

Rapporti Private banking

Acquisti immobiliari. Lo stimolo fiscale attira persone con ingenti patrimoni che vogliono vivere in Italia in luoghi trendy come la Val di Noto

La flat tax alza l'appello di Sicilia e Toscana

Paola Dezza

Spazia dalle ville "pied dans l'eau" del lago di Como agli appartamenti affacciati di Venezia affacciati sul Canal Grande e alle antiche dimore siciliane soprattutto della zona della Val di Noto. È la fotografia che ha scattato Sotheby's sulle preferenze degli acquirenti dei compratori internazionali che scelgono oggi l'Italia come meta di investimento immobiliare. «Si tratta di Ultrahigh net worth individual con ampie possibilità di spesa - spiega Diletta Giorgolo, responsabile vendite per il Centro e il Sud Italia di Italy Sotheby's International Realty -. Il momento è effervescente perché arrivano molti acquirenti attirati dalla Flat tax (decisa nel 2017, una tassa fissa di 100mila sul reddito di chi sceglie di vivere in Italia, ndr), acquirenti che senza tale agevolazione non comprenderebbero in Italia». E dove si dirigono? «Scelgono Milano e Roma, il lago di Como - continua -. Abbiamo appena venduto una dimora da dieci milioni di euro nella zona di Laglio a una coppia che risiede in Svizzera. La Flat tax ha aiutato anche a vendere a Roma case che erano sul mercato da un po' di tempo».

In generale gli oggetti acquistati o ricercati sono ville che superano i dieci milioni di euro e arrivano, come la dimora venduta a un acquirente cinese nella zona di Venezia, a 20 milioni. La vivacità del-

la domanda spinge pertanto i proprietari che vogliono vendere a ristrutturare le case e poi metterle sul mercato già in ordine. Anche perché l'acquirente straniero spesso non vuole o non ha tempo di mettersi a seguire una ristrutturazione. E una casa ristrutturata si vende a prezzi più alti. «Tra l'altro in questo momento si può contare su una serie di bonus fiscali che abbattano la spesa» dice Giorgolo.

Tornando alle zone ambite sale nelle preferenze la Sicilia. «Molti acquirenti, stranieri e italiani, puntano alla Val di Noto in particolare, guardando la stessa Noto, Ragusa e Scicli - sottolinea Giorgolo -. Qui si possono acquistare masserie e castelli dai 5 milioni di euro in su. È una moda nata con l'arrivo della famiglia Valsecchi, che ha attirato tanti stranieri amanti dell'arte. La Sicilia è oggi un posto trendy». Dove alcuni prima si affidano all'affitto di case di lusso per testare la zona e poi passano all'acquisto.

I numeri restano contenuti, la Flat tax non ha stravolto il mercato, ma sono numeri che in un mercato extralusso si fanno notare.

I primi acquirenti sono francesi e americani. I primi in particolare si rifugiano in Italia dove le tasse sono inferiori, basta pensare alla pesante tassa di successione che vige nel Paese d'oltralpe proprio per il passaggio delle case ai propri eredi. «Una coppia francese ha acquistato un boutique hotel a Capri - conclude -, che potrebbe diventare una villa o restare un pic-

colo hotel nel quale ospitare gli amici. Altri acquistano ville da mettere a reddito».

Chi sceglie Roma vuole la vista sulla città antica o barocca e quindi punta ad appartamenti nel centro storico che abbiano lo charme tipico romano.

Secondo il network internazionale Knight Frank sono diverse le aree di interesse per comprare nel nostro Paese, ma la Toscana su tutte offre diverse possibilità, da Firenze - dove sono presenti scuole internazionali - a Lucca e Pisa. «Piace sempre Venezia, ma anche Como che sta salendo nelle lista delle preferenze - dice Kate Everett-Allen, partner Residential research di Knight Frank -. Anche le Dolomiti raccolgono interesse». Tanto più che, anche secondo Knight Frank, in Italia i valori sono ancora del 30% sotto il picco di qualche anno fa.

