

Lusso, gli americani guardano all'Italia per la seconda casa

Il sondaggio. I due terzi del campione valuta la proprietà immobiliare a lungo termine più appetibile di azioni, obbligazioni, cripto e fondi pensione

Maria Chiara Voci

«Una casa non è "il rifugio dei risparmi" solo per gli italiani. Anche negli Stati Uniti, nonostante le notevoli differenze di cultura e di condizioni di mercato, gli immobili di pregio si confermano il miglior investimento per l'80% delle famiglie con possibilità di spesa.

A rivelare questo dato è "The Trend Report", indagine realizzata da Coldwell Banker Global Luxury, in collaborazione con Censuswide, Institute for Luxury Home Marketing e Wealth-X, e grazie al supporto del Luxury Property Specialist di tutto il mondo.

L'indagine

Il sondaggio ha coinvolto oltre 2mila consumatori statunitensi di età superiore ai 18 anni con un reddito familiare di oltre un milione di dollari, e che hanno acquistato una casa negli Stati Uniti per un valore di oltre un milione di dollari.

Secondo gli intervistati, gli immobili di lusso restano l'investimento più sicuro che si possa fa-

re, utile anche a diversificare il portafoglio.

Il 77% dei consumatori di lusso statunitensi intervistati per il rapporto, infatti, possiede almeno un investimento immobiliare. Quasi due terzi possiedono due o più proprietà, che considera come una strategia a lungo termine, più sicura di azioni, obbligazioni, criptovalute e fondi pensione.

La domanda di casa

La domanda di casa – dagli States – non riguarda solo il territorio americano, ma anche l'Europa e l'Italia. Con il via libera ai viaggi post-pandemia, si è infatti riacceso l'interesse per le proprietà internazionali.

Secondo lo stesso Report, il 67% degli intervistati possiede già proprietà al di fuori degli Stati Uniti. E accanto a Paesi come Messico, Costa Rica, Panama, Repubblica Dominicana, Belize, Cile o Indonesia, spiccano anche Italia, Portogallo, Spagna, Grecia e Francia.

Fra le nostre regioni, in cima alle richieste c'è la Toscana. Un dollaro Usa forte, l'aumento del costo della vita, l'incremento dei prezzi delle case e il clima politico interno sono tra le ragioni principali che spingono questo interesse.

Italia, Paese per le vacanze

«L'Italia – spiega Roberto Gigio, Presidente ceo di Coldwell Banker Italy – è uno dei Paesi più attrattivi per gli investitori stranieri grazie alla sua flat tax, ai prezzi delle case storicamente più bassi rispetto a quelli degli Stati Uniti e al tasso di cambio favorevole. Il governo ha



L'Italia richiesta dagli americani, «per il tempo libero e la vacanza», ma non per il business



Usa. Gli italiani che comprano negli States scelgono mete universitarie o di vacanza.

anche introdotto dei programmi specifici per individui benestanti (Hnwi) che desiderano spostare la residenza in Italia acquistando una proprietà nel Paese. Negli ultimi due anni abbiamo ricevuto molte richieste da potenziali acquirenti dagli Stati Uniti e ora che la pandemia ha allentato la sua morsa, le intenzioni si stanno concretizzando in acquisti. Al punto che stiamo realizzando una guida all'acquisto specifica per guidare la clientela».

Resta fermo un punto: il nostro Paese rappresenta per gli acquirenti degli States un luogo dove cercare case «per il tempo libero e la vacanza», e non per business. La location pertanto conta più di qualsiasi altro ragionamento legato alla qualità energetica dell'immobile e alle sue dotazioni impiantistiche.

Gli Italiani negli States

E gli italiani comprano negli Stati Uniti?

«In questo caso – prosegue Gigio – ci sono due tipologie di buyers. Da una parte persone che per motivi di affetti o di studio si trasferiscono per un periodo negli Stati Uniti e preferiscono acquistare l'immobile in cui vivere per poi rivenderlo a prezzi vantaggiosi. In questo caso, le località più richieste sono le grandi città sede di università maggiori o anche, da qualche tempo, minori».

Una seconda categoria, ha proseguito Gigio, «è rappresentata da acquirenti che scelgono mete di vacanza, una per tutti Miami, che ha spinto moltissimo negli ultimi anni per creare appeal sul proprio territorio».

In questo caso – ha concluso Gigio – «esistono formule già studiate ad hoc che consentono al cliente straniero di comprare, usare per il proprio periodo di vacanza e cedere in affitto garantito per il resto dell'anno. Una sorta di formula avanzata della vecchia multiproprietà. Un mercato che funziona e che cresce di anno in anno».

LE NUOVE TENDENZE

Immobiliare come investimento a lungo termine

Il mercato di fascia alta è in una posizione di forza e ci resterà anche nel 2023. I prezzi delle case di lusso hanno registrato un apprezzamento del 60% dal 2017 e l'incremento non si ferma.

La domanda di case più piccole è aumentata

Gli acquirenti facoltosi sembrano rivolgere la propria attenzione verso proprietà più piccole, che si tratti di seconde case o di investimenti. Un'analisi di 20 mercati statunitensi tra aprile e agosto 2022, rivela che le case unifamiliari di lusso con un ingombro ridotto (fra i 750 e i 1000 mq) sono state vendute il 18,6% più velocemente rispetto a quelle più grandi (da 1400 a 1500 metri quadrati).

L'acquisto globale è tornato

I benestanti stanno tornando all'acquisto globale di proprietà.

Circa il 92% degli intervistati residenti negli Stati Uniti sta valutando l'acquisto di un immobile all'estero. Un dollaro USA forte, l'aumento del costo della vita, l'incremento dei prezzi delle case e il clima politico interno sono tra le ragioni principali che spingono questo interesse.

La copertura finanziaria cresce

I nuovi milionari, negli ultimi due anni, non stanno solo diversificando, ma anche cercando di ridurre la propria esposizione a tassi di interesse più elevati a breve termine, utilizzando contanti e altre opzioni di finanziamento creative. Oltre la metà degli acquirenti di lusso prevede di finanziare il prossimo acquisto di una casa tramite offerte in contanti (51%) o con un mutuo sul patrimonio privato (48,1%), o tramite prestiti bancari non tradizionali, finanziamenti di residui del venditore o riduzione dei tassi.