Il trust nella gestione del patrimonio immobiliare

Di Redazione – 9 Dicembre 2020

Il trust è soluzione alquanto diffusa nel mondo, soprattutto nei paesi il cui sistema giuridico trova radici nel diritto inglese.

In Uk, ad esempio, la maggior parte dei sistemi previdenziali si struttura in trust, così come numerose polizze assicurative sulla vita.

Secondo quanto riportato nel quaderno 'Introduzione all'istituto del trust' realizzato dall'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Milano, dopo la ratifica della Convenzione dell'Aja, con la legge finanziaria del 2007 l'Italia ha definito la disciplina fiscale di questo istituto.

A questo si aggiungono le numerose sentenze che ne hanno confermato la valenza, scenario che induce ad affermare che il trust può annoverarsi fra gli strumenti giuridici che il cittadino italiano ha a disposizione per amministrare e proteggere il proprio patrimonio immobiliare.

Le più comuni situazioni dove i trust vengono utilizzati sono la protezione dei coniugi e figli in caso morte, la trasmissione della ricchezza alle generazioni future, il wealth management, la pianificazione e struttura di governance di società e azionariati di famiglia, la protezione dell'eredità dei bambini e la volontà di parenti deboli, nonché l'agevolazione della pianificazione della successione degli affari di famiglia.

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Scopri di più configura le opzioni.

Accetto

Per approfondire la natura del trust immobiliare abbiamo chiesto indicazioni a Filippo Turato, trust & wealth planner – della società specializzata in trust immobiliare Capital Trustees.
Domanda: Quali componenti, caratteristiche e valore suggeriscono la scelta della soluzione trust?
Risposta: La scelta di istituire un trust è generalmente guidata da specifiche necessità di protezione e pianificazione. Ciò che rileva non è il valore economico, quanto l'importanza che il soggetto attribuisce ai beni.

Il trust è la soluzione adatta quando si desidera attuare una completa segregazione del patrimonio, il quale diviene insensibile alle vicende personali del disponente, dei beneficiari e del trustee stesso, evitando la dispersione del patrimonio immobiliare anche di fronte a scenari complessi quali divorzi e liti famigliari, cause legali o prematura scomparsa del disponente.

Sebbene alcuni dei molteplici obiettivi del trust possano essere raggiunti tramite altri strumenti, nessuno di questi offre una strutturazione patrimoniale egualmente efficace.

In particolare, il trust offre assoluta flessibilità rispetto a situazioni spesso imprevedibili.

D: Quali servizi offre in questo caso il trustee?
R: Il trustee dovrà gestire il patrimonio secondo le disposizioni riportate nell'atto di trust, operando in assenza di conflitti d'interesse e selezionando i migliori esperti per lo svolgimento di attività specialistiche (per esempio valutazioni).

Per un servizio professionale è preferibile rivolgersi ad un trustee regolamentato e organizzato in forma societaria, in grado di assistere la clientela su tematiche di strutturazione patrimoniale che spesso coinvolgono soggetti attivi in più giurisdizioni.

D: Qual è la struttura commissionale?
R: La struttura commissionale è legata alla complessità del caso e ai servizi forniti. Il servizio iniziale include una prima consulenza comprensiva della stesura mirata dell'atto di trust.

Per le attività ordinarie svolte dal trustee, quali la gestione e la valorizzazione dei beni, sarà poi applicata un compenso annuale fisso. Operazioni di carattere straordinario rispetto ai servizi annuali concordati potrebbero comportare commissioni professionali aggiuntive.

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Scopri di più configura le opzioni.

Accetto

successoria nel prossimo decennio sono il 49%.

In tale contesto, il trust permette la trasmissione unitaria del patrimonio alle generazioni future, conciliando i desideri a volte divergenti dei membri di una famiglia, e valorizzando beni specifici quali immobili di prestigio.

Langue la richiesta di consulenza immobiliare e il ricambio generazionale è in arrivo

L'istituto del trust si inserisce in un contesto italiano dove investire in asset immobiliari è una scelta che langue in termini di richiesta di consulenze specifiche.

Per quanto riguarda le famiglie italiane, il peso medio della quota di asset immobiliari nel proprio portafogli rientra tra il 40% ed il 60%. Il valore, stabile nel tempo, è confermato dal fatto che il 50% dei risparmiatori detiene almeno un asset immobiliare, con una particolare preferenza accordata alla prima casa.

Il mattone quindi tiene per le famiglie, ma in termini di investimenti immobiliari, i dati dimostrano che chiedere consigli strategici diretti a questo asset non è pratica diffusa fra gli investitori del paese.

Lo ha rivelato PwC nella survey "Il mattone nel portafoglio" dove ha intervistato oltre 600 consulenti finanziari e fatto emergere una scarsa propensione alla richiesta di consulenza per gli investimenti in real estate.

I dati parlano di un 57% degli intervistati che si dichiara coinvolto solo da una quota ridotta dei propri clienti per quanto riguarda gli investimenti immobiliari.

Nel dettaglio, solo un cliente su cinque si rivolge al consulente di fiducia in materia di real estate, inoltre solo il 4% dei consulenti ha dichiarato che un cliente su due ha acquistato un bene immobiliare negli ultimi anni.

Questo è lo scenario in cui si inserisce il trust immobiliare, che si lega al passaggio generazionale che secondo la survey realizzata da Deloitte nei prossimi 10 anni interesserà circa 2 milioni di imprese italiane.

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Scopri di più configura le opzioni.

Accetto

Redazione