**Il settore immobiliare del lusso: *Coldwell Banker Global Luxury* traccia l’identikit dei nuovi acquirenti e delle loro richieste**

*Negli Stati Uniti la crescita delle aziende Tech e dei nuovi distretti tecnologici è tra i principali motori dello sviluppo del mercato immobiliare del lusso. I Millennials muovono un giro d’affari di 1,4 trilioni di dollari e dettano le nuove tendenze del settore*

*L’Italia rimane una meta ambita, complici i tassi d’interesse bassi e un’economia che ancora stenta a riprendersi. L'80% degli acquirenti di immobili con un prezzo superiore al milione di dollari provengono dall'estero.*

Quali sono le nuove tendenze del mercato real estate di lusso? Chi sono oggi i suoi principali investitori? Cosa si cerca in un immobile di fascia alta?

A queste e molte altre domande dà una risposta l’edizione 2020 del “**The Report - Global Luxury Market Insights**” rilasciato da **Coldwell Banker Real Estate LLC**, tra i più noti e antichi franchising immobiliari al mondo (fondato a San Francisco nel 1906) specializzato proprio nel settore del lusso. L’obiettivo del report, tra gli altri, è proprio quello di rappresentare la guida definitiva per l'acquisto e la vendita di immobili di fascia alta a livello internazionale. Coldwell Banker, infatti, conta oggi **3.000 uffici in 43 Paesi nel mondo**, posizionandosi come una delle forze motrici a livello globale del suo settore.

**I maggiori trend del luxury real estate di lusso nel 2019**

Il report oltre a fornire una fotografia dettagliata dell’andamento del mercato immobiliare di lusso e le sue opportunità, sottolinea i principali trend che lo hanno influenzato nel corso del 2019. Trend imprescindibili se si vuole comprendere la direzione che il mercato sta prendendo e le soluzioni da adottare e presentare ai futuri compratori. Come afferma infatti **M. Ryan Gorman, Presidente e CEO di Coldwell Banker,** “*Non si tratta solo di delineare dove si stanno spostando gli acquirenti più ricchi, bensì chi sta comprando, in cosa sta investendo e perchè.*”

**Wellness e Real estate**

Emerge, ad esempio, come nuovo trend in crescita il cosiddetto *Wellness Real Estate* che vede nella convergenza tra **benessere e settore immobiliare** il suo pilastro fondante. La crescita di tale nicchia del settore negli ultimissimi anni ha letteralmente spiccato il volo rispondendo alla crescente domanda di edifici capaci di impattare positivamente sulla salute olistica e sul benessere delle persone che vivono e lavorano al loro interno. Il Wellness real estate dal 2015 al 2017 è **cresciuto ogni anno del 6,4%** e si prevede che raggiungerà un valore di mercato pari a **198 miliardi di dollari nel 2022**, secondo il Global Wellness Institute (GWI). Dalle case progettate su misura e dai nuovi edifici condominiali al residenziale progettato per le comunità, l’ attenzione agli ambienti eco-friendly e naturali, nonché al design, sta diventando la regola piuttosto che l'eccezione, nelle scelte immobiliari dei nuovi ricchi.

**La migrazione della ricchezza verso nuovi mercati immobiliari e città**

Se tradizionalmente negli Stati Uniti città come **New York**, **Chicago**, **Los Angeles** e **San Francisco** vantano da sempre i maggiori investimenti nel settore immobiliare di lusso, oggi l’attrazione verso queste grandi città è **meno forte di un tempo**. In molti, infatti, si stanno spostando verso le città secondarie alla ricerca di nuovi mercati. Questa migrazione è alimentata da un insieme di fattori che includono, ad esempio, **diverse preferenze sullo stile di vita, nuove opportunità di lavoro, differenze di valore della proprietà acquistata e desiderio di ridurre le tasse da versare**.