E all'estero? «Molti mercati hanno registrato un aumento dei prezzi, ma oggi la debolezza dell'economia ha un impatto anche sul sentiment di chi vorrebbe investire nel real estate - dice Everett-Allen -. Parigi, Berlino, Madrid, Lisbona sono le città che nel 2020 attireranno capitali. A Parigi prevediamo che i valori salgano del 7% nel 2020, perché la città è quasi a buon mercato rispetto ad altri centri internazionali come Hong Kong e Londra. I compratori internazionali riconoscono questa caratteristica di Parigi. Ma anche Berlino vedrà salire i prezzi del 5%».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al top. Una veduta panoramica di Noto, la cittadina in provincia di Siracusa, capitale del barocco siciliano. La Val di Noto è una delle aree di maggior interesse per gli investitori a caccia di immobili di lusso

IN ITINERE, IL MULTIFAMILY DI LUCA CARAMASCHI

WMAssociati

Per ora è solo una management company ma il progetto al quale lavora da quasi un anno Luca Caramaschi, ex capo di Deutsche Bank WM e Indosuez PB, con un gruppo di soci (imprenditori e professionisti del settore) è quello di dare vita ad una struttura leggera che presta servizi esclusivi per la clientela di alto standing (privati e istituzionali dai 5 milioni di asset), utilizzando piattaforme e servizi (dal crowdfunding ai club deal al real estate) già a catalogo di altri intermediari. «Siamo in parola con una banca per rilevarla - sottolinea Caramaschi - in alternativa se troviamo una Sim la trasformeremo in banca, secondo

noi la struttura che meglio può supportare il nostro progetto e che punta a proporre servizi già presenti sul mercato ma con la tempestività di un "aggregatore" in grado di selezionare il meglio che c'è per ogni specifica situazione». Sembra banale ma spesso questa capacità può fare la differenza. «Vogliamo essere una sorta di multifamily office - aggiunge Caramaschi - che le stesse banche possono offrire alla loro clientela». E c'è da credere che le buone relazioni con Deutsche Bank e Credit Agricole potranno dare vita a proficue collaborazioni.

—L.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Social Impact

Quel ponte che lega educazione e imprese

Daniela Russo

Le conseguenze della rivoluzione 4.0 non sono destinate a trasformare solo l'industria manifatturiera. Anche il mondo dell'educazione è chiamato a raccogliere sfide relative a competenze e accesso a tecnologie capaci di favorire l'incontro tra docenti e alunni. Tra il 2005 e il 2016 la spesa pubblica dei Paesi Ocse dedicata all'istruzione è cresciuta in media del 18 per cento. Per l'Onu il diritto all'istruzione di qualità è il quarto degli obiettivi da raggiungere entro il 2030: oggi 1 bambino su 5 tra i 6 e i 17 anni non va a scuola. Per raggiungere questo goal, però, le stime del Palazzo di Vetro prevedono la necessità di investimenti pari a 190 miliardi di dollari l'anno. All'istruzione di base è fondamentale affiancare percorsi dedicati a materie strategiche come economia e impresa.

Va in questa direzione il lavoro svolto in 122 Paesi dai 450 mila volontari d'azienda della rete Junior Achievement (JA), organizzazione non profit internazionale dedicata all'educazione economico-imprenditoriale nella scuola. Per il presidente di JA Italia, Antonio Perdicchi, l'obiettivo dei prossimi 5 anni sarà «raggiungere con i nostri progetti il 7% della popolazione in età scolare, che in Italia significa 500 mila studenti e stu-

14mila

I ragazzi coinvolti Da Junior Achievement nel programma "Impresa in Azione" nel 2019

dentese. Vogliamo fare la differenza ed essere sempre più incisivi nel ridurre la dispersione scolastica e il gap tra scuola e mondo lavorativo». Tra le iniziative principali portate avanti da Junior Achievement c'è il programma di educazione imprenditoriale "Impresa in Azione", che lo scorso anno ha coinvolto 692 classi, per un totale di quasi 14.000 ragazze e ragazzi delle scuole superiori che hanno sviluppato il proprio progetto imprenditoriale, grazie al supporto di aziende con Citi, Credit Suisse, JPMorgan, ABB.

