
Comunicato stampa – Il mattone nel portafoglio

- **Per l'investimento in asset immobiliari solo una bassa percentuale di clienti si rivolge al proprio consulente finanziario**
- **Il 50% della clientela ha nel proprio portafoglio un investimento immobiliare, ma questo asset non è al centro degli investimenti**
- **L'investimento immobiliare non è considerato è un fattore di diversificazione del rischio di portafoglio**
- **Forte calo dei clienti disposti ad investire in immobili con scopo reddituale, per tassazione e difficoltà a reperire affittuari affidabili**
- **Il peso medio della quota di asset immobiliari nei portafogli delle famiglie italiane nel tempo è rimasta invariata, tra il 40% e il 60%**

L'investimento in beni immobiliari rimane una materia ancora poco esplorata dai consulenti finanziari e tali asset non sono oggi al centro delle strategie dei risparmiatori italiani, è quanto emerge dalla ricerca **"Il mattone nel portafoglio, tra presente e futuro"** condotta congiuntamente da PwC e Professione Finanza su un campione di oltre 600 consulenti finanziari delle principali strutture di consulenza e promozione finanziaria attive in Italia.

L'indagine rivela che la maggior parte dei consulenti finanziari (il 57% degli intervistati) è coinvolta solo da una quota molto ridotta dei propri clienti nella scelta dell'investimento immobiliare. In particolare, solo un cliente su cinque si rivolge al proprio consulente di fiducia per indicazioni nel comparto real estate.

Questo dato si lega fortemente al sentiment negativo che il 60% dei risparmiatori italiani mostra rispetto al settore del real estate: in un contesto di rendimenti finanziari in calo e tassi zero, in cui la crisi finanziaria ha influenzato anche l'economia reale, l'investimento immobiliare ha fortemente risentito del crollo dei corsi dei titoli.

A conferma di questo, l'asset immobiliare non è al centro delle scelte di investimento dei risparmiatori italiani: solo il 4% dei consulenti finanziari indica che almeno un cliente su due ha negli ultimi anni acquistato un bene immobiliare. Tale asset è considerato rischioso alla stregua di un titolo azionario e non percepito come un fattore di diversificazione del rischio di portafoglio.

Nonostante si continui a credere che il valore di un immobile in città sia ancora nel lungo periodo redditizio, i clienti hanno scoperto che anche l'immobiliare può essere soggetto a variazioni di segno negativo e, a causa della tassazione e delle difficoltà a reperire affittuari affidabili, è diminuita notevolmente la percentuale di quelli disposti ad investire in immobili con scopo reddituale.

Oggi il peso medio della quota di asset immobiliari nei portafogli delle famiglie italiane rientra tra il 40% ed il 60%, un valore che è rimasto piuttosto stabile nel tempo. Sebbene il sentiment si confermi negativo, il mattone rimane infatti ben presente nei portafogli di investimento, confermato dal dato del 50% dei risparmiatori che detiene almeno un asset immobiliare, con una particolare preferenza accordata alla prima casa.

"..." – commenta Mauro Panebianco, Partner di PwC.

"..." – commenta [Spokesperson Professione Finanza]

**PwC**

L'obiettivo di PwC è quello di creare fiducia nella società e risolvere problematiche importanti. Siamo un network di imprese presenti in 157 Paesi con oltre 208.000 professionisti impegnati a garantire la qualità dei servizi nel settore fiscale, della revisione e della consulenza. Per saperne di più e per comunicarci ciò che per voi è importante, visitate il nostro sito www.pwc.com.

La denominazione PwC fa riferimento al network PwC e/o a una o più imprese alla stessa associate, ciascuna delle quali rappresenta un'entità giuridicamente separata. Per ulteriori dettagli, visitare www.pwc.com/structure.

© 2016 PwC. Tutti i diritti riservati

ProfessioneFinanza è la società che offre formazione di qualità a consulenti finanziari e private banker su un ampio ventaglio di tematiche che spaziano dal portafoglio & investimenti, alla consulenza patrimoniale, dall'imprenditorialità e dalla crescita professionale, fino alla gestione della relazione.

Barabino&Partners

Elena Bacis

e.bacis@barabino.it

Tel. 02/72.02.35.35

Cell. 329/07.420.79

Milano, 26 gennaio 2017