Non bisogna poi dimenticare che un importante motore degli acquisti di case di fascia alta, al di fuori delle città principali, è la **vitalità economica e il dinamismo che si trovano nelle economie locali**, in particolare quelli che beneficiano della crescita di nuovi settori. È Il caso di centri come **Austin in Texas** e **Nashville in Tennessee**, che hanno beneficiato dell’espansione di Amazon con nuovi uffici in loco, così come **Minneapolis in Minnesota** protagonista di un fiorente mercato del lusso immobiliare grazie alla presenza di aziende come **Best Buy, Target e General Mills**. Caso emblematico è quello di **Boise in Idaho** piccolo centro dal 1978 sede di Micron Technology e capace di creare un vero e proprio distretto tecnologico che oggi attira startup e nuovi talenti da mercati più grandi. La crescita dei posti di lavoro e l’espansione di aziende tech, ma non solo, influisce e stimola l’espansione del mercato del lusso immobiliare che intercettando questi nuovi centri, può espandersi e investire in nuove zone.

**Tasse e mutui: come la finanza influisce sul luxury real estate**

Uno dei trend finanziari che continua a esercitare un impatto significativo sui mercati immobiliari sono i tassi di interesse bassi sostenuti negli ultimi dieci anni, con tassi che sono addirittura negativi in ​​paesi come la Germania e il Giappone. I mercati immobiliari di tutto il mondo riflettono ancora gli straordinari eventi finanziari che hanno avuto luogo durante la Grande Recessione del 2007-2009 e la risposta nel decennio successivo. I salvataggi governativi delle banche hanno frenato il panico iniziale causato dalla crisi finanziaria e la Federal Reserve e le Banche Centrali di tutto il mondo hanno attuato delle misure senza precedenti per ridurre i tassi di interesse e mantenerli a livelli estremamente bassi. Più in generale **i bassi costi di finanziamento contrapposti ai bassi rendimenti sui risparmi hanno notevolmente aumentato il prezzo che gli acquirenti sono disposti a pagare per gli immobili nei mercati di tutto il mondo**.

Un'altra tendenza finanziaria più evidente nei mercati statunitensi è la migrazione in corso dagli stati ad alta tassazione verso gli stati a bassa tassazione, principalmente nel sud e nell'ovest degli Stati Uniti. Tale tendenza è accelerata nel 2018 quando i cambiamenti nel codice fiscale degli Stati Uniti hanno limitato le detrazioni fiscali federali sul reddito per le tasse statali e locali (il cosiddetto SALT). Stati con imposte sul reddito e imposte sugli immobili elevate come **New York, New Jersey e Connecticut stanno perdendo un numero record di residenti diretti verso stati come la Florida e il Texas** che non hanno imposte sul reddito e valutazioni immobiliari modeste rispetto al nord-est.

**L’ influenza dei Millennials e delle nuove famiglie: ecco chi investe oggi nelle case di lusso**

Le mutevoli tendenze della popolazione e della struttura familiare si stanno dimostrando potenti forze che modellano il mercato delle case di lusso mentre nuovi gruppi demografici stanno affermando una crescente influenza sullo stesso. Negli ultimi anni ad esempio due dei gruppi più influenti di acquirenti sono stati la generazione dei **Millennials** e le **nuove famiglie**. I membri di entrambi i gruppi hanno infatti dimostrato di possedere sia la propensione che i mezzi economici per poter acquistare e investire in case di lusso.

I millennials, ovvero coloro nati tra il 1982 e il 1996, sono tra le forze motrici dell’economia attuale. La stessa Accenture ha previsto che i **circa 80 milioni di persone,** nate tra il 1980 e il 2000, **spenderanno quest’anno 1,4 trilioni di dollari,** quasi il 30% delle vendite totali al dettaglio. Molti dei millennial che entrano oggi nella fase più importante della loro carriera, sono anche al punto della loro vita in cui sono più propensi a migliorare quella che è la loro dimora. Il mercato del lusso sta quindi rispondendo in modo puntuale per fornire loro i tipi di proprietà che più desiderano acquistare. I millennial stanno dimostrando una forte affinità e preferenza per le aree urbane e generalmente **vogliono vivere in città**, ma poiché spesso hanno già figli, chiedono che gli **edifici** siano progettati pensando proprio ai bambini e più in generale **family friendly**. Tali richieste si manifestano includendo, ad esempio, nell’arredamento armadi, sale giochi, spazi e camere per ospitare ragazze alla pari che possano prendersi cura dei loro bambini.