Dall'analisi di Human Foundation finalizzata a comprendere l'impatto sociale del programma è emerso che il ritorno dell'investimento è pari a 4,30 euro per ogni euro speso per gli studenti e a 2,46 euro per i volontari. Per il 74% dei ragazzi, il programma è uno stimolo a proseguire gli studi dopo il diploma e nel 59% dei casi uno strumento per accrescere le competenze finanziarie di base. L'approccio educativo promosso da JA Italia si basa su un modello progressivo che accompagna i ragazzi dalle scuole materne all'Università.

In Italia il 12,5% di bambini e ragazzi vive in povertà assoluta, oltre la metà non legge un libro, quasi 1 su 3 non usa internet e più del 40% non fa sport. Con Prioritalia, JA Italia ha dato vita a Kidsville, progetto di educazione alla cittadinanza responsabile dedicato ai bambini tra i 5 e i 7 anni. Crescere che Impresa, invece, è il programma didattico gratuito di educazione imprenditoriale e alfabetizzazione finanziaria per i ragazzi tra gli 11 e i 14 anni, realizzato con il Gruppo Mediobanca (nel 2019 quasi 9 mila studenti coinvolti).

Tra le numerose attività dell'organizzazione, anche il ruolo di partner tecnico per l'autoimprenditorialità di Green Jobs: progetto nato da Fondazione Cariplo, che oggi coinvolge oltre 8 Fondazioni di origine bancaria aderenti all'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio. L'obiettivo è promuovere lo sviluppo delle competenze trasversali sempre più richieste dalla green economy.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PRESENTE DOCUMENTO NON COSTITUISCE UN PROSPETTO AI FINI DELLA DIRETTIVA 2003/71/CE COME MODIFICATA, INTER ALIA, DALLA DIRETTIVA 2010/73/UE (LA "DIRETTIVA PROSPETTI") ED HA ESCLUSIVAMENTE FINALITÀ PROMOZIONALE RELATIVAMENTE AI CERTIFICATI GOLDMAN SACHS CASH COLLECT BARRIERA 35% ("CERTIFICATI")

PUBBLICITÀ

Certificati Goldman Sachs Cash Collect Barriera 35%

Investimento in Euro a breve scadenza

I primi certificati Goldman Sachs in quotazione su SeDeX con barriera a scadenza 35%



Barriera a Scadenza 35% (i.e. rimborso pari a 100 EUR per Certificato fino a -65% del prezzo iniziale del sottostante)



Premi fissi trimestrali tra 0,25% e 0,70% non condizionati all'andamento del sottostante



Scadenza a 36 mesi (19 dicembre 2022)



I Certificati Goldman Sachs Cash Collect Barriera 35% emessi da Goldman Sachs International, con scadenza a 36 mesi, offrono premi fissi trimestrali non condizionati all'andamento del sottostante per ciascuna delle 12 date di pagamento del premio.

Alla scadenza, dopo tre anni, gli investitori riceveranno 100 Euro per ciascun Certificato nel caso in cui il prezzo ufficiale di chiusura del sottostante alla data di valutazione finale (12 dicembre 2022), sia uguale o superiore al livello barriera (pari al 35% del prezzo di riferimento del sottostante alla data di valutazione iniziale, 19 dicembre 2019). Al contrario, se alla data di valutazione finale il prezzo ufficiale di chiusura del sottostante è inferiore al livello barriera, l'ammontare del pagamento a scadenza sarà commisurato alla performance negativa del sottostante e inferiore rispetto al prezzo di emissione, con conseguente perdita totale o parziale del capitale investito.

È possibile acquistare i Certificati presso il SeDeX, un sistema multilaterale di negoziazione degli strumenti derivati cartolarizzati organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., attraverso la propria banca di fiducia, online banking e piattaforma di trading online. I Certificati sono negoziabili durante l'intera giornata di negoziazione.

