

Immobili, ora i bergamaschi “fuggono” a Londra

Le incertezze sull'euro hanno fatto scattare la ricerca di investimenti alternativi. E le agenzie immobiliari si sono attrezzate per l'assistenza all'acquisto. Patelli: «Richieste in aumento»



Non sono solo le aziende a volgere lo sguardo all'estero in cerca di nuove opportunità. Lo fa anche chi vuole mettere a frutto i propri capitali e, vista l'italica propensione per il mattone, la ricerca è verso un mercato immobiliare capace di offrire rendimenti interessanti e sicuri. Un'autentica cassaforte è considerata Londra, dove i prezzi sono in costante ascesa e la tassazione è decisamente più benevola di quella nostrana. L'ulteriore plus è rappresentato dal fatto che si trova fuori dall'area euro, al riparo cioè dalle incertezze che oggi dominano sulla moneta unica, tra difficoltà della Grecia e bassa crescita. Proprio quest'ultimo timore sembra avere dato la spinta decisiva, facendo incrementare l'interesse verso gli investimenti all'ombra del Big Ben.

Anche tra i bergamaschi la lampadina si è accesa e dall'aeroporto di Orio al Serio sono cominciati i viaggi in giornata per visionare i siti e prendere accordi. Questo grazie anche ad agenti immobiliari che, leggendo la tendenza, hanno messo a punto un servizio di accompagnamento ad hoc. Come Luciano Patelli, titolare della Patelli Immobiliare nonché presidente provinciale della Fimaa Ascom. «Le richieste sono in aumento – spiega -. Il mercato immobiliare londinese si presenta come una grande opportunità perché offre una resa garantita e tasse più basse, ma soprattutto la tutela dei propri investimenti trovandosi fuori dall'Eurozona, oggi al centro di troppi timori. Non è un caso, perciò, che Londra sia diventata il porto sicuro dove approdano i capitali di tutta Europa. L'Italia segue il trend, tanto che le stime parlano di due o tre visite informative a settimana fino a una al giorno in ogni agenzia immobiliare della città da parte di italiani. Da alcuni mesi anche da Bergamo e dalla province vicine abbiamo cominciato ad assistere potenziali acquirenti».

Oltre al rendimento, che parte dal 4,5% e può arrivare al 7%, e al fisco più leggero (per le persone fisiche non ci sono tasse fino a 10mila sterline, sopra tale cifra sono del 20%), i punti di forza dell'investimento sono la snellezza nella gestione dell'affitto, seguita interamente dalle agenzie, la facilità nel trovare inquilini – e, se necessario, di procedere allo

sfratto – l'alta richiesta di immobili (per via anche della maggiore propensione degli inglesi a cambiare casa cercando ogni volta una sistemazione migliore) e quindi la possibilità di vendere in tempi brevi. «Per assicurare ai nostri clienti prodotti con un mercato sicuro – evidenzia Nicola Arrigoni, esperto del real estate londinese che collabora con Patelli – abbiamo fatto una precisa scelta degli immobili da proporre. Parliamo di “apartment”, ossia abitazioni ricavate in palazzi e ville, o “flat”, in stabili condominiali, in una fascia di prezzo da 300mila sterline a 700mila, non oltre, in quartieri di pregio come Kensington, Chelsea e Knightsbridge e a meno di dieci minuti a piedi dalla metropolitana. Sono immobili appetibili non solo per la posizione ma anche per il valore storico e architettonico e non manchiamo di far valere il gusto italiano, non scegliamo infatti mai soluzioni al piano terra o interrato e se gli ambienti sono da ristrutturare sono pronti a partire da Bergamo architetti con i quali collaboriamo».

«Se da un lato colpiscono i tempi rapidi e la snellezza delle procedure, altri aspetti del diritto britannico in tema di immobili possono anche lasciare un po' spiazzati gli acquirenti italiani – rileva Patelli -. Non c'è il notaio né il catasto, per questo è molto importante la fase della verifica ed è bene affidarsi a dei professionisti, e non c'è nemmeno l'accordo preliminare: significa che se anche un'ora prima di firmare il contratto il venditore riceve un'offerta superiore il proprio acquisto salta». «È proprio questa estrema dinamicità del mercato il maggiore scoglio mentale per gli italiani, e i bergamaschi in particolare – fa notare Arrigoni -. A Londra un immobile viene venduto nel giro di due settimane, non c'è perciò tempo per pensarci troppo su». Quanto alla possibilità di accedere ad un mutuo, per un italiano non residente è costoso, ma non impossibile e il rendimento dell'investimento dà di certo una mano nel sostenere il finanziamento.

Ma chi sono i clienti interessati a comprare casa a Londra? «Soprattutto imprenditori e qualche libero professionista, bergamaschi come detto, ma anche milanesi – dice Arrigoni -. Noi li accompagniamo in tutte le fasi e li portiamo a vedere gli immobili e a conoscere gli agenti con cui collaboriamo. Al progetto stiamo lavorando da circa sei mesi e presto dovrebbero concludersi le prime compravendite». Anche per gli agenti immobiliari Londra è quindi diventata un'opportunità. «Ormai le visite sono frequenti – rivela -. Siamo sempre pronti a salire sul volo delle 6.30 da Orio al Serio e a fare ritorno con quello delle 15.30».