

RASSEGNA STAMPA

1 - 7 marzo 2021

Innovazione

Abitare Nuovo stile di vita



La tecnologia

Sistemi complessi in rete
Gestione da remoto

L'idea di smart home o casa intelligente si riferisce alla possibilità di gestire in automatico o da remoto gli impianti e i dispositivi dell'abitazione per il risparmio energetico, il comfort, la sicurezza dell'abitazione e delle persone. Le principa-

li applicazioni di Internet of Things per la smart home sono l'assistenza alla persona, per esempio avvisi in caso di cadute di anziani in casa e assistenza alle persone disabili. E ancora la climatizzazione e riscaldamento regolabili a distanza con una app, la gestione

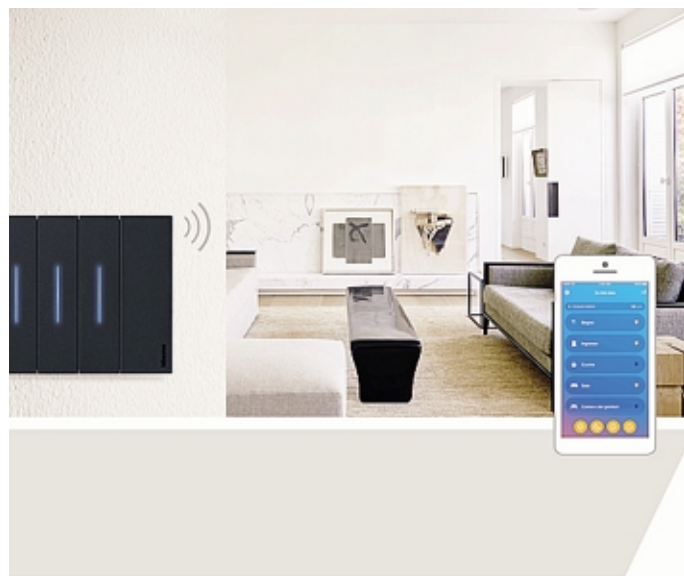
degli elettrodomestici che si possono comandare con la voce attraverso gli speaker. La gestione coordinata di diversi oggetti connessi. I sistemi possono integrare tapparelle, tende, illuminazione, ma anche monitorare fumi, allagamenti, incendi, cortocircuiti.

Desiderio di casa e digitale I fattori che fanno volare le nuove tecnologie smart

Il report. Le tendenze registrate dall'Osservatorio del Politecnico «Ambiente domestico sempre più centrale e arrivano gli incentivi»

MARIA GRAZIA GISPI

Tre fattori hanno reso la casa centrale, se connessa, smart e sempre più "intelligente", nell'interesse dei consumatori e delle aziende che studiano e producono sistemi e applicazioni per l'Internet of Things. Li ha elencati Alessandro Perego, direttore scientifico Osservatorio digital innovation del Politecnico di Milano nell'apertura della giornata "Stay at home, stay in a smart home: la casa intelligente alla prova del covid", convegno di presentazione dei risultati della ricerca 2020-21 dell'Osservatorio Internet of Things che è stato promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano.



Lo smartphone è uno degli strumenti per gestire la casa smart

La svolta

«L'Osservatorio affronta il tema da dieci anni, da quando l'acronimo IoT era puro gergo tecnico, ma nell'ultimo anno ha acquisito un'importanza fondamentale la centralità della casa nella nostra vita e si è compreso quanto sia cruciale una casa smart, che consenta di svolgere un'ampia gamma di attività, incluso il lavoro ha spiegato Alessandro Perego a questo si è aggiunto un secondo fenomeno importante: gli italiani hanno acquisito, oborto collo, una familiarità con il digitale inimmaginabile fino a poco tempo fa. Infine, ed è il terzo elemento da considerare, sono in arrivo incentivi significativi per il rin-

novo degli ambienti domestici». Su queste tre direttrici essenziali si è svolta la ricerca condotta nei mesi scorsi per capire come la domotica si è evoluta e forse mai come ora c'è l'esigenza di raccontare i cambiamenti in atto in questo mercato, in un periodo drammatico, ma allo stesso tempo "di svolta", come quello che stiamo tuttora vivendo.

