

RASSEGNA STAMPA

22 - 28 febbraio 2021

Ville di lusso Warren Buffett cerca partner in riva al Lario

Il progetto. La società del magnate punta ad espandersi sul lago di Como «In fase di selezione agenzie locali»

Berkshire Hathaway HomeServices, il ramo Real Estate dell'omonima holding di Warren Buffett sbarcata in Italia due anni in partnership con Maggi Properties - la società scelta dal magnate americano per entrare nel mercato delle case di lusso - continua la strategia di espansione e ha scelto il Lago di Como tra le tre aree territoriali di maggiore interesse (le altre sono la Toscana e la Sardegna).

«L'azienda sta cercando alleati in tutto il mondo e noi siamo i suoi ambasciatori nella nostra nazione» afferma Cesare Maggi, Ceo di Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties. «Stiamo selezionando partner locali che diventino parte della piattaforma internazionale Berkshire Hathaway HomeServices» aggiunge Maggi.

La strategia Continua Marcus Benussi, Managing Partner and General Counsel di Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties: «Vogliamo crescere in Italia attraverso la partnership con agenzie immobiliari leader nelle loro aree di influenza. L'obiettivo del Gruppo è espandersi attraverso operazioni significative di valore e posizionamento strategico nel settore immobiliare e noi siamo lo strumento per continuare l'espansione del network

globale».

Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties si rivolge a diversi segmenti di potenziali clienti: italiani che cercano case di "alto standing" nelle città principali e in località turistiche costiere, ma anche stranieri che vogliono stabilirsi in Italia in modo permanente o per le vacanze, oltre a investitori alla ricerca di opportunità di reddito nel settore immobiliare.

La sostanziale stagnazione del Paese non ha scalfito, soprattutto in aree di pregio come i laghi, la propensione all'investimento delle famiglie italiane e straniere. Le prime sono favorite oggi da condizioni straordinariamente favorevoli dei tassi d'interesse, mentre le seconde approdano sul mercato, in quasi tutti i casi, dotati della liquidità necessaria.

Le compravendite di immobili di pregio sui laghi sono rappresentate per l'80% da compratori stranieri e le transazioni immobiliari sono aumentate del 10%; la spesa media per una villa è di circa 2 milioni, che si triplica per una villa vista lago con accesso diretto.

Le aree chiave

L'espansione di Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties è focalizzata verso le aree geografiche tradizionalmente preferite dal pubblico internazionale, dove la pandemia



L'imprenditore americano Warren Buffett

La scheda

Operativa su due linee di business

Due le linee di business della società. Berkshire Hathaway HomeServices - Maggi Properties svolge attività di advisory, dedicata alla valorizzazione degli asset in ambito Private e Corporate.

La società svolge inoltre attività di agency, intermedia asset immobiliari su tutto il territorio nazionale, offrendo un servizio sia agli investitori italiani che a quelli esteri.

non ha reso instabile il mercato di fascia alta nelle località più ricercate e apprezzate. Questo segmento infatti chiude il 2020 in linea con le performance dell'anno precedente e addirittura in rialzo per quanto attiene la fascia del lusso.

Conclude Cesare Maggi: «Attualmente il mercato ha notato una netta ripresa nella ricerca di immobili di lusso, il cui valore tende a rimanere immutato nel corso del tempo, ed in alcuni casi potrebbe anche salire. Siamo di fronte ad una richiesta più alta dell'offerta, e non solo da clienti italiani ma anche internazionali, tra i quali Uk, Usa, Francia e Germania, che continuano a guardare con particolare interesse al mercato italiano». R. Eco.