

# FOCUS SU MIAMI: LUXURY WATERFRONTS



Giorgio Vecchi

Giorgio Vecchi, 50 anni, è un ex imprenditore modenese che, dopo aver ceduto l'azienda metalmeccanica di famiglia negli anni novanta, si era trasferito negli Stati Uniti per avviare una nuova attività imprenditoriale.

Stabilitosi a Miami, iniziò a lavorare nel settore immobiliare, occupatosi inizialmente e in particolare, della zona di South Beach della città. Da oltre due anni collabora con Zilbert International, prestigioso network che appunto nella capitale immobiliare della Florida opera; ed ora è divenuto responsabile di Zilbert International Realty per l'Europa.

L'ho incontrato a Milano a novembre, quando ha effettuato un road show italiano, per rendere maggiormente disponibile anche alla potenziale clientela del nostro Paese l'offerta esclusiva della sua società: basata sui luxury waterfronts.

«In meno di dieci anni il portale di Zilbert è diventato uno dei principali strumenti per coloro che vedono nel mercato di Miami non solo il luogo giusto per acquistare una casa per le vacanze, ma anche la location ideale per un investimento immobiliare» afferma Giorgio Vecchi. «Il mercato del real estate di South Beach, dopo la battuta d'arresto dovuta alla crisi dei subprime, si è ripreso; e adesso è in





pieno sviluppo, con i prezzi medi degli appartamenti in crescita del 36% rispetto a un anno fa. Le residenze negli edifici top di Miami hanno prezzi che si aggirano sui 10 mila dollari (circa 8 mila euro) al metro quadro, con punte di 25 mila dollari (circa 19 mila euro) per la fascia più alta. Il mercato immobiliare di South Beach offre comunque interessanti

opportunità di investimento anche su livelli di prezzo ben inferiori: il prezzo medio si aggira, infatti, intorno ai 5 mila dollari al metro quadro (circa 3.800 euro)».

Molta della “spinta” è avvenuta per la presenza, sempre più importante, di investitori sudamericani, Brasile in primis, ma anche francesi, svizzeri e italiani, attratti da un mercato ormai completamente risanato rispetto alla precedente ondata speculativa; da una situazione positiva ragionevole; e da spese gestionali che – se non proprio basse – garantiscono però un elevato livello di qualità dei servizi.

Tutte cose che, dice Giorgio Vecchi, stuzzicano quegli investitori/utilizzatori che vogliono, insieme, «il sole, i tropici e l' America».

**Paola G. Lunghini**

