

A close-up portrait of Cesare Maggi, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, a light blue striped shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

IL MERCATO VINCENTE PER LE CASE DI LUSSO

*Cesare Maggi racconta Berkshire Hathaway
HomeServices - Maggi Properties*

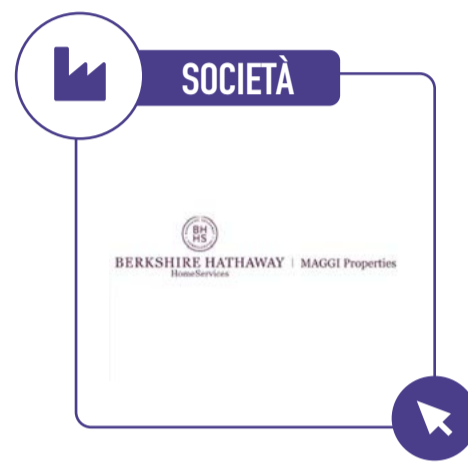
di Redazione



Un modello di operatività che nel giro di un anno è diventato più digitalizzato, sia per quanto riguarda il lavoro di agenzia, che per quanto riguarda la promozione online degli immobili in portafoglio (in quest'ultimo aspetto certamente favoriti da un tipo di clientela internazionale, a proprio agio con la tecnologia). Parte da queste premesse la strategia sul mercato abitativo di pregio di cui parla, in quest'intervista, **Cesare Maggi**, CEO di **Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties**.



CESARE MAGGI



**BERKSHIRE HATHAWAY
HOMESERVICES - MAGGI
PROPERTIES**

CESARE, CI FAI UN BILANCIO 2020 SUL RESIDENZIALE ITALIANO DI PREGIO: QUALI INDICAZIONI ARRIVANO DAL MERCATO? E VOI, NELLO SPECIFICO, COME AVETE GESTITO LA CRISI COVID?

Il 2020 è stato senza dubbio un anno che ha visto una contrazione delle compravendite piuttosto importante, rileviamo dati in linea con le rilevazioni nazionali che vanno dal 10% al 14%, secondo le zone.

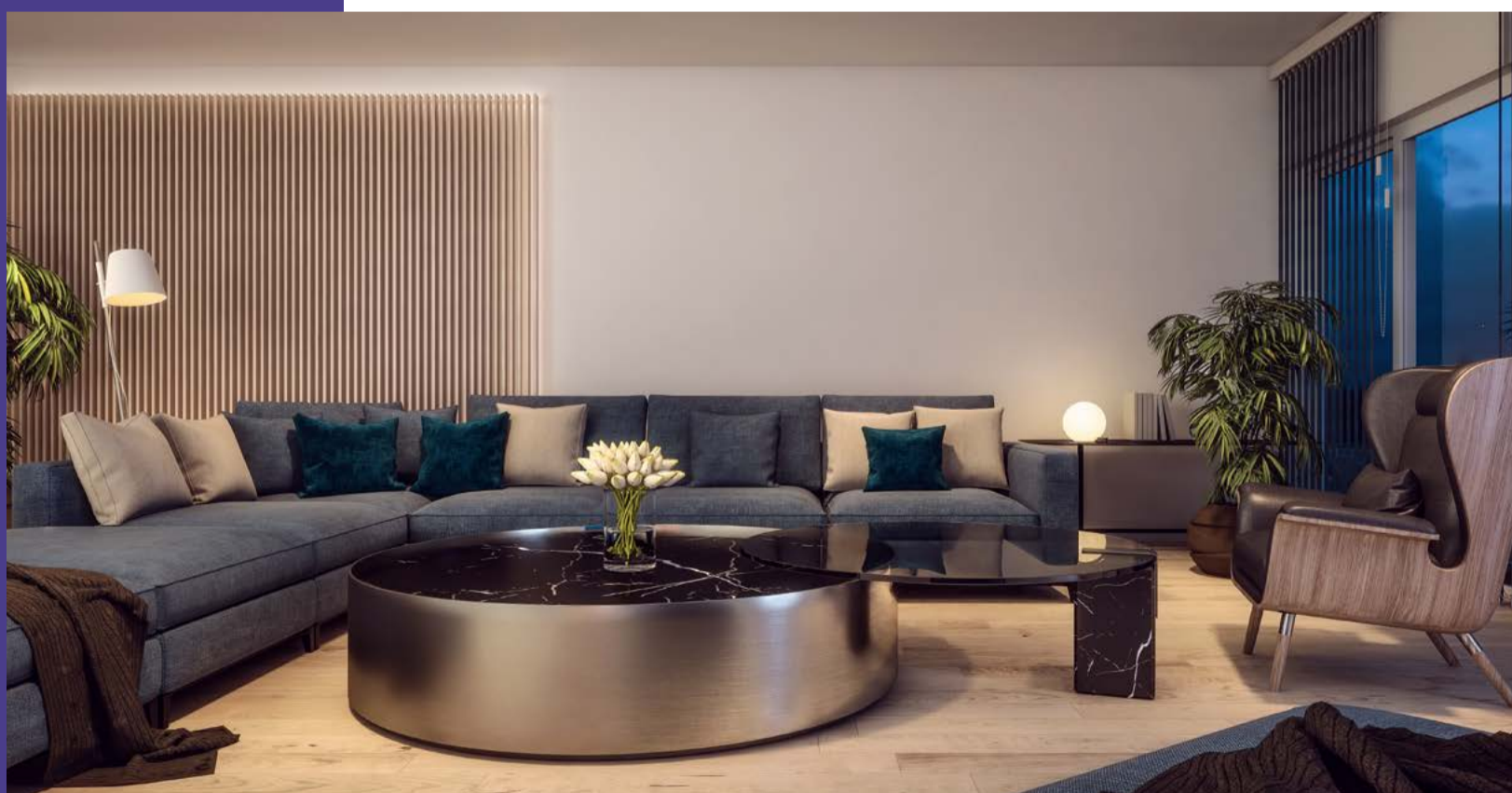
Il settore che ha meno sofferto è quello di pregio dove sia le compravendite che i valori sono rimasti in linea con gli anni precedenti con una lieve flessione al ribasso a Milano, pari al -0,5%.



