

IMPRESE IMMOBILIARE 1 LA FRONTIERA DI FIRST

Il real estate indossa un Panama

La società di consulenza punta sul Paese centroamericano. Dove il boom continua

Il settore immobiliare tracolla e non ci sono più margini per fare affari in Italia e in Europa ? Allora, è il momento di investire a Panama, battezzata la nuova Montecarlo dei Caraibi, dove non si pagano (o quasi) tasse e dove si può sfruttare al massimo la forza dell' euro sul dollaro. È la formula che sta facendo di First the real estate (controllata da Totaliy group degli imprenditori Daniele Viganò e Fabio Regolo) una delle società di consulenza immobiliare più attive sulla piazza, in barba alla crisi mondiale innescata dai mutui subprime. Nei primi sei mesi del 2008 First the real estate (nel 2007 ha generato un giro d' affari di 140 milioni di euro con 30 milioni di commissioni attive) ha visto crescere del 37% il numero delle transazioni rispetto allo stesso periodo dell' anno precedente, quando, va sottolineato, il bubbone subprime non era ancora emerso portandosi dietro la violenta crisi di liquidità e la stretta finanziaria. Dunque, i risultati che la società amministrata da Federico Ionta è riuscita a raggiungere nell' ultimo anno sono il frutto della capacità di cavalcare l' onda lunga della crisi offrendo alternative fuori dai confini europei. Per la verità, First è già una veterana degli Stati Uniti, in particolare della Florida, dove negli ultimi due anni ha investito 290 milioni di dollari per rilevare dai costruttori immobili legati a contratti a rischio insolvenza per poi rivenderli a europei e italiani desiderosi di mettere a reddito una parte dei propri risparmi. "Oggi la nuova frontiera è Panama", spiega Ionta, "dove il progetto di raddoppio del canale sta innescando una crescita inattesa dell' economia e del mercato immobiliare. Nelle zone semicentrali si compra a poco più di mille euro al metro quadrato. Tale prezzo è destinato ad aumentare almeno di 3 400 euro nei prossimi due anni, il che, considerati i prezzi degli affitti sostenuti, l' assenza di tasse e spese condominiali ridottissime, assicura al proprietario dell' immobile un rendimento medio netto annuo del 9 10%". Per la verità anche Panama, secondo gli esperti del real estate, non è proprio una novità. Basti pensare che nell' ultimo anno grandi e piccoli investitori hanno fatto incetta di case e palazzi a Panama City, dove i prezzi sono raddoppiati passando da 1.500 1.800 euro al metro quadro di inizio 2007 ai 3.500 euro di oggi. "Ci sono comunque ampi spazi di crescita per chi ha liquidità da investire", insiste Ionta. Ma è proprio questo il punto: chi, così come stanno le cose oggi, si può permettere di impegnare capitali in nuove avventure nel real estate ? "Quello che ha sorpreso positivamente anche noi di First è che esiste un esercito di piccoli e medi investitori, parlo di coloro che hanno a disposizione cifre che vanno dai 50 mila ai 2 300 mila euro, alla ricerca di

occasioni di impiego con rendimenti più soddisfacenti di quelli che oggi offre il mercato azionario o dei titoli di Stato". A riprova della spinta che arriva dalla fascia media, c'è il posizionamento strategico di First, nata come luxury boutique dell'immobiliare e ora alle prese con progetti di espansione focalizzati anche su target più bassi. Entro fine anno, la società di Ionta, che ha appena avviato una nuova sede nel centro di Milano, aprirà a Roma, Barcellona, Parigi e Miami. Altre due boutique sono previste entro il 2009. ***** investimenti italiani in Brasile L'ultima spiaggia del mattone? È a Bahia C'è chi investe solo per denaro e chi lo fa anche per passione. È per questo che il Brasile sta diventando una delle nuove frontiere esotiche degli investimenti nel settore immobiliare. L'interesse degli italiani verso questo Paese è ormai tale che la Camera di commercio di Milano ha di recente elaborato una guida in collaborazione con il consolato generale del Brasile e con l'aiuto di alcuni operatori immobiliari già presenti tra Rio e San Paolo. Uno di questi è Luigi Rotunno, fondatore della Imoplanet, società che da cinque anni è attiva nello Stato di Bahia, nel Nordest del Brasile. "Il tasso di crescita del settore è del 14% all'anno", spiega Rotunno, "in questo momento stiamo trattando con sei fondi d'investimento europei interessati a investire in quest'area. E ci sono anche centinaia di piccoli investitori che comprano pezzi di terra o immobili. Ma, attenzione, il Brasile non è la Svizzera o il Lussemburgo: chi viene da queste parti deve avere voglia di imparare a conoscere il contesto economico e sociale e a districarsi tra le leggi del posto". In effetti, l'iniziativa della Camera di commercio di Milano si giustifica anche con i rischi che si possono correre investendo il proprio denaro in un Paese con un quadro legislativo complesso, che non sempre offre garanzie e tempi certi. Per contro, il Brasile ha un'economia in netta crescita e sembra non risentire affatto della recessione che ha colpito gli Stati Uniti. Come viene spiegato nella guida camerale, i prezzi per metro quadro dei terreni edificabili vanno dai mille dollari al metro quadrato, quindi meno di 700 euro, nelle zone non ancora valorizzate, ai 15 mila dollari (circa 9.500 euro) nelle aree più prestigiose (ma nelle spiagge famose ci possono essere lotti che arrivano anche a un milione di dollari).

Marchesano Mariarosaria

Pagina 066/067(25 luglio 2008) - mondo