

**REAL ESTATE E BUONI AFFARI**

# Investire quando tira brutta aria

Il mercato immobiliare internazionale offre opportunità interessanti per diversificare il patrimonio. Centri come Panama e Miami, ad esempio, in questo momento hanno argomenti particolarmente convincenti. Come ci racconta Federico Maria Ionta, amministratore delegato di First The Real Estate società leader di consulenza nel settore.



**L**e località ideali per un investimento immobiliare all'estero in tempi di crisi? In questo momento le mete più affidabili e interessanti sono Panama e gli Stati Uniti, in particolare Miami, in Florida. Parola di Federico Maria Ionta, amministratore delegato di First The Real Estate.

Nella crisi globale che sta spazzando il mercato immobiliare mete come Panama e Miami sostiene l'ad della società milanese - che è specializzata nella consulenza agli investitori che intendono diversificare il patrimonio attraverso investimenti all'estero nel settore immobiliare - hanno argomenti particolarmente convincenti. Questo considerato che nel portafoglio di First The Real Estate prendono posto anche New York e Orlando e che, nel complesso, le possibilità comprendono diverse tipologie di immobili: da quelli di design ideati da celebri architetti internazionali come Carlos Ott (progettista dell'Opéra Bastille di Parigi e del Burj Al Arab di Dubai) o Philippe Starck, a ville all'interno di Golf Club sino a monolocali in riva al mare. «La nostra consulenza - spiega Ionta - riguarda l'opportunità di acquisto di immobili e utilizza le possibilità offer-

te dalla leva finanziaria, nei Paesi in cui il cambio è favorevole agli investitori internazionali e dove la legislazione preveda agevolazioni fiscali e incentivi all'acquisto di proprietà immobiliari». Non solo: la società opera esclusivamente in Paesi con una ben definita regolamentazione in materia immobiliare ed edilizia, dove la certezza del diritto, la normativa fiscale e la tutela della proprietà siano assolutamente garantite. Per diversi motivi, Panama, nel centro America e Miami, in Florida, negli Stati Uniti rispondono a questi requisiti

First, continua Ionta, segue due diverse linee di investimento: la prima riguarda i Paesi con una forte storicità immobiliare, ma che siano in fase di down come gli Stati Uniti: i prezzi sono così bassi

**FEDERICO MARIA IONTA**  
«Scegliamo Paesi con un cambio favorevole e dove siano previste agevolazioni fiscali e incentivi all'acquisto di proprietà immobiliari. Fondamentali la regolamentazione in materia immobiliare e le certezze del diritto».

## UNA SOCIETÀ NATA DA ESPERIENZE INTERNAZIONALI

First The Real Estate è un marchio di Totality, Gruppo che nel 2007 ha realizzato un volume di affari di 140 milioni di euro, con 30 milioni di commissioni attive. Nata dall'esperienza e dalla professionalità di imprenditori attivi da anni a livello internazionale nel settore immobiliare, del marketing e della distribuzione, la società opera nella consulenza all'acquisto di immobili nei più importanti mercati internazionali, con un'elevata specializzazione sugli Stati Uniti, in particolare sulla Florida e Panama. Il vertice della società è composto da Daniele Viganò e Federico Ionta.



### IL LUSSO IMMOBILIARE OLTRE OCEANO

A Panama, First propone il Rivage, edificio di 67 piani dal design innovativo e forma scultorea. «Il plus di questo progetto - spiega Federico Maria Ionta, ad di First The Real Estate - stanno sia nel luogo in cui è ubicato, per cui gode di una vista mozzafiato sull'oceano, che nella proposta degli appartamenti arredati con cucina italian-made e dotati di ampi balconi, spaziosi saloni, Internet ad alta velocità. Il complesso ha piscina interna riscaldata, Spa e molti altri servizi». Un panorama diverso da quello offerto dalla Trump Hotel Condominio's Tower, edificio di 46 piani situato nel quartiere di Soho, in downtown Manhattan, i cui interni sono rifiniti dal marchio Fendicasa. Altra proposta selezionata da First The Real Estate è The William Beaver House, edificio di 47 piani sempre nel cuore della grande mela. È progettato da uno dei più prestigiosi studi di architettura a livello internazionale: Tsao & McKnow.

che non possono che aumentare. La seconda i Paesi che, partendo da zero, sono in fase di crescita, come Panama, dove la società è presente da oltre tre anni. «Le operazioni si chiudono in breve tempo - aggiunge il giovane amministratore delegato -. Non appena le quotazioni salgono i progetti restano nel nostro portafoglio, ma non li consigliamo più: usciamo facendo guadagnare l'investitore e indirizziamo il nostro interesse altrove dove l'investimento è vantaggioso».

La soluzione piace e negli ultimi due anni il numero degli italiani e degli europei che investono con First è aumentato esponenzialmente. Lo stesso target, che una volta era costituito da investitori facoltosi, si è notevolmente ampliato potendo First offrire opportunità di investimento che partono da meno di 100mila euro.

**Una buona flessibilità operativa permette alla società guidata da Ionta di compiere operazioni in tempi rapidi e ben definiti** perché l'investitore possa approfittare di specifici vantaggi e di individuare velocemente nuove opportunità: «Lavoriamo molto a Miami - continua infatti l'ad - che è tornata ad essere richiestissima e che in questo momento ha prezzi stracciati. Abbiamo ritagliato un modello operativo sulla situazione attuale: rileviamo blocchi di appartamenti o interi edifici derivanti da situazioni di insolvenza e li rivendiamo ai nostri clienti senza maggiorare il prezzo, grazie a una commissione corrisposta

dalla banca o l'operatore che ci ha ceduto l'edificio». Un esempio vincente su cui First ha deciso di puntare negli ultimi tempi è rilevare case d'epoca nella zona più affascinante di Miami la "south of fifth" della "SoFi": «Qui stiamo commercializzando il progetto 'Knickerbocker', ben posizionato anche rispetto al mare. Vendiamo unità immobiliari arredate tra i 40 e gli 80 mq tra i 200mila e i 450mila dollari pronte per essere messe a reddito con una redditività lorda che arriva fino al 9,2%, anche se il vero denaro si guadagnerà quando il bene sarà rivenduto. Quest'area è destinata ad guadagnare valore e per questo cercheremo di acquisire tutti gli edifici che riusciremo».

**Panama è un'altra meta valida per Federico Maria Ionta: «L'economia panamense è in continua crescita**, basti pensare che le previsioni del 2008 si aggirano intorno all'8%. L'assetto politico è stabile, il governo favorisce gli investimenti e offre incentivi agli stranieri che investono sul territorio. Il canale di Panama, inoltre, sta raddoppiando la sua portata, con conseguenze benefiche sull'economia del paese». Qui First ha, tra l'altro, commercializzato l'edificio Yoo arredato dal designer francese Philippe Starck, mentre ora punta sul Penthouse Tower, un condo-hotel con residenze private e stanze d'albergo (vedi box). Una volta individuato l'immobile "giusto" per l'operazione di investimento (anche in pre-construction), l'investitore versa un acconto la cui percentuale del valore dell'immobile varia a seconda del progetto prescelto.

Una modalità molto gettonata è quella di rivendere l'immobile prima del saldo. Se invece l'investitore decide di attendere il termine dei lavori di costruzione e di versare il saldo, può valutare se metterlo a reddito affittandolo o se utilizzarlo o, ancora entrambe le cose.