

Le agenzie straniere sbarcano in Italia a caccia di seconde case

Intermediari. La crescita anche a causa della pandemia: c'è più interesse di acquirenti esteri verso ville, casali, masserie e appartamenti «italian style»

Laura Cavestri

Ville, casali, castelli e masserie. Ma anche, più semplicemente, appartamenti di medio-ampia metratura, con vista mozzafiato o, semplicemente, immersi nell'idea, che ciascuno ha, del tipico "italian style". C'è una ragione se negli ultimi anni – o meglio, negli ultimi mesi – sempre più società straniere di intermediazione immobiliare hanno deciso di entrare, per la prima volta, sul mercato italiano. Il motivo è la crescente domanda di seconda casa in Italia che giunge non solo dal Nord Europa (tedeschi e inglesi in testa, ma si muovono anche gli scandinavi), dagli Usa e dall'Australia (dove gioca anche un ritorno alla ricerca delle origini), ma anche da Russia e Oriente.

Non solo super-ricchi

I ricchi e ricchissimi sono a caccia delle soluzioni luxury nei contesti più blasonati con piscine e vista mozzafiato. Ma poi ci sono i tantissimi benestanti, magari sulla soglia della pensione, che in Italia cercano un *buen retiro* di fascia medio-alta ma "accessibile", agile da raggiungere dall'estero e soprattutto anche al di fuori della direttrice Venezia-

val d'Orcia), la Sicilia e l'Umbria».

Realtà nuove e full digital

L'ultima società sbarcata in Italia – in ordine di tempo – è il franchising immobiliare della statunitense Century 21, che in 5 anni punta ad aprire 115 uffici in tutta Italia sviluppando una rete che può arrivare a contare quasi 2mila consulenti immobiliari e a coprire il 4% della quota di mercato delle agenzie in franchising in Italia.

«Dopo la pandemia – ha spiegato il presidente di Century 21 Italia Marco Tilesi – chi progettava di investire o acquistare casa per sé, ha compreso

che non conviene rinviare. Il Covid ha dato una spinta all'interesse degli acquirenti esteri, soprattutto americani, verso l'Italia e non solo nelle più note città d'arte. C'è una forte domanda che sta interessando Sicilia e Puglia. Più "di nicchia" ma in crescita, quella che guarda alla Liguria ma anche a regioni meno esplorate come il Friuli Venezia Giulia».

Appena un anno fa sbarcava in Italia Keller Williams, il più grande franchising immobiliare del mondo (nato in Texas nel 1983), che entro il 2023 scommette sull'apertura, in Italia, di 30 market center e l'arruolamento di 2500 agenti. Puntando su una massiccia formazione *digital* dei professionisti e con l'obiettivo di accompagnare il cliente dall'acquisto alla consegna "chiavi in mano" della casa: «C'è tutto un mercato del turismo americano, molto spesso di origini italiane – ha spiegato Alessandro Di Martino, direttore nazionale di Keller Williams Italia – che guarda all'Italia avendo medio-alte disponibilità di spesa».

Mercoledì scorso, da Milano, è partita la prima tappa per il recruiting di agenti da parte di eXp Realty, società Usa nata nel 2009 e quotata al Nasdaq che – come ha spiegato il suo amministratore delegato Italia, Denis Andrian – «non è un brand in franchising. Ma una comunità di

I NUMERI

1,8 mld

Valore di compravendite

Secondo le stime di Scenari Immobiliari è il valore delle compravendite di seconde case in Italia da parte di acquirenti esteri. Meno della metà del valore (3,7 miliardi) raggiunto nel 2019 pre-covid

5507

Toscana- Roma.

Non solo. «La Brexit e lo spostamento del baricentro del business sulle piazze finanziarie Ue ma anche la capacità della città di attrarre headquarters e multinazionali – ha spiegato Felice Rusconi, ceo e founder di John Taylor Italia – stanno spingendo la domanda residenziale della clientela business su Milano. Soprattutto da Francia, UK e Svizzera».

Tra le realtà estere più radicate (in Italia dal 2004) c'è Engel & Voelkers, che ad agosto è stata acquisita dalla società di investimento globale Permira. «I nostri clienti esteri – ha spiegato Christoph Feigenbutz, Country Manager di Engel & Voelkers – sono passati dal 13% del totale nel 2019 al 18%. Cresce l'interesse per la Toscana (dalla costa al

55%

Le nazionalità

Nel 2020 gli acquirenti sono stati per il 55% tedeschi e per il 16% inglesi. Solo il 5% gli acquirenti da Usa e Canada che nel 2019 erano oltre il 15 per cento. Dimezzati anche i russi, dal 10% al 5%

25%

La Regione più attrattiva

È il Lazio con un acquisto su 4. Segue la Puglia

franchising, ma una community digitale di oltre 60mila agenti tra di loro connessi e inseriti in un percorso formativo costante, Possono contare su procedure, modulistica e consulenza legale e fiscale. Un sistema di compartecipazione ai profitti renderà più stimolante concentrarsi sulla chiusura delle transazioni».

Chi compra in Italia

Secondo Scenari Immobiliari, nel 2021 si stima che gli acquirenti esteri di seconde case in Italia spenderanno circa 1,8 miliardi di euro. Siamo ben lontani dai 3,7 miliardi del 2019 precovid. Per oltre la metà, si tratta di acquirenti tedeschi. Seguono gli inglesi. Da Usa e Canada solo il 5% (nel 2019 erano il 15 per cento).

© RIPRODUZIONE RISERVATA