Nell'ultimo anno l'arrivo della pandemia ha radicalmente cambiato le abitudini di tutti. È stato un 2020 ad alti e bassi per il mercato della smart home in Italia. Il risultato complessivo è una leggera flessione rispetto allo scorso anno (-5%), ma questa

substantiale stabilità deriva dalla combinazione di risultati parziali molto diversi a seconda del trimestre di riferimento, delle tipologie di soluzioni considerate e dei canali di vendita. Probabilmente irreversibile, con effetti duraturi nel tempo, il cambiamento delle abitudini di vita che ha reso la casa il luogo centrale della vita delle persone, sia considerata la sfera privata, sia quella lavorativa, spingendo molti a ottimizzare e potenziare le funzionalità della propria abitazione, aggiungendo alle mura e agli arredi le tecnologie smart necessarie. Tutto ciò, abbinato alla crescita della cultura digitale degli

utenti e agli incentivi, sarà un volano per trainare il mercato nel 2021.

Alle spalle

Bisogna dire che il mercato della smart home aveva abituato molto bene gli operatori, il trend di crescita degli scorsi anni era incoraggiante: +52% nel 2018, +40% nel 2019 e nel 2020 si è registrata solo una lieve flessione (-5%) per assestarsi a quota 505 milioni di euro.

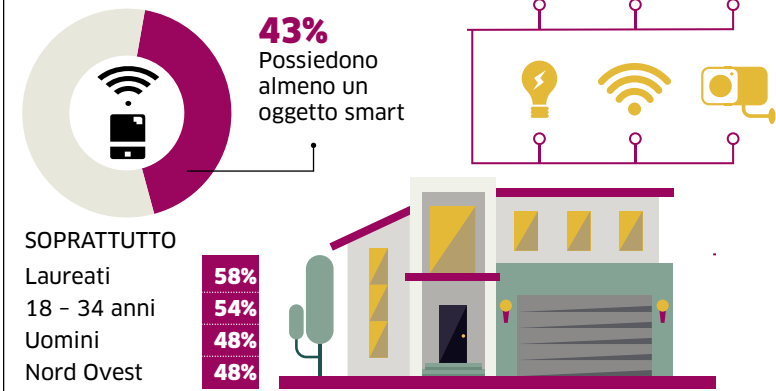
Chi aveva già oggetti smart in casa come gli smart speaker e i piccoli elettrodomestici ha per il 67% dei casi utilizzato "spesso" le soluzioni acquistate. Inoltre, lo "stare in casa" ha incrementato il desiderio degli italiani di rinnovare la propria casa: il 46% lo sta già facendo o ha in mente di realizzare interventi sulla propria abitazione con importanti ricadute anche sull'acquisto di oggetti smart funzionali al nuovo modo di abitare e vivere.

La propensione ad avviare lavori di ristrutturazione è sicuramente trainata anche dagli effetti di una serie di misure a supporto di specifici interventi sugli edifici che hanno favorito le vendite di caldaie, termostati e climatizzatori smart. Intanto è cresciuta la "cultura digitale" degli utenti, con sempre più persone che navigano sul web e svolgono operazioni online.

A partire da marzo 2020 il 25% degli italiani ha eseguito più

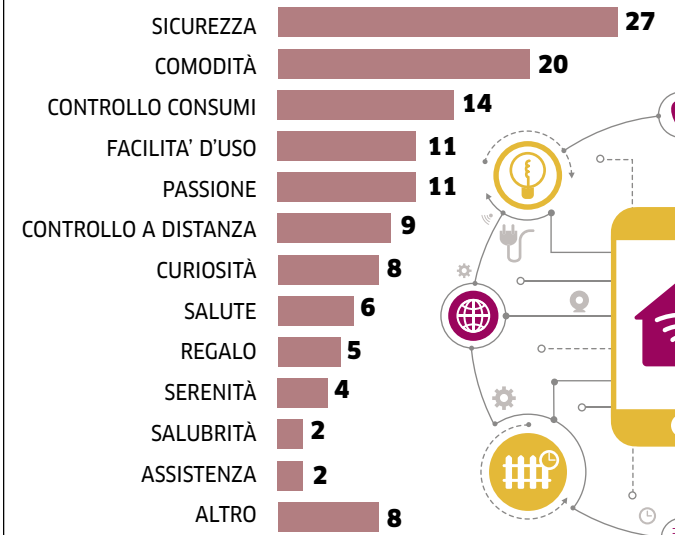
Cambia l'ambiente domestico

Quanti possiedono oggetti smart?
1000 interviste, totale campione - valori %



I motivi di acquisto degli oggetti smart

(Possibili più risposte)



«Si è compreso quanto sia cruciale vivere e lavorare in una casa 2.0»



«Per il settore si sono aperte nuove opportunità di sviluppo»

operazioni nell'online banking, il 34% ha ordinato la spesa online per la prima volta o più spesso.

