

GOLF



www.golfpeople.eu

Anno I - Numero 2

Dove i Golfisti si ritrovano per consolidare le conoscenze avviate sul Green e sulla Rete

Golf & Arte

I protagonisti Nazionali

L'INTERVISTA
FEDERICO BRAMBILLA
— GOLF CLUB LE ROBINIE —



*Federico Brambilla
presidente Golf Club
"Le Robinie"
Solbiate Olona (VA)*



Speciale Polo

HAND IN CAP

*Francesco Pellegrino:
tra Polo e Golf*



ORIZZONTI RE

Marco Frigeri

Dopo una Laurea in Economia e Commercio all'Università Cattolica del Sacro Cuore, un Master al Politecnico di Milano sulla gestione integrata di edifici-patrimoni immobiliari ho tracciato il mio percorso professionale in società di consulenza ed advisory e successivamente anche di intermediazione, nazionali ed internazionali.

Negli ultimi tempi ho maturato alcune convinzioni che hanno cambiato la mia vita professionale, affacciandomi al mondo imprenditoriale, componendo quindi la formula attuale di **Orizzonti RE**.

Mi sono infatti reso conto, lavorando con i partners professionali di **Orizzonti RE**, che i Clienti "Private" o i cosiddetti **High Net Worth Individuals**, per usare termini del settore bancario, hanno sempre più necessità di contributi specialistici per migliorare la conoscenza e le potenzialità del proprio patrimonio (**real estate portfolio** o **collezione artistica**), potendo integrare la gestione di queste asset class in ottiche più tipiche del settore finanziario, quindi analizzandone le performance mediante indici e verificandone il valore ed il rischio con cadenza almeno semestrale.

Questi soggetti, hanno una visione delle strategie di lungo periodo per la gestione del proprio patrimonio in linea generale molto nitida, ci segnalano però l'esigenza di contributi esperti per identificare i punti di miglioramento o di riposizionamento per massimizzare i propri ri-

sultati o per tornare a conseguire i propri fini. I clienti più curiosi e attenti alla loro ricchezza non attendono l'insorgere di una emergenza operativa, bensì ci chiedono sempre più spesso una overview preliminare del loro patrimonio finalizzata a creare conoscenza più approfondita. Per loro conoscenza è già sinonimo di ricchezza.

Nella maggior parte dei casi, già durante tali analisi preliminari, il Cliente scopre caratteristiche del proprio patrimonio o di possibilità di valorizzarlo che aprono scenari inaspettati fino a poco prima.

Proprio per tale ragione, sempre più spesso un'altra caratteristica che ci chiedono come professionisti è una particolare flessibilità nel riposizionare il nostro intervento rispetto al brief iniziale, sempre però nell'ottica del perseguimento dei loro interessi e della loro vision di gestione attiva del patrimonio.

Faccio un esempio nel concreto di poche settimane fa: un Cliente ci ha richiesto un'overview del portafoglio immobiliare per valutare un possibile intervento di ridefinizione delle politiche di gestione dell'aspetto locativo di alcune importanti proprietà, considerati gli asset principali del patrimonio, ma ci siamo resi subito conto che alcuni immobi-



li, se opportunamente riqualficati e ridefiniti commercialmente, potevano creare con un investimento tutto sommato contenuto, una ricchezza molto più grande di quanto non avesse generato il richiesto turnover dei tenant.

Arrivo quindi a definire la nostra formula, a questo punto non più tanto segreta: i Clienti non ci chiedono più semplicemente di essere consulenti, parola che infatti finora non ho mai usato per **Orizzonti RE**, ci chiedono un ruolo di partners nella valorizzazione dei loro assets. Ci chiedono quindi di creare per loro nuovo valore.

In generale, nella maggior parte dei casi infatti i Clienti con i quali dialoghiamo hanno già investito in numerose consulenze negli anni pre-crisi, oggi vogliono soluzioni.

Ecco perché Orizzonti RE: come per andare lontano dobbiamo guardare avanti, alzando gli occhi con una visione d'insieme e di lungo raggio, allo stesso modo, per poter definire le strategie di gestione di un **patrimonio immobiliare** o di una **collezione artistica** è necessaria lungimiranza nelle prospettive del mercato ed una visione di insieme degli asset e delle diverse asset class in portafoglio.

Orizzonti RE nasce nel settore **Real Estate** e, grazie a due partnership strategiche, estende la propria gamma di servizi all'**Art Advisory** con il **Dott. Dorian Cara**, un riconosciuto storico e critico d'Arte ed al comparto del **Luxury & Life Style Real Estate** con **Hemera Ventures**.

MARCO FRIGERI

Partner e fondatore di Orizzonti Real Estate con pluriennale esperienza nel settore, ha collaborato con primarie società italiane ed internazionali quali Gruppo Gestioni Arcotecnica, Ernst & Young Financial & Business Advisors Real Estate Dept, Colliers International, Gruppo Gabetti ed ultimamente si è dedicato allo start up di nuove realtà imprenditoriali focalizzate in particolare sui servizi di consulenza ed intermediazione dedicati ad investitori istituzionali e nell'advisory boutique per operazioni di sviluppo immobiliare.

Si focalizza ed approfondisce negli anni una vasta gamma di tematiche spaziando dalla consulenza gestionale e tecnica di grandi patrimoni immobiliari in particolare per gli Enti Pubblici, alle pre-analisi per lo start up di fondi immobiliari ad apporto, alle tematiche di valutazione immobiliare e fairness opinions sia di singoli assets sia di grandi patrimoni anche in occasione di spin off o fusioni societarie (BPL, Lloyd Adriatico, Generali, Gruppo Zunino ecc), alla valutazione e studio di fattibilità di progetti di sviluppo immobiliare e riqualificazione urbana.

L'ultimo importante focus è relativo all'intermediazione immobiliare sia in ambito "Agency" che in quello "Investment" in tutti i comparti real estate.

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano consegue il Master in Facility Management: la gestione integrata della proprietà immobiliare, presso il D.I.TEC. del Politecnico di Milano nel 1998.

Per contatti: www.orizzonti-re.com - mfrigeri@orizzonti-re.com