



Investimenti. Bene l'Europa: in ascesa anche Zurigo, Lugano, Ginevra e Parigi - L'Italia rischia di restare ai margini

Londra capitale delle mete-rifugio

La domanda di relocation dai Paesi emergenti spinge richiesta e prezzi

Evelina Marchesini

«Io oggi mi trovo in mezzo a un boom, un boom guidato dal mercato e dalla richiesta, rispetto al quale è più facile essere travolti che cavalcarlo. Perché purtroppo l'Italia rischia di rimanere ai margini dei fenomeni improvvisi e trasversali che ridanno fiato ai mercati». A parlare è Giancarlo Bracco, partner e fondatore di ImmobiliSarda (e presidente di Ims holding, oltre che di Fiabci Italia), associato a Christies real estate e a Eren, il circuito di intermediari immobiliari del segmento luxury. Ma cosa è successo per

ATTRATTIVITÀ

Oltre alle agevolazioni fiscali, la Gran Bretagna prevede corsie preferenziali per i visti di residenza a seconda degli importi investiti

LA PROVENIENZA

Gli acquirenti di dimore di valore superiore ai 5 milioni di sterline sono per il 64% investitori esteri. In primis si tratta di spagnoli e uzbeki

passare da scenari di crisi generalizzata a queste dichiarazioni di forte ripresa?

«Gli ultimi accadimenti in Nordafrica hanno esasperato un fenomeno che si vedeva già dal 2010 - prosegue Bracco - ed è quello della relocation dei ricchi e super ricchi dei paesi emergenti, in cerca di destinazioni sicure e dalle precise caratteristiche in cui non solo investire ingenti patrimoni, ma anche mettere radici con le proprie famiglie». Così la richiesta da parte di famiglie arabe di asset immobiliari nella sicura Eu-

ropa ha praticamente travolto le mete classiche di investimento, arrivando però anche a lanciarne di nuove. In testa c'è Londra. «Lì i venditori di case praticamente non esistono più - dice Bracco - in quanto sostituiti dai consulenti per la ricerca di immobili: a guidare il mercato e a far decollare ulteriormente i prezzi è la domanda, non l'offerta che non c'è più. Un esempio? Il grattacielo di Piano, The Shard, che sarà il più alto di Londra, nonostante le richieste non ha messo ancora in vendita il residenziale, che verrà conteso a non meno di 50 mila sterline al metro quadro». Ma non sono solo gli arabi a innescare questo movimento: prima di loro c'erano già migliaia di ex sovietici, asiatici, sudamericani. A cui vanno aggiunti natural-

mente i cinesi. In Cina i "paperoni" sono oltre 200 milioni e presto inizieranno anche loro a diversificare i propri investimenti immobiliari. «In Italia abbiamo oggi quello che io chiamo "frutto pendente", che arriva dai desiderata dei paesi emergenti - accusa Bracco - ma che non sappiamo cogliere a livello normativo e fiscale. Basti pensare che in Italia un acquirente di grandi patrimoni immobiliari che provenga dal di fuori dell'Unione europea deve mettersi in fila con la colf per avere la residenza. E non ha nessuna facilitazione fiscale, come invece avviene all'estero».

Al moltiplicarsi delle richieste di residenza associate ad acquisti e investimenti, Londra ha risposto in modo pragmatico. Il governo di David Ca-

meron si è dotato di un "catalogo" per concedere il permesso di residenza permanente: se porti dieci milioni di sterline, entro due anni guadagni il diritto di abitare per sempre nei pressi del Big Ben; se i milioni sono cinque dovrai aspettare tre anni; se porti un milione solo dovrai attendere al massimo quattro anni. Chi, oggi, non ha dote da portare deve attendere come minimo quattro anni per sperare di potere restare in Gran Bretagna. Come dire che il visto segue il portafoglio, non talenti o code in strada. E a ciò si aggiunge, al superamento di una certa soglia di investimento, anche una tassazione flat rate.

Secondo Knight Frank l'aumento dei prezzi del residenziale di alta gamma a Londra si

è così portato, a fine febbraio, all'8%, con un recupero del 24% rispetto al marzo 2009, vale a dire i minimi della crisi post credit crunch. Il vero record sta nel numero di nazionalità dei compratori del lusso nell'ultimo anno: ben 61. Secondo Knight Frank i compratori con la maggior quota di mercato tra gli stranieri sono gli spagnoli e gli uzbeki. «Il fenomeno più eclatante degli ultimi 12 mesi - spiega Liam Bailey, responsabile della ricerca residenziale di Knight Frank - è la quota di acquisti oltre i due milioni di sterline effettuata da stranieri. Tale quota è salita infatti al 52% e sale ulteriormente se si considerano le proprietà oltre i cinque milioni di sterline, dove gli stranieri rappresentano il 64% del mercato». Tra



gli europei compratori, oltre agli spagnoli, è in crescita anche la quota dei francesi e dei greci (per le preoccupazioni in patria). A livello globale invece i nuovi ricchi arrivano da Uzbekistan, Australia, Nigeria e Russia; dall'est da Hong Kong, Malesia, Taiwan, Cina e India.

Nei prossimi 12 mesi i maggiori compratori di proprietà da sogno a Londra saranno, nell'ordine: russi, cinesi, indiani, europei (di paesi con problemi), mediorientali, egiziani, italiani, libanesi, turchi e brasiliani.

Ma la Gran Bretagna non è l'unico approdo dei capitali immobiliari. «Anche in Svizzera ragionano nello stesso modo - dice Bracco - e i cantoni, che prima limitavano gli investimenti stranieri, oggi hanno aperto le porte e concordano le tasse da pagare con l'investitore». Il boom di richieste (e dei prezzi) riguarda, oltre a Londra, anche Zurigo, Parigi (che durante la crisi si era fermata), Ginevra, Lugano (sempre più multietnica, pur restando sul segmento di fascia alta). L'Italia non offre agevolazioni di questo tipo e rischia pertanto di restare ai margini. «Il 60% di questi signori in cerca di una "seconda patria" dichiara che sceglierebbe l'Italia - continua Bracco -, ma oltre a non offrire alcuna agevolazione, va anche detto che da noi manca totalmente il prodotto immobiliare di fascia alta. Così perdiamo opportunità enormi: in Sardegna, per esempio, vedo che una villa di lusso comprata da questi mecenati equivale, come indotto, a una piccola impresa artigianale. La casa è energia, è il centro della vita, ma in Italia si stenta a comprendere questo concetto».

evelina.marchesini@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA