

Ville, casali e palazzi in saldo Gli americani tornano in Italia

Il super dollaro riaccende l'interesse dei compratori Usa: boom di richieste

Le star



Charlize Theron

Sudafricana ma ormai americanizzata, sta cercando casa a Monforte d'Alba, nelle Langhe



Giuseppe Bottero

Il regista ha acquistato un intero edificio (Palazzo Margherita) a Matera



Meryl Streep

L'attrice, più volte Premio Oscar, ha comprato casa nel Salento



MASSIMO RIPANI/SIME

Cinque Terre

Il New York Times incorona Vernazza (foto) tra le 20 località da non perdere



FRANCO COGOLISIME

Langhe

Ultima tendenza degli americani: comprare a Monforte, la Morra e Barolo (foto)



STEFANO AMANTINI/SIME

Maratea

La Basilicata, dice il Financial Times, è di moda: soprattutto Matera e Maratea (foto)

GIUSEPPE BOTTERO TORINO

Welcome back to Italy. Bentornati in Italia. Dopo anni di stallo il super-dollaro ha riaperto gli appetiti degli americani: ville vista mare, case in campagna e vecchi fienili da ristrutturare sono pronti a passare di mano. E a tentare l'affare, esattamente come succedeva prima che la grande crisi sconvolgesse l'economia, sono i ricchi d'Oltreoceano.

«Nell'ultimo mese c'è stata un'impennata di richieste», spiega Alessandro Ghisolfi, capo dell'ufficio studi di Casa.it. Sul portale, che fa capo al gruppo News Corp di Rupert Murdoch, il contatore delle visite è schizzato verso l'alto: +15% rispetto allo stesso periodo del 2014. Per ora i clienti cliccano e telefonano, presto inizieranno a staccare gli assegni. Senza

fretta, consigliava la settimana scorsa il «Wall Street Journal», perché ogni giorno che passa i biglietti verdi valgono qualcosa in più: entro la fine del 2017, calcolano gli analisti della banca d'affari statunitense Goldman Sachs, la moneta unica scenderà a 0,80 dollari. Grazie al mini-euro, la seconda casa nel Vecchio Continente non è più un sogno impossibile. Fino a pochi mesi fa un cascinale con piscina ad Asciano, 140 metri quadrati con vista sul Senese, costava 2,24 milioni di dollari. Adesso, visto dagli States, il prezzo sul cartellino è di 1,6 milioni: uno sconto di 600 mila dollari. Succede lo stesso in Basilicata, la cui rinascita è appena stata celebrata dal «Financial Times»: su una villa a Maratea, rispetto al maggio scorso, si risparmiano 2 milioni. Lo stesso vale per

le Cinque Terre, il Golfo del Tullio, l'Umbria, la Puglia: in rigoroso ordine di clic, le mete più desiderate dai compratori a stelle e strisce. E chissà quanto è disposta a sborsare Charlize Theron, che cerca casa a Monforte d'Alba, nelle Langhe, dove ha da poco comprato la modella estone Carmen Kass.

Ma attenzione, rispetto agli anni dell'invasione Vip il profilo dell'acquirente sta cambiando. «Chi vuole comprare oggi è informato, consapevole, non pensa più soltanto al casale in Toscana ma sta scoprendo la varietà e la bellezza di molti territori e la possibilità di realizzare il proprio sogno italiano anche senza un grosso budget a disposizione», dice Simone Rossi, direttore commerciale di Gate Away, l'unico portale web per la ricerca di immobili in Italia interamente rivolto agli stranieri. I prezzi, rispetto agli

anni d'oro, sono scesi parecchio. «Anche del 30%», ragiona Rupert Fawcett, capo della divisione tricolore del colosso Knight Frank.

L'interesse americano, tra l'altro, non è solo una questione di turismo e Dolce Vita. Se, come spiega la fotografia di Cushman & Wakefield, il volume degli investimenti immobiliari in Italia nel 2014 si è attestato a quota 5 miliardi di euro, il merito è soprattutto dei grandi fondi di investimento, da Blackstone in giù. Dalle rilevazioni di Nomisma, dice il direttore generale Luca Dondi, «emerge un interesse soprattutto sul segmento corporate: uffici, palazzi, specialmente a Milano e in altri centri del Nord. Gli investitori sfruttano la liquidità, il cambio, una situazione di mercato ancora difficile e vanno a caccia di occasioni».

«Noi a New York andiamo a caccia di acquirenti per nuove località»

5 domande a
Giancarlo Bracco
Immobiliarista

LUIGI GRASSIA

Il dollaro forte sta riportando gli americani sul mercato immobiliare italiano?

«Il cambio favorevole dà una spinta» risponde Giancarlo Bracco, che è direttore di Eren (European Real Estate Network) e presidente di Immobiliarda (altro marchio degli immobili di lusso). «Ma per i clienti americani di alto livello la casa in Italia non è un fatto economico. È una questione che io definisco di "neuromarketing", nasce dall'ipotalamo. L'immagine che ha l'Italia nella cultura, nella moda e nel cibo è senza confronti. Ho un elenco di 30 clienti ricchi americani e canadesi» (e Bracco ne nomina alcuni dello spettacolo e della finanza, ndr) «che mi chiedono di trovare per loro case di lusso in Italia».

E a quali zone d'Italia sono interessati gli americani?

«La Toscana, la Sardegna, il lago di Como. E le vie dello shopping di Milano sono più attraenti di Roma, quando uno straniero cerca una casa in una grande città. Ma c'è un problema di offerta: in Italia da anni si è costruito meno che in Spagna, quindi va spesso a finire che i clienti comprino in Spagna. Però è l'Italia la prima scelta».

Come si può rimediare alla scarsità di offerta in Italia?

«Proponiamo le Langhe e il Lago Maggiore, ma in Italia ci sono cento località da valorizzare. E anche in zone battute come la Toscana ci sono da scoprire case d'epoca e ville maltenute, magari perché i proprietari attuali faticano a pagare le tasse. Mio figlio è a New York per trovare americani che le possano comprare e restaurare».

Ci racconta un caso?

«Di recente ho venduto una grande proprietà a un americano, fondatore di una catena di ristoranti, che voleva crearsi un eremo in Sardegna, per viverci con la moglie ma anche per lasciare qualcosa di bello ai figli e ai nipoti. È un esempio di quel "neuromarketing", di quella ricerca dell'Italia come elisir, di cui parlavo all'inizio».

Com'è la tipologia della clientela americana di lusso?

«Ci sono due fasce. I super ricchi cercano in Italia case dai 10 milioni di euro in su. Poi ci sono i professionisti e gli imprenditori medio-ricchi che vogliono comprare proprietà fra i 2 e i 5 milioni. E infine la terza fascia: i turisti americani che girano l'Italia sognando di potersi comprare casa in futuro».

Colloquio

FRANCESCO RIGATELLI
KEY WEST (FLORIDA)

Quanti siano i ricchi negli Stati Uniti lo si percepisce guidando per miglia e miglia davanti a file di ville e giardinieri intenti a potarne le siepi. Che siano le litoranee della California o della Florida o i quartieri residenziali delle maggiori città gli "ultra" o "uber rich", come li chiamano qui a seconda delle entrate (più di 200 mila o di 700 mila), sono circa 8 milioni: più che in qualsiasi posto al mondo.

Naturale che alcuni di essi siano alla ricerca del meglio e dunque non si accontentino della casa nelle aree protette di Bel Air o Malibu a Los Angeles o di Fisher Island o Indian creek a Miami. Ma cercano situazioni più autentiche come Palm beach, che rimane la regina della Florida, o villaggi informali come le isole Keys collegate da ponti sul-



Industriale
Robert Rich, tra i più ricchi della Florida, vive a Islamorada nelle Key Islands, ha una azienda di surgelati, e ha comprato casa a Firenze

l'Atlantico a Miami o Seaside, il paesino tutto bianco costruito negli Anni 80 sul Golfo del Messico dove è stato girato «The Truman show».

L'Italia fa parte di questo discorso perché nell'immaginario Usa è il luogo della vecchia Europa che unisce arte e stile di vita. E che agli americani piacciono i musei lo si nota guardando quanti ne abbiano e come li curino e che stimino la nostra cucina risulta dal fatto che in ogni città ristoranti più quotati siano italiani. «È a forza di provare il cibo italiano che mi è venuta voglia di comprare casa a Firenze - racconta sulla terrazza del ristorante Lazy days di Islamorada, l'isola delle Keys tra Key Largo e Key West, Robert Rich -. La mia azienda si occupa

8 milioni
È il numero delle persone classificate come ricche in America. Si tratta di un bacino enorme di potenziali acquirenti di case in Italia

di pesce surgelato e il modo in cui voi lo cucinate è unico». Robert, Rich lo è di cognome e di fatto con un patrimonio di 3 miliardi di dollari. Suo padre viveva a Palm beach, lui preferisce le Keys: «Sono più giovani e alla mano».

Questo weekend vi si è tenuto il Seafood festival più grande della Florida. Aragoste, gamberetti, fritti d'ogni tipo e tortini di granchio. «Un po' come le vostre sagre. Casa mia a Firenze è sulle colline e ogni vendemmia c'è una festa simile. Noi americani cerchiamo proprio questo quando andiamo in Europa. Ci piace la vita di comunità, il sole, il buon cibo da condividere con gli altri. E questo è un buon momento per comprare». Pensieri simili li fanno i divi di Hollywo-

od. Charlize Theron cerca casa nelle Langhe, Meryl Streep ha comprato in Salento. Così i ricchi di Coconut Groove, la località vicino Miami dove si è trasferito anche Jeb Bush, figlio di e fratello di in attesa di correre per la Casa Bianca. E anche a Fisher Island e Indian creek, sempre attorno a Miami. In quest'ultimo abita tra gli altri Carl Icahn, finanziere e vicino di casa di Julio e Enrique Iglesias e della modella Adriana Lima: «Come collezionista d'arte non ho potuto resistere dall'acquistare proprietà in Italia. Dove, preferisco non dirlo. Posso solo confermare che, oltre alle città d'arte, Piemonte, Toscana e Puglia sono tra le campagne preferite dagli americani».

twitter @rigatelli

“Buon cibo, arte, musei e feste Ecco perché prendiamo casa qui”

L'imprenditore Rich: “Ci piacciono il sole e la convivialità
A forza di provare la vostra cucina ho acquistato a Firenze”