

TESTATA: ITALIA OGGI

DATA: 30 GIUGNO 2010

CLIENTE: PROFESSIONECASA PRESTIGE INTERNATIONAL

---

## Con Prestige international, **Professionecasa** punta ancora di più all'estero

**DI CRISTINA CIUSA**

**Professionecasa** consolida la sua internazionalizzazione. Col marchio Prestige international, al decimo compleanno, annuncia le nuove agenzie: fra 15 giorni a Mentone e a S. Martin il prossimo ottobre. In sviluppo anche Cina, Marocco e Tunisia. In prospettiva, Los Angeles e Boston. La scelta di internazionalizzare il brand offrendo un servizio a 360 gradi è volta a consolidare e ad allargare il target del cliente italiano, che, per trading, vacanza, diversificazione del patrimonio immobiliare, rendita da locazione, rivalutazione, ha interesse a investire nel mattone all'estero, con gestione per la locazione post vendita, se richiesto. «Il nostro obiettivo è offrire una dimensione più ampia di investimento per il cliente», commenta Fabio Guglielmi, presidente di Prestige international. «La tendenza d'acquisto degli italiani all'estero non è emozionale, ma ponderata; come per esempio Hurghada, che costa meno dei Lidi ferraresi». Una tendenza che va oltre i confini della Penisola. Secondo i dati elaborati dal Centro studi Ubh (United business

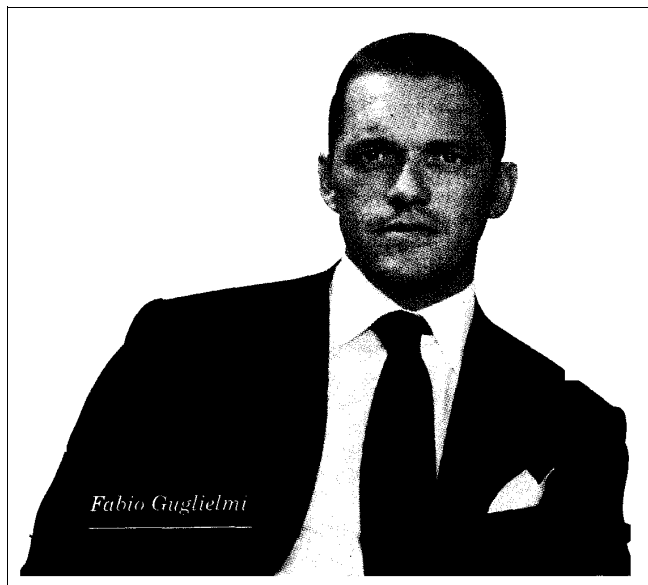
holding, che detiene il marchio **Professionecasa**), il 2009 ha registrato 27.900 abitazioni acquistate all'estero da famiglie italiane, di cui circa 750 sono le transazioni di **Professione Casa**, che ha

20 agenzie estere, una piccola nicchia su un network di più di 500 franchisor in Italia, con la quale vuole diversificarsi sul mercato con la filosofia glocal, e diventare punto di riferimento anche per il mercato internazionale. La spesa all'acquisto varia da un range fra i 50-150 mila euro per il 28% delle famiglie italiane, ai 1,2-1,5 milioni per il 18%.

Gli Stati Uniti rappresentano il mercato che vanta più transazioni (18%), a seguire la Francia (16%), l'Egitto (14%), il Regno Unito (13%), Spagna (9%), in sviluppo il Brasile (7%), Dubai e Bulgaria (4%), Romania (3%), Messico e Russia (2%). Sul business di **Professionecasa** le intermediazioni si concentrano sul residenziale, che occupano una fascia del 90%, con New York e Miami le più performanti, mentre un 10% è dedicato al terziario, con richieste soprattutto a

Londra, Sofia, New York e Miami. Tra le piazze più interessanti: Londra, che però per la velocità di ripresa, in un paio d'anni, si presume ritorni a un'impennata

dei prezzi; la Spagna, che deve smaltire l'invenduto; il Brasile per il mercato del lusso, con prezzi lievitati del 25% in due anni. Secondo Ubh, i prezzi delle prime location londinesi (Mayfair, Knightsbridge, Belgravia e Chelsea) sono tornati a salire da marzo, con una variazione annua del +4% per le abitazioni rispetto a giugno 2009. Un mercato che segnava un -21,4% fino ai primi del 2010. La ripresa della domanda è sia domestica, che straniera (+35%), con il 50% dei compratori medio-orientali; in aumento francesi, norvegesi, greci e italiani. Si prevede che la crescita arriverà al 18%, con picchi del 20% per le aree top. Il segmento super prime degli immobili di pregio del valore di oltre 10 mln di sterline, a fine maggio, ha stimato un +10,3% nei quartieri di Kensington e Chelsea. Ma l'offerta degli acquirenti è più bassa del 7% rispetto alle proposte. A livello mondo, invece, sulle locazioni i primi tre rendimenti annui lordi più alti ad alto rischio sono il 14,17% a Chisinau (Moldova), il 12% al Cairo, l'11,27% a Jakarta. In Europa invece i rendimenti più elevati sono fra il 4,9% e il 5% a Praga, Zurigo, Bruxelles.



*Fabio Guglielmi*