Non è invece cresciuta la sicurezza, che mantiene ancora il primo posto con il 21% del mercato, ma si è fermata e nel 2020 ha segnato il -30%.

Gli smart speaker affiancano al primo posto le soluzioni per la sicurezza con 105 milioni di euro e il 21% del mercato, +10%.

Da tutto ciò alla reale integrazione dei dispositivi nella smart home manca ancora un tratto di strada: in Italia solo il 14% dei possessori di smart speaker utilizza questi dispositivi per gestire altri oggetti in casa. Siamo ancora in un'era pionieristica rispetto invece alle possibilità tec-

Addio interruttori, si può fare Smartphone e speaker vocali

L'impresa

L'esperienza della Falpe, l'azienda specializzata nell'automazione dei serramenti

Sta per "Fabbrica avvolgibili legno plastica Erba" ovvero Falpe, nata negli anni '70 all'interno della ferramenta di Giuseppe Zappa, ora i figli proseguono l'attività con una accelerazione verso i sistemi di au-

tomazione. «Il nostro principale fornitore di tapparelle ha sviluppato un sistema basato sulla gestione dei sistemi radio - spiega Enrico Zappa - così si riescono a manovrare dal cellulare o da remoto collegando l'app a Internet».

Si possono programmare apertura e chiusura di tapparelle, tende da sole, si può accendere o spegnere le luci e gestire anche i sistemi di allarme della casa, sprofondati nel divano op-

pure da remoto.

«La prima richiesta che ci arriva dai clienti, sembra un elemento marginale invece non lo è, riguarda l'automazione dell'apertura e chiusura delle tapparelle e solo dopo anche la gestione di tutti i sistemi di smart home» che si distinguono in due macro categorie: sistemi a cavo cablato e quelli plug and play.

I primi utilizzano gli impianti, inizialmente le case domotiche avevano tutti i collegamenti

via cavo. Si tratta di sistemi che si possono inserire nelle ristrutturazioni globali. I sistemi plug and play si possono implementare in qualsiasi abitazione, sia nuove che abitate, viaggiano tramite frequenze radio.

«Negli ultimi sei, sette anni con l'avvento della fibra si è riusciti a raggiungere ottimi livelli di gestione di questo sistema. La nostra sede è in una antica filanda e tutto viene gestito tramite radio senza aver dovuto installare nessun cavo se non quello di rete. A casa mia non ci sono interruttori per la luce, gestisco con il cellulare o con gli speaker vocali un piccolo hub per accendere e spegnere e per regolare elettrodomestici e temperatura della casa. Ho impostato un



Enrico Zappa di Falpe

semplice comando vocale che spegne un po' di luci dimenticate accese. Sempre con questo sistema controllo finestre a tetto, tapparelle, il riscaldamento, posso chiedere quale temperatura c'è in casa. Sono sistemi che a fine anno, in bolletta, riescono

a far risparmiare energia perché diventa più facile evitare i tanti piccoli sprechi domestici».

Anche rispetto al risparmio energetico relativo al riscaldamento gli strumenti di smart home possono dare un aiuto. «Nel mio caso - continua Enrico Zappa - ho impostato umidità e temperatura interna all'abitazione e il sistema gestisce da solo i tempi di accensione». Poche però, ad oggi, le agevolazioni fiscali per questi sistemi, se non per quanto rientra nel settore risparmio energetico, e le persone disabili hanno diritto solo alla riduzione dell'Iva al 4% per l'installazione di sistemi che risolverebbero le difficoltà di movimenti. **M. Gls.**

5%



L'anno della pandemia

Il mercato della Smart Home chiude il 2020 con una flessione del 5%, riuscendo a contenere l'impatto dell'emergenza sanitaria. Dopo un crollo fra il 60% e il 100% delle vendite nel primo lockdown, nella seconda parte dell'anno si è registrata una robusta ripresa