Certamente la pandemia ha portato nuove esigenze abitative dove i servizi diventano essenziali. Le nuove residenze di lusso prediligono architettura e design contemporanei, facilities, vista panoramica, vicinanza a parchi e servizi, accessori per il benessere psico-fisico dei residenti, certificazioni di qualità in termini di sostenibilità ambientale.

Continuano a confermarsi quindi i trend riguardanti la ricerca di abitazioni più ampie e con sfoghi esterni, soprattutto per le abitazioni di lusso anche verso le Province. Terrazze e giardini sono i primari requisiti richiesti, così come i piani alti e le soluzioni indipendenti. Inoltre, continua ad aumentare la richiesta di uno spazio dedicato al lavoro e allo studio, dovuto all'aumentare dello smartworking e della didattica a distanza, che potrebbe perdurare anche dopo la pandemia.

Lo stock immobiliare italiano è molto vario e offre, a parità di prezzo, soluzioni molto diverse a seconda delle zone. Alcune più di altre risultano essere molto attrattive soprattutto per il mercato estero di fascia alta, che copre circa l'80% delle compravendite sopra il milione di euro.



Soprattutto in quest'ottica, la crisi attuale ci ha spinti verso un modello sempre più digitale di agenzia, trovando soluzioni sempre più innovative e, a questo proposito, la tecnologia offre tante nuove opportunità. Abbiamo migliorato la nostra presenza sui principali social media, in modo da poter intercettare il mercato in uno spazio virtuale, nel momento in cui gli spazi fisici non erano più raggiungibili. Stiamo lavorando tanto con i virtual tour e abbiamo attivato la possibilità di visitare gli immobili virtualmente, molto spesso in diretta, in videocall con i clienti interessati. Questa opportunità è soprattutto molto importante quando ci si interfaccia con i clienti esteri, nel momento in cui gli spostamenti internazionali sono bloccati o rallentati.

“ **Stiamo lavorando tanto con i virtual tour che danno la possibilità di visitare gli immobili virtualmente**

**MENTRE SUL FRONTE
DEGLI INVESTITORI
INTERNAZIONALI
QUALI INDICAZIONI
VI ARRIVANO: C'È
INTERESSE VERSO IL
MERCATO RESIDENZIALE
ITALIANO?**

Come già accennato, lo stock immobiliare italiano è molto vario e crescono gli immobili di fascia alta, soprattutto in destinazioni come la Toscana, le ville lungo le coste, i laghi e le città di

Milano e Roma, che continuano ad esercitare un certo fascino sugli acquirenti esteri. In molte località italiane, poi, i prezzi sono mediamente ai minimi storici degli ultimi 20 anni, fattore che risulta molto attrattivo agli occhi degli





investitori esteri. Circa l'80% delle compravendite sopra il milione di euro è attribuibile ad acquirenti esteri: Stati Uniti in primis, con Germania e Regno Unito a seguire, soprattutto dopo che Brexit è diventata effettiva. È importante, qui, sottolineare che questo del lusso è un mercato che viaggia a due velocità diverse: le residenze storiche, seppur di prestigio, stanno vivendo una grande contrazione della domanda e i prezzi ne soffrono. Le nuove realizzazioni di lusso, invece, continuano a crescere, soprattutto nelle zone di interesse – Lombardia, Toscana, Puglia e Sicilia, per citarne alcune. Il tutto coadiuvato da una fiscalità che avvantaggia l'investitore estero di fascia alta, che può trarre vantaggio dalla flat tax, trasferendo la residenza nel Belpaese.



