-2010.

Fonte Sole 24Ore

In particolare, ai fondi immobiliari è consentito applicare:

- **Il «periodo di grazia»**, per un periodo massimo di 3 anni oltre la scadenza ordinaria, per ultimare la liquidazione degli investimenti. A questo si può aggiungere...
- **Un periodo di proroga straordinario, di ulteriori 2 anni** (DL 91/2014), per far fronte a momenti di particolare difficoltà nella dismissione degli immobili

- **Il rischio di costruzione:** affidabilità della società costruttrice, ritardo nei tempi di consegna, aumento dei costi connessi
- **Costi operativi:** imprevisto aumento degli oneri connessi alla detenzione di un immobile. Tasse, utenze, manutenzione, salari, ecc.
- **Vacancy rate:** è il cosiddetto «tasso di sfritto», indica l'attrattività di un segmento o di un'area immobiliare. È rappresentativo dell'equilibrio tra domanda ed offerta, tanto più è alto tanto maggiore è il rischio di incorrere in una scarsa domanda dell'immobile. Il vacancy rate 2018: Londra 2,1%, Parigi 5,5%, Milano 11,3%



# ecomatica I rischi principali – 2

- **Liquidità:** è uno dei rischi più alti, in questo mercato. La monetizzazione, il «fare cassa» nel mercato immobiliare può richiedere tempi e costi non facilmente preventivabili e dipendenti da una molteplicità di fattori (ubicazione, tipologia di immobile, congiuntura economica, stato di conservazione, ecc.). Ultimamente, proliferare di soluzioni volte a ridurre tale rischio (es. rent to buy)
- **Eventi naturali:** danni imprevisi all'immobile dovuti a terremoti, alluvioni, eventi naturali in generale.



## **Rischi endogeni:**

- Reale situazione dell'immobile (presenza di eventuali vizi occulti o abusivismi non sanabili, ad esempio)
- Stato di deperimento e oneri di manutenzione
- Diversificazione del portafoglio immobiliare, di norma perlopiù assente o in ogni caso concentrata nella stessa area, città, talvolta addirittura quartiere!

## Rischi esogeni:

- Dequalificazione della location (quartiere «buono» che va degradandosi)
- Fiscalità
- Cambio delle necessità d'utilizzo (si pensi a capannoni industriali, per chi ne è proprietario, al momento di cessazione dell'attività)
- Pignorabilità/sequestrabilità da parte di terzi
- Crisi coniugale
- Passaggio generazionale
- ...

Di fronte al trend demografico del nostro Paese, la domanda dovrebbe sorgere spontanea:

**CHI COMPRERÀ CASE NEL  
PROSSIMO FUTURO?**



# **I bias comportamentali degli investitori**

Alcune delle percezioni molto radicate e difficilmente scardinabili sono così sintetizzabili:

- **Capacità dell'immobile di apprezzarsi sempre** grazie ad un tendenziale aumento dei prezzi
- **Sicurezza**, data perlopiù dalla tangibilità dell'asset
- **Bene durevole**, che produce benefici per un lasso di tempo lungo
- **Valore attribuito maggiore**, anche per questioni affettive



Dati alla mano...

- Si apprezza sempre?
- Tangibilità è sinonimo di sicurezza?
- È un bene davvero così durevole?
- La presunta supremazia dell'immobiliare rispetto al mobiliare, quali evidenze empiriche incontra?



Esempio di declinazione nel mercato immobiliare:

«Mi ricordo che 10/15/20 anni fa i prezzi erano...»

Ok...ma **nel frattempo cosa è cambiato??**



**COME TU VEDI CASA TUA**



**COME E' DAVVERO**



**COME LA VEDE IL TUO  
ACQUIRENTE**



Quando la pancia prevale sulla testa...



Più che Home bias, spesso è «city bias»!



E ancora...