Quali oggetti smart possiedono? (overall ranking)

Telecamere che consentono di accedere alle immagini a distanza	12
Sensori per porte e finestre, sensori di movimento / presenza	12
Smart Home Speaker / assistenti vocali	12
Termostato, climatizzatore, contabilizzatori di calore / valvole termostatiche	10
Altoparlanti e/o casse per la diffusione sonora nell'abitazione	9
Smart TV che interagisce con altri oggetti presenti nell'abitazione	9
Grandi elettrodomestici	8
Lampadine / lampade	8
Videocitofono, serrature, apertura cancelli tramite smartphone	7
Caldaia, scaldacqua	6
Piccoli elettrodomestici	6
Prese elettriche o altri dispositivi per il monitoraggio dei consumi elettrici	5
Dispositivi che monitorano fumi, allagamenti, incendi e cortocircuiti	3
Purificatori, estrattori d'aria	3
Oggetti sicurezza e monitoraggio bambini	2
Oggetti per l'assistenza alle persone "fragili" in casa, come anziani e disabili	2
Dispositivi per la gestione di tende / tapparelle automatizzate	2
Dispositivi per la gestione dell'irrigazione da remoto o tramite App	2
Dispositivi che monitorano la qualità dell'aria	1
Oggetti per animali domestici	1

niche che sono ampiamente ridondanti, come ha spiegato Antonio Capone, responsabile scientifico dell'Osservatorio Internet of Things, rispetto a interesse e capacità dei consumatori, in questo orizzonte gli operatori commerciali e i grandi produttori propongono e testano la risposta, sapendo che nel 2020 un'epoca nuova si è aperta.

In conclusione dei lavori Giovanni Miragliotta, responsabile scientifico dell'Osservatorio, ha spiegato un paradosso «nella crisi del 2020, un'opportunità importante si è aperta nel settore. Abbiamo compreso che questa pandemia è stata un momento di svolta per l'incremento di tempo trascorso nelle case e per il suo

cambio di funzione che ha consentito di percepire i limiti, i bisogni e i costi dell'attuale nostra esperienza domestica. Dalla mia esperienza, ma comune a tanti, possiamo raccontare quanto sta accadendo nei condomini e nelle case per la necessità di trasformare i luoghi del quotidiano in ambienti di lavoro. A questa enorme opportunità la filiera dei dispositivi smart home potrebbe forse reagire con maggiore creatività. Perché il rimbalzo di interesse dei consumatori sfrutta canali e soluzioni pregresse, ma ora è necessario un ripensamento dell'esperienza di come si vive la casa, che è cambiata in modo drastico, repentino e permanente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'INTERVISTA FRANCO VILLANI. Amministratore delegato di BTicino
«Nel post Covid atteso un forte sviluppo delle tecnologie su uffici e hotel»

«COMFORT E SICUREZZA IL MERCATO CRESCERÀ»

Nella ricerca dell'Osservatorio Internet of Things del Politecnico di Milano, l'indagine realizzata in collaborazione con BVA Doxa ha indicato come primo marchio associato ai sistemi domotici, insieme ad Alexa, assistente vocale sviluppato da Amazon, il brand BTicino, azienda capofila del gruppo Legrand in Italia, produttore di apparecchiature elettriche a bassa tensione per la casa e i luoghi di lavoro. Ad di BTicino è Franco Villani.

L'emergenza sanitaria avrebbe potuto incentivare l'uso della domotica, invece non è stato così, come si spiega?

Bisogna distinguere tra chi aveva già un sistema domotico nella propria casa e chi invece ne stava valutando l'acquisto. L'emergenza sanitaria, infatti, ha portato gli italiani a una rivalutazione degli spazi domestici e coloro che avevano già sistemi di smart home hanno sicuramente sfruttato al meglio le funzioni, pensiamo ad esempio alla possibilità di utilizzare i dispositivi di casa senza doverli toccare grazie al comando vocale. Ma, per coloro che non avevano questo sistema, la situazione contingente ha rallentato i progetti di ristrutturazione ed evoluzione dell'impianto. Tale circostanza giustifica la leggera flessione del mercato. Credo, comunque, che la recente evoluzione delle soluzioni smart e l'integrazione dei sistemi di controllo vocale daranno nei prossimi anni un deciso impulso a tutto il mercato, soprattutto negli ambienti del terzia-



Franco Villani, ad di BTicino

rio, come ad esempio, uffici o hotel per cui abbiamo realizzato soluzioni di smart access proprio nell'ottica di una completa revisione degli spazi nel mondo post-Covid.

