www.datastampa.it

Tiratura: 141860 - Diffusione: 187721 - Lettori: 803000: da enti certificatori o autocertificati

Dir. Resp.: Fabio Tamburini

16-GEN-2019

da pag. 16 foglio 1 Superficie: 15 %

REAL ESTATE

Warren Buffett punta il mattone italiano e apre 10 filiali con Maggi

Paola Dezza - a pagina 16

Buffett, nuova scommessa sull'Italia Arrivano le sue agenzie immobiliari

REAL ESTATE

La divisione specializzata di Berkshire Hathaway si allea con Maggi group

In cinque anni dieci uffici in location come Roma, Firenze, Venezia e Sardegna

Paola Dezza

MILANO

Il sogno di una dimora in Italia dove passare le vacanze o trasferirsi una volta in pensione ha contagiato negli anni diversi acquirenti in arrivo dall'estero. Motivo per cui molte insegne di network di intermediazione a carattere internazionale hanno aperto negli anni vetrine nel nostro Paese. Ora è la volta di Berkshire Hathaway HomeServices, rete immobiliare in rapida crescita in America - oggi ha quasi 50mila agenti e oltre 1.400 uffici dal lancio nell'anno 2013 - e soprattutto parte della galassia di società del tycoon americano Warren Buffett, che di Berkshire Hathaway è chairman e ceo.

È durato un anno l'iter di due diligence per siglare la partnership con l'italiana Maggi group real estate e disegnare un progetto industriale per il nostro mercato sul fronte residenziale ma anche "commercial", relativo quindi agli immobili che vanno dagli uffici al retail. La strategia segue l'apertura in Europa di altri due franchising a Berlino e Londra. L'obiettivo è crescere nell'Italia settentrionale, dove Maggi group conta una presenza radicata dal 1981, ed estendere il business anche a Roma entro due anni.

«Milano rappresenta una delle nostre massime priorità quale più importante centro finanziario in Italia - dice Gino Blefari, presidente e ad di Berkshire Hathaway HomeServices -. Inutile ricordare le eccellenze italiane, dal design alla moda, che attirano interesse e capitali».

Il nostro lifestyle negli anni ha conquistato acquirenti immobiliari internazionali, soprattutto negli ultimi anni della crisi. Il mercato italiano ha offerto e offre ancora, dato che le quotazioni del mattone sono ferme o in alcuni casi ancora in leggero calo, interessanti occasioni di acquisto. E le previsioni per i valori sono di consolidamento su questi livelli anche per quest'anno e il prossimo, eccezione fatta per Milano e poche altre città dove i prezzi sono tornati timidamente a salire.

«Prevediamo di espandere le nostre attività in tutti i segmenti, soprattutto in quello degli immobili di fascia alta e di lusso» aggiunge Marcus Benussi, responsabile delle operazioni estere del gruppo americano.

Il piano di aperture prevede l'inaugurazione di almeno 7-10 uffici nelle principali città italiane e in alcune località turistiche nell'arco dei prossimi cinque anni. «Oltre a Milano, dove la nostra presenza è consolidata apriremo nelle città amate dai compratori esteri come Firenze e Venezia e in location come la Costa Smeralda - sottolinea Cesare Maggi -. Ma prima di tutto apriremo a Roma». Non potranno mancare nel bouquet di agenzie punti vendita nell'area del Lago di Como e nella regione Toscana, mete da sempre ambite dalla clientela anglosassone.

L'obiettivo per Berkshire Hathaway HomeServices è ampliare il proprio campo di azione, per Maggi è operare con un'insegna internazionale e attirare capitali e clienti stranieri in Italia. Difficile stimare oggi i numeri. «Il mercato non è facile - dice Maggi -, bisogna fare incontrare domanda e offerta. E spesso tagliare il prodotto su misura per un cliente sempre più esigente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