- **Overconfidence** («ho gli agganci/contatti giusti»)
- **Short term bias** (si pensa di fare un affare nel breve, ma si trascura impatto di costi ed oneri futuri)
- **Effetto guru** («ho sentito/letto che il mercato salirà»)
- **Dissonanza cognitiva** («il rendimento che prendo dall'affitto è buono, altro che quello dei fondi»)



# Spread proprietà-locazione: sta cambiando qualcosa?

Figura 1.1a - Famiglie di anziani (capofamiglia  $\geq 60$ ) per titolo di godimento dell'abitazione

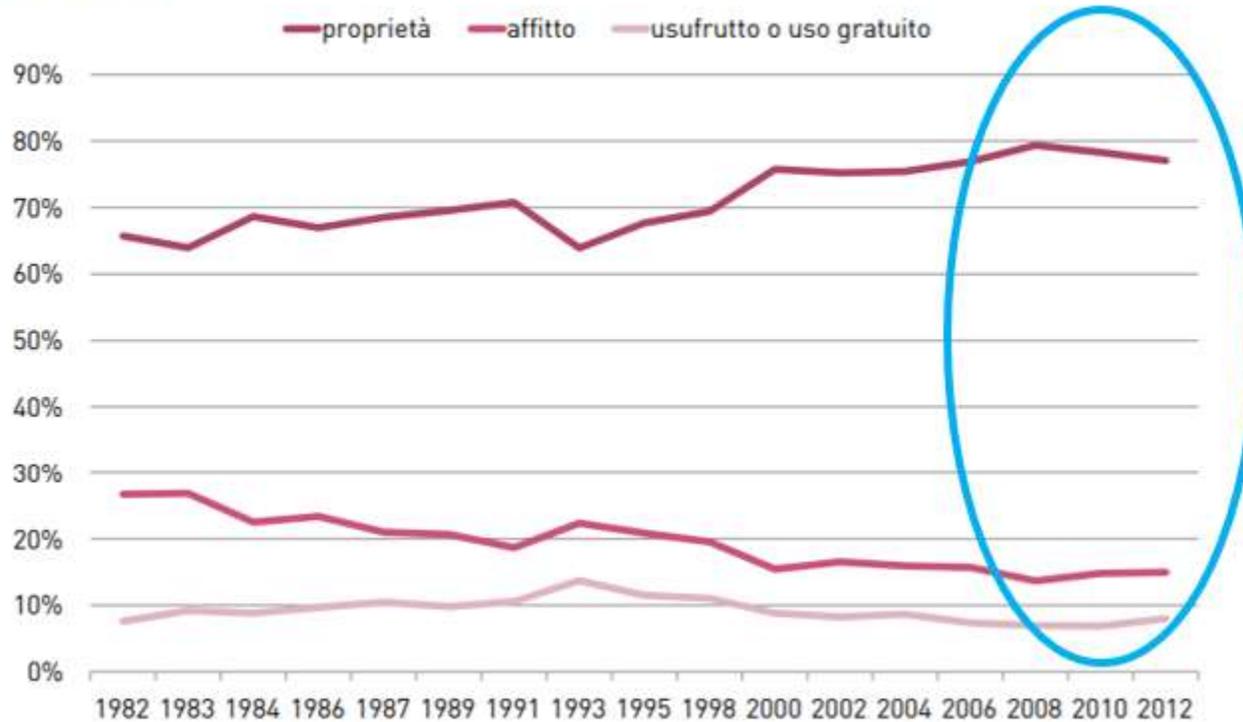
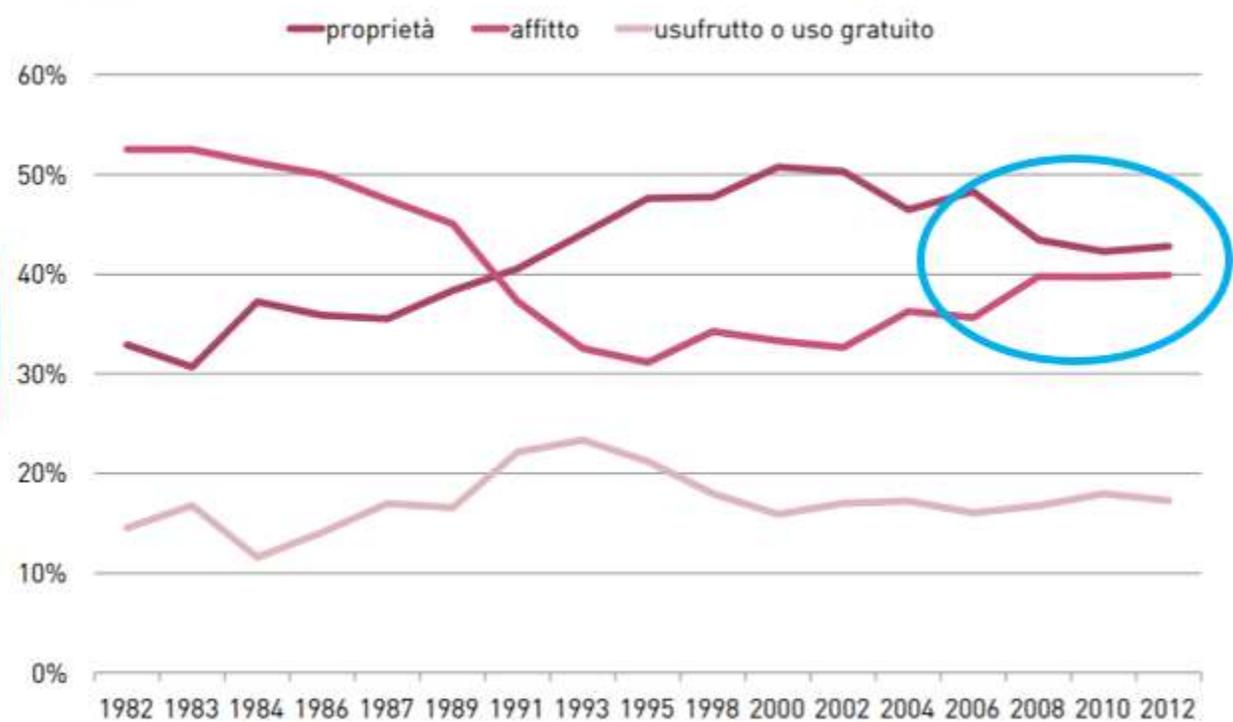