Il tema della sicurezza è tra i più rilevanti, quali novità ci sono in questo ambito?

Negli ultimi anni abbiamo sviluppato una linea di videocitofoni smart, gestibili attraverso il proprio smartphone, che migliorano il livello di sicurezza

nell'accesso all'abitazione. L'offerta si è ulteriormente evoluta con l'integrazione delle videocamere smart di Netatmo. Accanto a questo settore, che definiamo di "soft security", abbiamo ulteriormente sviluppato i sistemi di antifurto, completamente integrati con la nostra offerta domotica e gestibili facilmente anche tramite i più diffusi dispositivi di controllo vocale.

In riferimento all'assistenza per le persone anziane si coglie un paradosso: le persone che avrebbero più beneficio a utilizzare l'IoT sono anche quelle che, per via dell'età, hanno minore dimestichezza con gli strumenti, si è mai pensato a incrementare le loro competenze?

Con l'invecchiamento della popolazione quello della semplificazione della tecnologia realmente utile diventerà un tema sempre più forte; ora ci avvantaggiamo anche della grande esperienza maturata nella realizzazione e fornitura di sistemi espressamente dedicati agli ambienti ospedalieri. Trasferire parte di questa competenza anche all'offerta in ambito residenziale è uno dei nostri principali focus.

Superbonus 110% e ristrutturazioni, si prevede che questo incentivo traini anche maggiori installazioni di sistemi "intelligenti" per la casa? Il Bonus 110% è focalizzato principalmente su temi strutturali, ma è vero che, contestualmente a questi interventi, le persone possono decidere di dotare le proprie abitazioni di sistemi smart di controllo della temperatura degli ambienti. Per questo riteniamo comunque che i bonus 110%, ma anche tutti gli altri incentivi esistenti, rinnovati per il 2021, possano dare un ulteriore impulso a una tendenza di evoluzione della casa, mai così sentita come in questo periodo di "forzata" residenza.

Qual è il settore nel quale ora la vostra azienda sta facendo più ricerca?

Siamo impegnati su due fronti. Da una parte, al fine di garantire un controllo semplice e completo della propria casa, continuiamo a sviluppare soluzioni che amplino ulteriormente le funzioni disponibili nella Smart Home: dai videocitofoni connessi ai sistemi di gestione dell'energia.

Dall'altra stiamo lavorando per includere le soluzioni smart in tutte le nostre linee; riteniamo, infatti, che così come oggi nessuno accetta più un'automobile con gli alzacristalli manuali, allo stesso modo, in futuro, nessuno si accontenterà più di un impianto elettrico tradizionale. Lo smart diventerà lo standard di riferimento e noi stiamo lavorando proprio in questa direzione. **M. Gis.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Il grande tema è l'assistenza da remoto agli anziani»



«Abbiamo videocitofoni gestibili dallo smartphone»

Economi

«Case più grandi e in provincia»

Nuovo scenario. Per Ginvest riassetto societario e rafforzamento patrimoniale: capitale sociale cresciuto del 25% L'ad Luca Guffanti. «Vogliamo cogliere le nuove opportunità di mercato che si sono aperte a causa della pandemia»

GUANZATE
MARIA GRAZIA GISPI
«Dopo il primo lockdown è aumentato l'interesse per l'acquisto delle abitazioni soprattutto nelle aree fuori città, inclusa la nostra provincia, che offrono soluzioni con spazi e tipologie che rispondono a nuove esigenze di vivibilità» Luca Guffanti è amministratore delegato Ginvest di Guanzate. Il Gruppo ieri ha annunciato un'importante operazione di aumento del capitale, incrementando del 25% il capitale sociale portandolo a 5 milioni e 470 mila euro, emettendo 109.500 azioni al valore nominale di 10 euro cadauna oltre al sovrapprezzo.