**Quali sono i luxury must-have del 2020?**

I trend evidenziati sono il risultato di un’intervista condotta su 22 Coldwell Banker Luxury Property Specialists in tutto il mondo, che hanno identificati le richieste più frequenti da parte dei potenziali acquirenti del settore.

La prima grande necessità di chi acquisti immobili di lusso è la possibilità di poter beneficiare di **spazi della casa da vivere all’aperto**. Quasi il 72% degli intervistati ha dichiarato che gli spazi abitativi all’aperto sono una loro priorità. La popolarità degli spazi abitativi outdoor riflette una tendenza generale che vede le persone non solo voler essere più vicine alla natura, quanto massimizzare lo spazio utilizzabile delle loro case. A questa prima richiesta si accompagna quella di disporre di **spazi flessibili** e **uffici in casa**, zone quindi multifunzionali che persone che vogliono migliorare, attraverso lo smart working il proprio benessere. Così una sala da pranzo può diventare una zona adibita per le riunioni e il soggiorno una business room.

Dal punto di vista tecnologico, quando si parla di funzioni tech per la casa intelligente, l**'81% degli intervistati** ha affermato che la **domotica** è il più importante must-have. Si ricercano quindi sistemi di sicurezza intelligenti, sistemi audio wireless e docking station per le auto elettriche.

Anche le richieste riguardanti lo stile della casa sono cambiate negli ultimi anni, con una netta affermazione di uno **stile più moderno e contemporaneo**, i più popolari tra gli acquirenti di case di lusso. Circa il 77% degli esperti intervistati, infatti, ha affermato che gli acquirenti del lusso preferiscono planimetrie con spazi aperti sui piani e layout meno formali.

Sono alla ricerca dell’ambiente perfetto per la loro famiglia e allo stesso tempo ideale per intrattenere gli ospiti.

In ultimo anche le condizioni della casa sono importanti per i compratori di case di lusso. Il **68% degli intervistati ha dichiarato che gli acquirenti preferiscono le** **nuove costruzioni** dove non sono necessari alcun tipo di lavori di ristrutturazione e soprattutto dove sia possibile trasferirsi in tempi anche molto brevi.

**Case di lusso: le caratteristiche meno apprezzate nel 2020**

Il 40% degli intervistati ha affermato che le funzionalità altamente personalizzate sono sempre meno richieste dagli acquirenti. Circa il 36% ha affermato anche che i campi da tennis e le piscine al coperto sono elementi che stanno passando di moda per chi è alla ricerca di una casa di fascia alta. Al contrario una tendenza che sta lentamente emergendo è la preferenza per le case più piccole. Circa il 32% degli intervistati ha affermato che la grande dimensione è una caratteristica meno desiderata, questo perché sempre più compratori stanno tendendo verso case con **metrature più piccole ma più servizi.** A guidare tale tendenza i baby boomer e millennial, i primi vogliono ridimensionare le loro abitazione e i millennial preferiscono sacrificare la metratura per le location in città e in zone più centrali.

**Stati Uniti: le zone più performanti per il mercato immobiliare del lusso**

Malgrado gli incendi devastanti degli ultimi due anni che hanno colpito tutta la sua zona costiera di Los Angeles, nel 2019 **Malibù** è rimasta al vertice per quanto riguarda la domanda di immobili dagli acquirenti di lusso. Anche la richiesta e la vendita nella zona di **San Diego** è in aumento, alimentate dalla sua economia forte e dalla bassa disoccupazione. Come anticipato in precedenza, grazie all’arrivo di colossi quali Amazon e altre aziende tecnologiche, l'area di **Austin in Texas** è **in piena espansione**, caratterizzata da una forte domanda di condomini in centro e case spaziose sui laghi al di fuori dei confini della città. Segue infine la contea di **Arlington, in Virginia,** la cui **nuova sede di Amazon** ha fornito carburante aggiuntivo al suo mercato immobiliare.

**Luxury real estate, la situazione in Italia**

L'Italia continua ad avere ampia disponibilità di immobili di fascia alta, peraltro in destinazioni che continuano ad attirare i ricchi acquirenti: da **casali in Toscana**, alle **ville lungo le coste** oppure il fascino di città come **Roma, Milano, e Venezia**. Un grande bonus per i potenziali acquirenti è dato dall’ampia possibilità di concludere veri e propri affari anche a causa della lenta crescita economica del Belpaese.