Figura 1.1b - Famiglie di giovani (capofamiglia  $\leq 35$ ) per titolo di godimento dell'abitazione

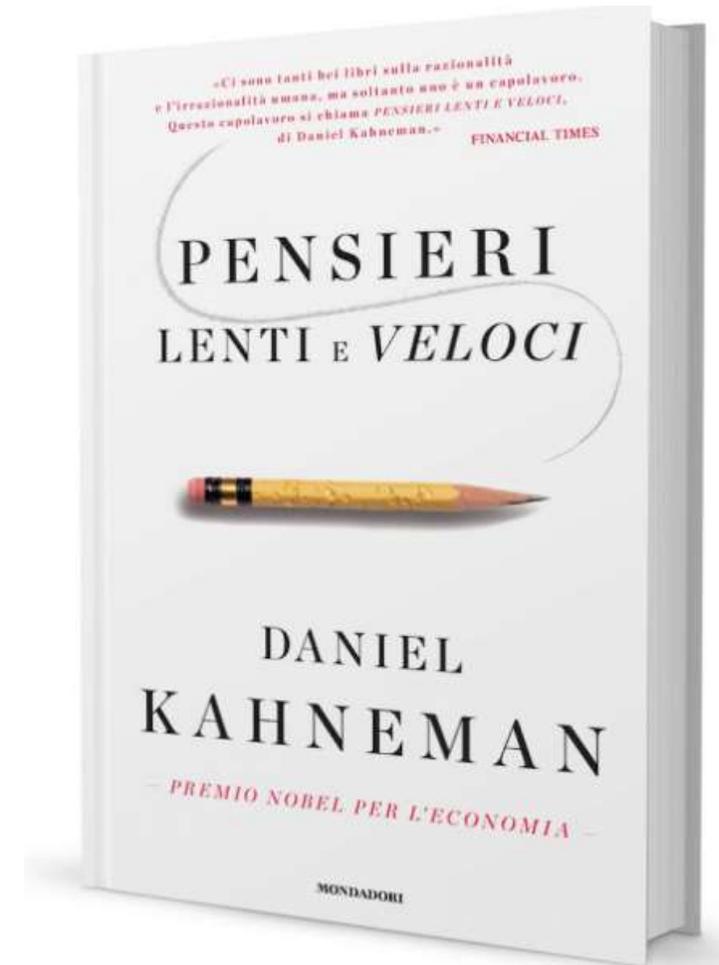


Fonte: Fondazione Cariplo, 2017, su analisi Baldini/Beltrametti, Egea/Univ.Bocconi, 2015

# **Il ruolo del Financial Advisor**

Spegnere il Sistema 1, partendo ad esempio da una semplice domanda...

**A cosa ti servono gli immobili?**



Se l'immobile ha un uso personale...

- Quali sono i **costi di mantenimento** connessi all'acquisto?
- Quali **alternative** offre il mercato?
- Se si tratta di prima casa, siamo consapevoli del fatto che questo immobile **non è un investimento**?
- Se non si tratta di prima casa, qual è il **valore d'uso** dell'immobile? Siamo certi che non ci siano altre possibilità per godere dello stesso bene (affitto, multiproprietà, ecc.), senza immobilizzare un patrimonio rilevante?

Secondariamente, l'immobile potrebbe essere oggetto di acquisto per scopo di **investimento**.

In tal caso, il processo di scelta richiede molte riflessioni. Eccone alcune:

- **In quale segmento** è preferibile investire? Residenziale, commerciale, industriale?
- Qual è il **valore di mercato** più attendibile e quali prospettive ci sono?
- Qual è la **redditività** attesa dell'investimento?
- Quali sono i **rischi** connessi? E i **costi** di mantenimento?

Ma soprattutto, ricordiamoci che...

Una volta comprati...

## **GLI IMMOBILI VANNO GESTITI!**

Del property management, chi si occupa? Quanto tempo, impegno, competenze richiede?



Dopo aver invitato il cliente a riflettere sugli aspetti finora menzionati, il Financial Advisor può ritagliarsi uno spazio consulenziale offrendo un servizio di qualità per gestire in maniera proattiva il patrimonio immobiliare del cliente.

Tale servizio va costruito in **partnership con professionisti** in grado di:

- Mettere a disposizione tool utili a valutare correttamente gli immobili
- Analizzare il profilo reddituale dell'investimento, anche alla luce degli aspetti fiscali
- Aiutare il cliente a pianificare nel miglior modo possibile il passaggio generazionale del patrimonio immobiliare

Potremmo dire che il consulente finanziario può supportare il cliente per:

- **Monetizzare** (suggerire se farlo mediante vendita tradizionale o strumenti alternativi come nuda proprietà, rent to buy, ecc.)
- **Valorizzare** (offrire consulenza sulle opportunità di ristrutturazione, messa a reddito, modifica della destinazione d'uso)
- **Diversificare** (cosa/dove comprare, cosa/dove vendere)
- **Assicurare** (proteggere gli immobili dagli eventi imprevisti e dannosi)

CLIENTELA PRIVATE  
E HIGH NET WORTH



In conclusione, un comandamento fondamentale...

**NON DEMONIZZARE MAI CIÒ CHE NON SI VENDE**