Luca Guffanti

La casa, come nuovo spazio di vita e lavoro, viene ora ricercata più grande e preferibilmente in provincia. «Dal 2008 il nostro settore, con l'eccezione di Milano, ha vissuto un decennio di forte crisi e come in tutte le crisi ci sono grandi salti di innovazione, anche tecnologica. I prodotti immobiliari oggi sul mercato non sono paragonabili in termini qualitativi a quelli di una decina di anni fa». Il rinnovato fabbisogno di abitazioni potrebbe far pensare a

un ulteriore consumo di suolo in aree periferiche ai grandi centri urbani come la Brianza e l'area a nord di Milano «stiamo costruendo nuove case ma sempre più spesso interveniamo su aree dismesse o per riconvertire siti industriali, anche vicini ai centri urbani. Per esempio a Montano Lucino stiamo ultimando una rigenerazione urbana di una ex tessitura acquistata e demolita, il piano di governo del territorio già prevedeva la

nuova destinazione abitativa. Ad Appiano Gentile abbiamo acquistato dall'amministrazione comunale una ex scuola abbandonata e ricostruito, ora interveniamo a Gironico su una ex fabbrica dismessa. Per la nostra tipologia di mercato e per la morfologia del territorio si tratta di edifici con una media di 20 appartamenti».

Nuove esigenze
Un'offerta residenziale che incrocia le nuove esigenze abitative emerse dopo l'esperienza collettiva del lockdown, ma che si propongono sul mercato in un momento di grande incertezza economica. Sarà in grado una società in crescente difficoltà di assorbire le nuove pro-



Un progetto residenziale della Ginvest

poste immobiliari? «Per il momento tutto è calmierato per l'intervento degli ammortizzatori sociali, ma la pandemia sta colpendo alcuni settori e non altri che, nonostante l'emergenza, hanno andamenti positivi. Anche il beneficio del super bonus per l'edilizia sta attivando tutta la filiera locale, risorse che restano sul territorio». In calo invece la domanda di locazione. Sembra che siano proprio gli affitti per il settore residenziale a risentire di una mutata at-

tenzione per la casa.

«Se fino al 2019 la tendenza era verso la sharing economy e una cittadinanza flessibile e dinamica, ora il Covid ha riportato a una certa staticità abitativa, ma superata l'emergenza, con un trend di medio termine, ci si aspetta che la società torni più fluida».

Effetto Svizzera

Il Comasco è poi un ambito territoriale del tutto particolare dove il mercato residenziale ac-

coglie anche l'interesse delle persone che, lavorando in Svizzera, scelgono di risiedere in Italia. C'è poi il settore degli spazi commerciali, ci si sarebbe aspettati un assoluto blocco del mercato con il rallentamento delle attività produttive «invece - conclude Luca Guffanti - i parchi commerciali di prossimità hanno tenuto rispetto a grandi centri, con andamento diverso a seconda delle tipologie di negozi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La scheda

Attività divisa in 4 macro aree

Dal confine con la Svizzera alla periferia milanese si estende l'area di riferimento per Ginvest con sede a Guanzate. Il gruppo è specializzato nel settore della progettazione, sviluppo, vendita e locazione immobiliare, si occupa di diverse categorie di proprietà immobiliari: residenziali, parchi commerciali di prossimità, Rsa e immobili per l'industria, per la logistica e il commercio, plessi scolastici e sportivi.

L'interesse si concentra su costruzione, affitto e conduzione degli immobili in portafoglio. Fondata nel 1972 dall'imprenditore Ambrogio Guffanti, l'azienda si è evoluta nel tempo. Nel 2001 diventa Guffanti S.p.A. Due anni dopo avviene la svolta, con la fondazione di Ginvest. Nel 2011 nasce Goofy dedicata allo sviluppo di immobili per la fascia medio-alta di mercato. Nel 2018 la Società viene ammessa al programma Elite di Borsa Italiana.

L'attività della Società si distingue in 4 macro-aree: residenziale, immobili a uso commerciale, costruzione di immobili per il settore sanità, immobili industriali, per la logistica, uffici e negozi di vicinato. La società continuerà a operare secondo il consolidato modello di business che negli anni ha portato Ginvest a essere leader nell'area geografica di riferimento.

Immobili sul lago, valore in crescita Nell'anno del Covid un +4%

Real Estate

Il report di Knight Frank indica un trend positivo anche per quest'anno. Non calano le compravendite

Il Lago di Como ha visto un incremento del valore immobiliare del 4% nel 2020 e si trova al 30esimo posto nel Prime International Residential Index del The Wealth Report 2021 e le stime per il 2021 sono ancora in positive. È quanto risulta dall'indagine pubblicata da Knight Frank, azienda leader mondiale nel settore dell'intermediazione immobiliare di lusso da 125 anni.

