

## AIPB: si parla di Noi

GLI IMMOBILI DI PREGIO CONTINUANO A COSTITUIRE UNA QUOTA MOLTO SIGNIFICATIVA. CHI NEGLI ULTIMI ANNI HA PUNTATO SUGLI STATI UNITI, SULLA GERMANIA O SU LONDRA HA VISTO CRESCERE IL VALORE DELL'ASSET

## Milano

Nonostante la pesantissima crisi del mattone, gli immobili continuano a costituire una quota molto significativa del patrimonio dei clienti private. La principale differenza rispetto al passato è data dal fatto che l'investimento nel real estate viene realizzato preferibilmente all'estero, vista la perdurante performance negativa del settore in Italia. Chi negli ultimi anni ha puntato sugli Stati Uniti, sulla Germania o su Londra ha visto crescere significativamente il valore del proprio asset, soprattutto se la scelta è ricaduta sugli immobili di lusso che hanno superato la crisi più velocemente e in maniera molto più brillante rispetto agli edifici meno pregiati. C'è poi chi ha deciso di comprare una casa lussuosa non solo a scopo di investimento ma anche per poter svernare in un Paese caldo. LuxuryEstate.com, partner di Immobiliare.it per il settore degli immobili di prestigio, ha analizzato le richieste dei clienti private italiani scoprendo che Spagna e Brasile sono le due mete più gettonate per comprare proprietà di lusso che consentano di trascorrere l'inverno al caldo. Per un posto al sole in questi due Stati il budget medio è pari rispettivamente a 3,5 e 2,5 milioni di euro. Non si tratta però delle cifre più alte in assoluto perché negli Emirati Arabi si arriva fino a 4,5 milioni.

Dopo Spagna e Brasile, nella top 10 dei Paesi più gettonati ci sono la Repubblica Dominicana e il Portogallo, con budget rispettivamente di 1,8 e 2,5 milioni di euro, mentre la Florida di Miami conquista il quinto posto (1,8 milioni di euro). La vicina Malta è al sesto gradino della classifica con budget medi di 3,5 milioni di euro, una cifra

## Mattoni di lusso, meglio all'estero Brasile e Spagna premiati dal sole

analogha a quella stanziata per comprare casa alla Barbados, che occupa la sesta posizione. Restando in Europa troviamo poi la Grecia al settimo posto, particolarmente apprezzata per la bellezza delle sue isole e la convenienza dei prezzi (900mila euro, che corrispondono al valore più contenuto in classifica). Il Sud Africa, con un budget di 1,9 milioni di euro, chiude infine la classifica.

Analizzando nel dettaglio i due Paesi caldi più amati dai ricchi italiani, si scopre che per la Spagna la meta più ambita è Ibiza, su cui si concentra oltre una ricerca su tre (35%) fra quelle relative alla Spagna. Dopo l'isola delle Baleari viene Marbella con un budget medio di 5 milioni di euro, seguita a sua volta da Palma de Maiorca. Per quanto riguarda il Brasile la città più gettonata è quella di Salvador con una quota del 20%, seguita da Florianopolis e Rio de Janeiro.

Anche grazie alle proprietà estere, gli immobili rappresentano una quota del 38% del patrimonio dei clienti private, una percentuale di poco inferiore agli investimenti finanziari (44%). Secondo i dati raccolti dall'Aipb, l'associazione italiana private banking, il 100% dei clienti private possiede una casa di proprietà e l'81% ha anche una seconda casa; il 64% possiede immobili residenziali non utilizzati dalla famiglia e il 43% immobili non residenziali. Gli effetti della crisi del mat-

tone sono stati pesanti ed hanno lasciato strascichi soprattutto in termini di propensione all'investimento nel mattone. Oggi solo il 4% dei clienti private è molto interessato a investire nel settore immobiliare (sia direttamente, sia tramite una società o un fondo immobiliare), contro il 7% del 2009. Ancora più marcato è stato il calo della percentuale di coloro che si dicono "abbastanza" interessati: ora sono il 29% contro il 43% di otto anni fa, quando peraltro i

prezzi erano molto più alti e il calo solo all'inizio. Oggi quasi un cliente private su due (41%) è poco interessato al real estate. Inoltre il 27% non ne vuole proprio sentir parlare di investimenti in real estate, a fronte del 13% del 2009. Fra i servizi immobiliari a cui i clienti private sono più interessati ci sono la "consulenza e assistenza su operazioni di compravendita" (il 41% del totale), la "consulenza strategica su operazioni complesse" (40%), le "proposte di investimenti immobiliari con finalità reddituali" (38%), i "fondi immobiliari riservati" (35%), "l'assistenza fiscale/legale per strutturare operazioni immobiliari (32%)". (m.fr.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### LE PROPRIETÀ IMMOBILIARI DELLA CLIENTELA PRIVATE

In %

## CASA DI PROPRIETÀ

100

## ALMENO UNA SECONDA CASA

81

## ALTRI IMMOBILI RESIDENZIALI NON USATI DALLA FAMIGLIA

64

