



Nel real estate il rendimento arriva solo con nuove visioni

Family office

Lucilla Incorvati

I family office si stanno interrogando sulle scelte da fare da qui a fine anno: guerra, crisi energetica e alimentare, ma anche inflazione sono i temi sui quali riflettere e riposizionare i portafogli oppure in base ai quali dirigere nuovi flussi. «Se da un lato l'aumento dei tassi di interesse ha reso il fixed income di nuovo interessante dopo anni di rendimenti da zero virgola - sottolinea Fabrizio Arengi Bentioglio, presidente di Fidia Holding - ritengo che la recessione sia molto probabile e la grande volatilità dei mercati rimarrà ancora per qualche tempo, per cui gli investimenti sia in azioni sia in obbligazioni dovranno essere gestiti attivamente, non da cassetisti. E in un regime di mercati finanziari altamente volatili, l'immobiliare rimane il settore in cui ci si sente più sicuri. Se l'inflazione è il tema del momento, lo è certamente anche nell'immobiliare».

Considerato per definizione un investimento "rifugio" in regime di inflazione, il mercato immobiliare a livello macro scenderà per via dell'aumento dei tassi e quindi del costo dei mutui. Inoltre, le banche post Covid sono sempre meno flessibili a concedere finanziamenti e le procedure sono diventate più lunghe e incerte. «Nonostante il mercato globale si muova in base ai fondamentali, il mercato immobiliare rimane "locale" e quindi specifiche aree geografiche

vediamo mercati più sviluppati che crescono nonostante il clima di incertezza e mercati più "giovani" molto più volatili. Il primo è il caso di New York, dove i prezzi resistono perché comunque la domanda tiene e l'offerta, seppur di molto aumentata negli ultimi 10 anni, è ancora a livelli fisiologici ma soprattutto i prodotti sono di qualità. Per non parlare degli affitti, aumentati in modo vertiginoso post-Covid proprio per effetto della già menzionata maggiore difficoltà di ottenere credito. Il tutto inoltre è rafforzato dalla grande massa di liquidità ancora presente». Arengi tra i mercati meno consolidati cita l'esempio di Miami caratterizzato da grandi salite e rapide correzioni. In parte spiegato da una "corsa all'oro" nei momenti di crescita che ha portato ad avere moltissimi nuovi progetti sviluppati in poco tempo e quindi la correzione è inevitabile al primo scricchiolio dei mercati finanziari. Il tutto unito da due fattori: minor presenza di stranieri (Miami è la città più nord del sud America) e da prodotti di scarsa qualità che "invecchiano" più rapidamente.

«Insomma, in un regime di inflazione l'immobiliare, possibilmente finanziato a reddito fisso - conclude Arengi - rimane un asset class interessante e meno a rischio, ma allo stesso tempo il settore deve essere analizzato con una visione nuova. I family office senza alcuna fretta di investire devono rivedere il loro approccio. Il modello tradizionale che vede residenziale, uffici, centri logistici e di servizi - in ordine di priorità e valore, non è più attuale. Le scelte vanno adeguate cercando valore in aree geografiche e per tipologia di investimento non tradizionali».

Arengi (Fidia): il modello tradizionale (residenziale, uffici, logistica, servizi) non è più attuale

possono evolversi in modo molto diverso - enfatizza Arengi -. Quindi