Il sondaggio rivela che il 26% degli intervistati ha in programma di acquistare una nuova casa nel 2021 e la richiesta si sta indirizzando su proprietà situate in

zone costiere, in montagna e al lago.

«La pandemia non sembra avere scalfito l'interesse e la propensione all'investimento immobiliare in alcune aree di pregio, anzi pare averlo incentivato - spiega Tania Morabito, owner e managing director di La Reale Domus | Knight Frank - il Lago di Como si è dimostrato un territorio resiliente al cambiamento imposto dalle condizioni senza precedenti del 2020 anche grazie al contributo di bassi tassi di interesse. Nelle difficoltà e nell'incertezza economica attuale, il mercato immobiliare del nostro territorio si è dimostrato un investimento sicuro. Sono però cambiati i parametri di ricerca dei nostri acquirenti: si cercano in primis grandi spazi aperti come giardini privati (anche pensili) o terrazzi, la privacy deve es-



Tania Morabito

sere garantita; una bella vista e il panorama del lago è considerato il top o contesti di grande valore storico o di pregio. Il contatto con la natura, dopo mesi di reclusione cittadina, è requisito spesso sine qua non per l'acquisto quando si tratta di prima o

seconda casa».

Rimane alto l'interesse degli stranieri per il primo bacino del lago, vista la sua prossimità con i principali servizi, gli accessi alle autostrade e di conseguenza ai principali aeroporti e località sciistiche. Gli investimenti immobiliari in città sono principalmente appannaggio di italiani che, passando sempre più tempo in casa fra telelavoro e famiglia, anelano abitazioni più ampie dove poter mantenere la propria privacy o magari allestire un vero e proprio studio senza allontanarsi troppo dalle scuole frequentate dai figli.

«Gli stranieri - evidenzia Tania Morabito - preferiscono turn-key properties ossia proprietà con consegna chiavi in mano che non necessitino di grande manutenzione. Il budget medio varia da 1 a 3 milioni di eu-

ro per il 70% delle richieste, un 15% supera i 5 milioni e talvolta non c'è un limite al budget ma richieste ben precise su qualità e caratteristiche della proprietà ricercata. Il tetto di spesa degli italiani sfiora il milione (dai 700 mila euro in su) oppure fra i 250 e 600 mila quando si tratta di seconde case o case vacanze».

E il numero di transazioni ed il volume di vendite non accenna a fermarsi. «Il prodotto di alto livello è presente in quantità limitata e la richiesta in molte zone supera l'offerta. Una casa con una bella vista panoramica del lago può costare dai 5 agli 8 mila euro al metro quadrato (dipende dalle sue condizioni interne e dalla location). Il prezzo per una proprietà waterfront va dai 10/12.000 euro al metro quadrato in su, anche in questo caso dipende dalle caratteristiche della proprietà e dalla location» continua la manager che aggiunge «L'80% degli acquirenti ad alto budget (alto spendenti) sono stranieri, anche se su questo dato la pandemia ha influito molto. I clienti habitué del lago di Como sono americani, russi e arabi e negli ultimi anni anche india-

ni, australiani e cinesi che oggi possiedono un numero importante tra le più belle proprietà immobiliari del Lago di Como. Nel 2020 è però mutata la nazionalità degli acquirenti: spesso nordeuropei (belgi, tedeschi, danesi) abituati a viaggiare in auto anche per lunghi tratti, ma anche molti inglesi che, dopo Brexit, hanno deciso di portare qui la residenza o chiedere un secondo passaporto. In Italia, a differenza di altri paesi europei, non varia la tassazione né per l'acquisto della seconda casa né in caso di rivendita (incluso la percentuale di tassazione sulle plusvalenze) nel caso di clienti comunitari o extra comunitari, e questo è un grande benvenuto per gli inglesi (nuovi extracomunitari)».

Il Lario si conferma terra di conquista anche per le catene alberghiere mondiali. «Alcune - sottolinea Morabito - sono ancora alla ricerca della location giusta mantenuta gelosamente nelle mani di famiglie di albergatori comaschi che rimangono indifferenti anche di fronte ad astronomiche offerte economiche». **Serena Brivio**