

TENDENZE

Da terre della malora ad eldorado. Evoluzione di un territorio

DI PAOLO SCAGLIOLA

» Il meglio delle proprietà di Langhe, Monferrato e Roero, patrimonio dell'Umanità dal 2014, tra cui anche cantine e strutture ricettive, verrà presentato al segmento di mercato americano: è questa la missione che, in primavera, vedrà come protagonista una rappresentanza degli agenti delle due sedi territoriali dell'agenzia Coldwell Banker, presente ad Alba.

Nata nel 1906 a San Francisco, l'agenzia rappresenta il più importante network real estate del mondo, con una presenza in 52 Paesi, 3.000 uffici e una rete di oltre 100.000 agenti. L'agenzia comprende anche la divisione Global Luxury, per rappresentare il meglio delle proprietà di lusso.

Dai tedeschi e svizzeri degli anni '90, che hanno aperto il mercato immobiliare in Langhe e Roero, all'ultimo periodo post pandemia dove è costante l'ascesa delle richieste da parte di americani che vogliono vive-



DAGLI USA ALLE LANGHE

Dopo gli svizzeri e i tedeschi ora arrivano gli americani

re la tradizione dei nostri territori acquistando seconde case o attività per stabilirsi in pianta stabile.

La caccia grossa degli imprenditori

Accanto a questo c'è il mercato degli imprenditori che cercano l'occasione giusta per diventare proprietari di aziende agricole, soprattutto nella zona del Barolo e del Barbaresco, con interesse anche per il Monferrato e la zona della Barbera. Spiega Daniel Meloni, broker manager della sede albese: «Stiamo organiz-

«Spesso vengono ristrutturate cascine in abbandono da decenni, con grandi benefici per il territorio ed il paesaggio»

Daniel Meloni, manager della Coldwell Banker



zando una missione negli USA, partendo dalla nostra sede di New York, per presentare ai colleghi americani una selezione di proprietà delle Langhe, sempre più ricercate come ha attestato un recente articolo del Wall Stre-

et Journal: sarà l'occasione per raccontare il nostro territorio e ciò che offre, sperando di rendere questo legame ancora più solido. Se guardiamo alla nostra attività, l'80 per cento di acquirenti è straniero: svizzeri, tedeschi e

olandesi, ma sempre più americani. L'aumento del dollaro rispetto all'euro e l'impennata del mercato immobiliare americano hanno creato una "tempesta perfetta" in grado di attrarre sempre più acquirenti da questo paese. In generale, ad attrarre gli investitori stranieri, non sono solo ville e proprietà di lusso, ma anche cascine e rustici, da restaurare secondo i desideri di ognuno. Ciò che accomuna tutte le proprietà non è tanto il budget, ma il fatto di ricercare proprietà nel verde e con un elevato livello di privacy, lontane dalla città e da centri trafficati. Spesso vengono ristrutturate cascine in abbandono da decenni, con grandi benefici per il territorio ed il paesaggio». Di recente, a confermare l'interesse degli americani per l'Italia, è stata l'indagine "The trend report", realizzata da Coldwell Banker Global Luxury: tra 2.000 consumatori statunitensi con un reddito familiare di oltre 1 milione di euro, il 67 % possiede già una proprietà negli Stati Uniti, ma è interessato a comprare una seconda proprietà in un altro Stato. Tra i Paesi più ambiti, figura l'Italia: alla base, c'è la convinzione che un investimento immobiliare risulti più sicuro di azioni, obbligazioni e cripto valute. ♦

Rossetto ai vertici del sito Unesco



L'albese Giuseppe Rossetto eletto alla vice presidenza

» Giovedì 16 febbraio è stata convocata l'Assemblea dei soci dell'Associazione per il Patrimonio UNESCO dei Paesaggi Vitivinicoli di Langhe-Roero e Monferrato. Sono state effettuate modifiche allo Statuto ed elette le cariche sociali. Confermata la direzione a Roberto Cerato, alla presidenza dell'Associazione è stata nominata la dottoressa Giovanna Quaglia che auspica di iniziare un lungo e proficuo lavoro in collaborazione e armonia. Alla vice presidenza è stato eletto l'avvocato albese Giuseppe Rossetto, già