"*I prezzi degli immobili nelle maggior parte delle località italiane, desiderate dai clienti acquirenti esteri, sono mediamente ai minimi storici degli ultimi 20 anni. In Italia però il mercato immobiliare si sta riprendendo gradualmente, con la domanda in aumento e l'edilizia residenziale in aumento, nonostante l'economia in difficoltà. Il cliente acquirente estero ha poi attualmente dei vantaggi fiscali per trasferire la sua residenza fiscale in Italia come la flat tax*” - afferma **Cassiano Sabatini, Vice Presidente di Coldwell Banker Italy**. “*Il mercato immobiliare di lusso viaggia su un doppio binario: da un lato le proprietà storiche con funzionalità ormai obsolete stanno soffrendo diminuzioni di prezzo, mentre il mercato per case di lusso rinnovate in zone altamente desiderabili sta vivendo un trend in ascesa.”*

Sempre Sabatini evidenzia come **il mercato del lusso in Italia sia in gran parte un affare straniero,** con **l'80% degli acquirenti di immobili con un prezzo superiore al milione di dollari proveniente dall'estero,** e una "vasta maggioranza" di richieste proveniente dagli Stati Uniti **(17,9%)**,seguiti dalla **Germania** **(13%)** e dalla **Gran Bretagna** **(12,4%)**. **Gli americani** preferiscono ville e casali sul mare o sul lago e tendono ad acquistare in regioni come la **Lombardia e Toscana, Puglia, Sardegna, Sicilia e Costiera Amalfitana.**

I compratori stranieri ad oggi godono di una serie di circostanze molto favorevoli nel mercato immobiliare attuale, quali l’accessibilità dei mutui italiani con tassi d’interesse molto bassi e la negoziazione dell'euro a livelli storicamente bassi contro il dollaro americano. “*Questi fattori, combinati con i crediti d'imposta per la ristrutturazione delle proprietà e un boom del mercato degli affitti turistici, aiuta a creare delle opportunità allettanti per l'acquisto di proprietà in Italia*" - afferma Sabatini. "*Il ritorno dell'investimento è doppio, con un immediato aumento della qualità della vita e l’eventuale apprezzamento che deriva della proprietà.*”

**Prezzi medi delle residenze di lusso negli Stati Uniti e media dei giorni impiegati per la vendita: mercati maturi e mercati emergenti**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Città** | **Prezzo di vendita medio per case unifamiliari**  | **Prezzo di vendita medio per appartamento** | **Media dei giorni in cui rimane in vendita una casa unifamiliare**  | **Media dei giorni in cui rimane in vendita un appartamento** |
| Malibù - CA | 12,995,000$ | 2,574,125$ | 56 | 43 |
| San Diego - CA | 1,803,925$ | 992,500$ | 40 | 34 |
| Austin - Texas | 1,257,884$ | 744,625$ | 30 | 53 |
| Arlington - Virginia  | 1,896,250$ | 999,750$ | 24 | 12 |

**Mercati emergenti**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Città** | **Prezzo di vendita medio per case unifamiliari** | **Prezzo di vendita medio per appartamento** | **Media dei giorni in cui rimane in vendita una casa unifamiliare** | **Media dei giorni in cui rimane in vendita un appartamento** |
| Colorado Springs - Colorado | 640,000$ | 469,342$ | 27 | 57 |
| Charlotte - North Carolina | 950,000$ | 588,886$ | 38 | 44 |
| Fort Worth - Texas | 646,375$ | 463,454$ | 38 | 69 |
| Boise - Idaho | 639,819$ | 537,500$ | 18 | 38 |
| Cincinnati - Ohio | 688,500$ | 590,000$ | 42 | 63 |

**A proposito di Coldwell Banker**

Coldwell Banker (https://www.coldwellbanker.it/) è uno tra i più riconosciuti network

immobiliari al mondo e si occupa prevalentemente di compravendita di immobili di pregio sia

in ambito residenziale che turistico, con una divisione dedicata esclusivamente al lusso.

Fondato nel 1906 a San Francisco da Colbert Coldwell e Benjamin Arthur Banker conta

oggi 3.100 agenzie in 43 Paesi.