

Agli americani piacciono le colline Unesco

MERCATO IMMOBILIARE

■ Sono gli acquirenti stranieri a trainare il mercato immobiliare sulle colline Unesco? A quanto pare sì, se si guarda a proprietà che presentano caratteristiche specifiche: lontane dalla città, immerse nel verde e avvolte dalla *privacy*. Dalle cascine isolate tra le vigne alle proprietà di lusso come castelli e tenute, le occasioni non mancano per europei o americani benestanti.

Dopo aver affrontato il tema con i referenti di alcune agenzie immobiliari di Alba, ne parliamo con Daniel Meloni, broker manager della sede albese di Coldwell Banker, unica agenzia americana presente in città, che appartiene a una rete di oltre 3.100 agenzie attive in 43 Paesi nel mondo. La sede albese fa parte del programma Global luxury, che offre ai clienti un accesso alle proprietà di lusso del territorio. Il quartiere generale dell'agenzia è a New York: da qui partirà il tour americano di una parte della delegazione albese, che in primavera, insieme agli agenti di altre mete italiane prestigiose, voleràoltreoceano per presentare le migliori proprietà di Langhe, Roero e Monferrato.

Meloni, è così forte l'interesse degli americani verso il nostro territorio Unesco?

«A partire dal riconoscimento Unesco, l'interesse è



CASTAGNA

**PARLA DANIEL MELONI,
IL BROKER MANAGER
DELLA SEDE ALBESE
DI COLDWELL BANKER**

cresciuto. Oggi circa l'80 per cento dei nostri acquirenti sono stranieri: ci sono tedeschi, svizzeri, olandesi e americani, che rappresentano una parte molto consistente di chi sceglie di comprare casa sulle colline di Langhe, Roero e Monferrato. C'è anche da dire che i prezzi degli immobili in Italia sono nettamente più bassi rispetto a quelli degli Stati Uniti, dove nell'ultimo periodo si è registrata un'ulteriore impennata. Senza dimenticare il cambio dol-

laro-euro, che in questo momento è favorevole. Insomma, se guardiamo all'aspetto economico, comprare una buona proprietà nelle Langhe è più conveniente rispetto al mercato americano».

Gli americani che fanno affari sulle colline sono tutti milionari?

«Non si può generalizzare: esistono proprietà per tutte le tasche, a seconda delle diverse esigenze e delle zone. I prezzi più elevati riguardano Alba - verso la quale c'è poco

interesse da parte degli stranieri - ma anche i paesi della Langa del Barolo: più ci si allontana da quest'area, più si trovano occasioni a prezzi interessanti. Anche perché non tutti cercano proprietà di lusso pronte per essere vissute: per queste ultime, si parla di prezzi milionari, ma per una cascina da ristrutturare si può restare attorno ai 70-80 mila euro. Ed è frequente che venga ricercata proprio questa soluzione, per poi procedere a una ristrutturazione secondo

i propri desideri, affidandosi ad architetti in loco. Molto dipende dalle motivazioni che spingono uno straniero ad acquistare nel basso Piemonte: c'è chi cerca una proprietà per le vacanze, ma anche chi decide di cambiare vita e di ricominciare da capo, magari avviando un'attività ricettiva in un'area come quella delle colline Unesco, vocata all'eno-gastronomia e ormai nota in tutto il mondo».

Ci sono delle differenze nell'approccio al settore im-

mobiliare tra gli Stati Uniti e il nostro Paese?

«In Italia, il cliente è solito presentarsi in agenzia e visionare le proprietà in prima persona. Negli Stati Uniti il cliente che intende acquistare affida l'incarico all'agente, che valuterà per lui le soluzioni migliori da proporgli. Ed è così che, grazie alla rete di agenti, i potenziali clienti oltreoceano possono già oggi visionare le nostre proposte con facilità, senza spostarsi da casa propria. In quest'ottica, in primavera partiremo da New York per un tour delle agenzie Coldwell Banker americane, così da presentare il meglio della nostra offerta: se lo scorso anno dall'Italia erano partite delegazioni dalla

**TEDESCHI, SVIZZERI,
OLANDESIS, AMERICANI
ACQUISTANO IN LANGA,
MONFERRATO, ROERO**

Versilia e dalla Costa Smeralda, per la prima volta ci sarà un focus specifico sull'offerta delle colline Unesco».

Quali sono gli ostacoli che potrebbero affrontare i clienti americani?

«In generale, un aspetto fondamentale è garantire ai clienti il massimo supporto sul fronte burocratico, per quanto riguarda la traduzione di documenti e la consulenza legale necessaria per muoversi tra le procedure italiane, che sono diverse da quelle americane: quando si acquista una casa chiavi in mano, il cliente vuole trovarsi senza intoppi di fronte al notaio per completare la vendita». tp