**NELLE SPECIFICO,
QUALI SONO I PRODOTTI
ABITATIVI CHE
SUSCITANO MAGGIOR
INTERESSE DA PARTE
DEGLI INVESTITORI,
SIA ITALIANI CHE
INTERNAZIONALI?**

L'esperienza del lockdown ha spostato il focus su soluzioni più vivibili e polifunzionali, e soprattutto in linea con i nuovi trend legati alla sostenibilità. Per quanto riguarda la

sostenibilità, è interessante sottolineare un trend che sta prendendo sempre più piede, ossia quello del Wellness Real Estate, che ha fatto capolino nel 2015 ma sta spiccando il volo soprattutto dopo l'esperienza della pandemia. Il Real Estate del benessere, adotta un approccio olistico all'immobiliare progettando spazi, sia residenziali che commerciali, sempre più eco-friendly e naturali, nonché di design. Questo trend sta diventando sempre di più una regola piuttosto che l'eccezione, soprattutto nelle scelte immobiliari dei nuovi ricchi.

**PER CONCLUDERE,
DIAMO QUALCHE
ANTICIPAZIONE SUL
2021: SU QUALI NUOVI
PROGETTI STATE
LAVORANDO?**

Il 2021 ci vedrà attivi protagonisti di quel segmento che, anche a causa della pandemia, sarà sempre più strategico nel panorama del

real estate, ovvero l'Advisory. Siamo l'unica società partner di Berkshire Hathaway HomeServices a poter operare con lo stesso Brand anche nelle attività del settore Advisory, forti delle competenze di altissimo livello che abbiamo aggregato. Tax & Legal, Engineering, Hospitality, Due-diligence e Corporate Services



sono le linee di business che stiamo sviluppando e su cui puntiamo maggiormente per il prossimo mercato. Fra le attività di Advisory, nel 2021 il nostro Gruppo sta assistendo alcune tra le più importanti Società di Sviluppo immobiliare, tra le quali possiamo annoverare CEVID S.p.A (Gruppo Salini Costruttori) in un progetto di riqualificazione ambientale a Mestre (VE) di oltre 65.000 mq a destinazione mista. Per quanto concerne l'Agency, il 2021 sarà l'anno dell'espansione del marchio BHHS | Maggi Properties in Italia, che mira al mercato di fascia alta e luxury. Per il 2021 è programmata la commercializzazione di insediamenti immobiliari in aree strategiche per oltre 600 unità immobiliari.

CONTINUA L'ESPANSIONE NEL SEGMENTO LUXURY



*Berkshire Hathaway HomeServices, il ramo Real Estate dell'omonima holding di **Warren Buffett** sbarcata in Italia due anni in partnership con MAGGI Properties - la società scelta dal magnate americano per entrare nel mercato delle case di lusso – continua la strategia di espansione puntando su aree di maggiore interesse per il pubblico locale*

e internazionale.

“L'azienda sta cercando alleati in tutto il mondo e noi siamo i suoi ambasciatori nella nostra nazione – afferma in una nota Cesare Maggi, CEO di Berkshire Hathaway HomeServices – MAGGI Properties.

“Stiamo selezionando partner locali che diventino parte della piattaforma internazionale Berkshire Hathaway HomeServices e al momento ci stiamo focalizzando su tre specifiche zone: l'area del Lago di Como, la Toscana e la Sardegna.”



Continua Marcus Benussi, Managing Partner and General Counsel di Berkshire Hathaway HomeServices – MAGGI Properties: “Vogliamo crescere in Italia attraverso la partnership con agenzie immobiliari leader nelle loro aree di influenza. L'obiettivo del Gruppo è espandersi attraverso operazioni significative di valore e posizionamento strategico nel settore immobiliare e noi siamo lo strumento per continuare l'espansione del network globale.”

Berkshire Hathaway HomeServices – MAGGI Properties si rivolge a diversi segmenti di potenziali clienti: italiani che cercano case di “alto standing” nelle città principali e in località turistiche costiere, ma anche stranieri che vogliono stabilirsi in Italia in modo permanente o per le vacanze, oltre a investitori alla ricerca di opportunità di reddito nel settore immobiliare.

I DATI DI MERCATO. *La sostanziale stagnazione del Paese non sembra avere scalfito, soprattutto in aree di pregio come i Laghi, la propensione all'investimento delle famiglie italiane e straniere. Le prime sono favorite oggi da condizioni straordinariamente favorevoli dei tassi d'interesse, mentre le seconde approdano sul mercato, in quasi tutti i casi, dotati della liquidità necessaria.*

Le compravendite di immobili di pregio sui Laghi sono rappresentate per l'80% da compratori stranieri e le transazioni immobiliari sono aumentate del 10%; la spesa media per una villa è di circa € 2 milioni, che si triplica per una villa vista lago con accesso diretto (fonte: Confcommercio).

L'espansione di Berkshire Hathaway HomeServices – MAGGI Properties è focalizzata verso le aree geografiche tradizionalmente preferite dal pubblico internazionale, dove l'attuale pandemia non ha reso instabile il mercato di fascia alta nelle località più ricercate e apprezzate. Questo segmento infatti chiude il 2020 in linea con le performance dell'anno precedente e addirittura in rialzo per quanto attiene la fascia del lusso.