Codice Isin	Sottostante	Premio trimestrale ¹	Prezzo di riferimento iniziale del sottostante	Livello barriera ²
GB00BKN4HQ31	Banco BPM S.p.A.	0,70% (2,80% p.a.)	2,049 EUR	35% (0,7172 EUR)
GB00BKN4HP24	Fiat Chrysler Automobiles N.V.	0,50% (2,00% p.a.)	13,602 EUR	35% (4,7607 EUR)
GB00BKN4HK78	Intesa Sanpaolo S.p.A.	0,50% (2,00% p.a.)	2,38 EUR	35% (0,833 EUR)
GB00BKN4HR48	Société Générale S.A.	0,45% (1,80% p.a.)	31,075 EUR	35% (10,8762 EUR)
GB00BKN4HN00	STMicroelectronics N.V.	0,45% (1,80% p.a.)	24,08 EUR	35% (8,428 EUR)
GB00BKN4HM92	Telecom Italia S.p.A.	0,55% (2,20% p.a.)	0,5595 EUR	35% (0,1958 EUR)
GB00BKN4HL85	Unicredit S.p.A.	0,55% (2,20% p.a.)	13,494 EUR	35% (4,7229 EUR)

Stato per acquistare un prodotto che non è semplice e può essere di difficile comprensione.

Prima dell'adesione leggere il prospetto di base redatto ai sensi dell'Articolo 5.4 della Direttiva Prospetti, approvato Luxembourg Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) in data 18 luglio 2019 e notificato ai sensi di legge alla CONSOB in data 19 luglio 2019 (il "Prospetto di Base"), unitamente a ogni supplemento al Prospetto di Base, ed in particolare considerare i fattori di rischio ivi contenuti; i final terms datati 20 dicembre 2019 relativi ai Certificati (le "Condizioni Definitive") redatti ai sensi dell'Articolo 5.4 della Direttiva Prospetti; il documento contenente le informazioni chiave (KID) relative ai Certificati. Le Condizioni Definitive, il Prospetto di Base e il KID sono disponibili sul sito www.goldmansachs.it. L'approvazione del prospetto non deve essere intesa come un'approvazione dei titoli offerti.

Per maggiori informazioni sui Certificati, i relativi rischi e per scaricare il Documento contenente le informazioni chiave (KID): www.goldman-sachs.it

¹ Gli importi dei premi trimestrali sono espressi in percentuale rispetto al prezzo di emissione. Ad esempio 0,50% corrisponde a 0,50 Euro per Certificato. Tali importi devono intendersi al lordo delle ritenute fiscali applicabili ai sensi della normativa vigente.
² Per esempio, con il prezzo ufficiale di chiusura del sottostante alla data di valutazione finale sia inferiore del 70% rispetto al suo prezzo di riferimento iniziale, l'investitore, ipotizzando che abbia acquistato il Certificato al prezzo di emissione, subirà una perdita del capitale pari al 70% e riceverà un ammontare pari a 30,00 EUR per ciascun Certificato.
³ Il livello barriera è espresso in percentuale rispetto al prezzo di riferimento iniziale e in valore assoluto tra parentesi.

Disclaimer. Prima di acquistare i Certificati, si invitano i potenziali investitori a consultare i propri consulenti fiscali, legali e finanziari e a leggere attentamente la Documentazione di Offerta. I Certificati sono negoziati sul SeDeX, un sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., al prezzo di mercato che potrà, di volta in volta, differire anche significativamente da quello pagato dagli investitori in sede di acquisto dei Certificati. Non vi è alcuna garanzia che si sviluppi un mercato secondario liquido per i Certificati. I Certificati non sono destinati alla vendita negli Stati Uniti o a U.S. person e la presente comunicazione non può essere distribuita negli Stati Uniti o a U.S. person.

Senza il nostro preventivo consenso scritto, nessuna parte di questo materiale può essere (i) copiata, fotocopiata o duplicata in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo o (ii) ridistribuita. © Goldman Sachs, 2019. Tutti i diritti sono riservati.



SECURITIES DIVISION
Securitized Products