

In crescita soprattutto gli affitti, soglia d'accesso per nuovi aspiranti residenti in attesa di acquistare

## LE CERTEZZE DEL PRINCIPATO

### Sicurezza e fiscalità spingono gli investitori verso Montecarlo

DI RICCARDO BONETTI

Il mercato degli affitti a Monaco ha spiegato le vele e ha preso il largo. Spesso infatti è quella della locazione la prima richiesta di chi si affaccia dall'estero al mercato del Principato e che poi magari vira verso un'acquisizione nel momento in cui decide di stabilirsi definitivamente a Montecarlo e dintorni. «L'offerta è molto varia in termini di affitti», descrive **Barbara Quinti**, fondatrice insieme a Céline Berry della Berry & Quinti Real Estate, agenzia immobiliare che opera principalmente nel Principato di Monaco e in Costa Azzurra. «Si va da monolocali di 20 metri quadrati a circa 2.200 euro mensili di affitto a soluzioni di 300 metri quadrati a circa 50mila euro», spiega Quinti, che sottolinea come esista anche una percentuale minore di attici, triplex e case unifamiliari a prezzi molto più elevati. Gli investitori provengono da tutti i paesi con diverse capacità finanziarie e sulla scelta delle zone non c'è che l'im-



Il Palazzo dei Principi domina Monaco dall'alto

barazzo della scelta, del resto siamo a Monaco. «C'è richiesta in tutti i quartieri e per tutte le tipologie di appartamento, e questo garantisce una certa omogeneità nell'evoluzione annuale dei prezzi indipendentemente dalle dimensioni e dall'indirizzo dell'immobile acquistato», continua Quinti. «Monaco è sinonimo di celebrità e glamour e il quartiere del Casinò chiamato 'Carré d'Or' con i suoi palazzi e boutique di lusso è il più esclusi-

vo e il più caro tra quelli che formano questo Principato, da molti anni nella lista dei mercati immobiliari più ambiti al mondo. Con il suo ricco patrimonio culturale, l'architettura sofisticata e l'ambiente di vita lussuoso e sicuro, Monaco è ricca di risorse interessanti per una clientela facoltosa e i motivi per cui gli investitori di tutto il mondo scelgono di investire qui riguardano il prestigio dell'investimento, la sicurezza del mercato, una qualità di vi-

ta ottimale e un sistema fiscale attraente». Su quest'ultimo aspetto l'imprenditrice ricorda come «il principio generale che regola il sistema tributario monegasco è la totale assenza di imposizione diretta delle persone fisiche. Non vi è quindi alcuna imposta sul patrimonio. La proprietà situata a Monaco è esente dall'imposta fondiaria, dall'imposta sugli alloggi e dall'imposta sulle plusvalenze. Sono inoltre vantaggiose le norme in materia di successione: gli immobili ubicati nel Principato sono soggetti alla legge monegasca, ovvero all'applicazione di un'imposta dello 0% in filiazione diretta e del 16% se non vi è filiazione, e questo qualunque sia la nazionalità o domicilio del defunto o del donatore». Per quanto riguarda il momento attuale, «tutto ciò che possiamo vedere è una situazione

di attesa, a differenza della Costa Azzurra, il cui mercato dell'affitto stagionale di ville di lusso in riva al mare, che è molto popolare tra i clienti russi, è fortemente influenzato dalla cronaca», continua Quinti. «Anche a Monaco naturalmente sono tutti preoccupati per la guerra, ma pensiamo sia troppo presto per dire quale sarà l'impatto sul mercato immobiliare monegasco», spiega. «La maggior parte dei nostri clienti non sono russi e negli ultimi anni ci sono stati meno acquirenti russi, in particolare a causa del controllo sempre più rigoroso sulla fonte dei fondi destinati all'acquisizione di immobili a Monaco. I russi rappresentano solo il 2% della popolazione monegasca mentre gli italiani, per esempio, rappresentano quasi il 25% e gli inglesi il 10%». (riproduzione riservata)



Barbara Quinti  
Berry & Quinti RE

### Canarie sempre più «italiane»: a Tenerife una casa sulla spiaggia costa in media 1130 euro/mq. E chi la mette a reddito può ricavare l'8% annuo

Voglia di mare, sole e di una casa alle Isole Canarie. Questo è ciò che da anni gli italiani e non solo hanno in mente come meta turistica e di investimento. Il fascino dell'arcipelago spagnolo non accenna infatti a diminuire e lo sa bene il gruppo Tecnocasa, presente nelle Canarie con sette agenzie, cinque nell'isola di Santa Cruz de Tenerife e una nell'isola di Las Palmas, nelle quali il flusso di clienti stranieri, e in primis italiani, è in costante aumento, attirati dalle piacevoli volenze del luogo ma anche da un rapporto qualità/prezzo degli immobili ancora interessante.



Juan Carlos  
García Roldán  
Tecnocasa Canarias

«La popolazione italiana nelle Isole Canarie», spiega **Juan Carlos García Roldán**, area manager Tecnocasa Canarias, «è raddoppiata nell'ultimo decennio e attualmente è la più grande comunità straniera dell'arcipelago. La presenza di italiani nell'isola, che non smette di crescere, è quindi altissima e costituisce circa il 10% dei residenti. Gli italiani scelgono principalmente la zona della spiaggia nel sud dell'isola scegliendo raramente la capitale».

Per quanto riguarda i prezzi, i valori medi sull'isola di Tenerife sono di 1.130 euro al metro quadrato. La percentuale di rendita (lorda) annua che si può ottenere affittando un immobile nelle Isole Canarie, «è di circa l'8%», aggiunge **Lázaro Cubero**, direttore dipartimento analisi di mercato Gruppo Tecnocasa Spagna. «Si tratta di un'ot-



Il lungomare di Puerto de la Cruz, a Tenerife.



Lázaro Cubero  
Tecnocasa Spagna

tima rendita. Nel 2022 il 18,8% delle compravendite effettuate dal Gruppo Tecnocasa sull'isola hanno avuto come motivazione proprio l'investimento». Analizzando le preferenze degli acquirenti, si nota che si ricercano soprattutto appartamenti con 3 camere da letto (54,8%), seguiti da soluzioni con due camere (28,3%) e da quelli con una camera (10,3%). Poche sono le richieste per appartamenti con quattro camere da letto (6,5%). Importante invece la domanda di case indipendenti e villette bifamiliari (36,2%).

Per quanto riguarda invece il target degli investitori stranieri che acquistano un immobile alle Canarie, Cubero spiega che «il 21% degli acquirenti

proviene dall'Europa, il 10% sono extra-Europa, il restante 69% è costituito da residenti in Spagna». La maggior parte degli acquirenti, il 69,6%, acquista la prima casa mentre il 20,5% lo fa come investimento con l'obiettivo di mettere a reddito l'immobile; il restante è costituito dalla casa vacanza/seconda casa. Quanto al pagamento, il 52,8% degli acquirenti fa ricorso a un mutuo ipotecario, mentre il 47,2% paga in contanti. La fascia di età in cui si concentrano gli acquisti è compresa tra i 25 e i 44 anni (57,1%), seguita da coloro che hanno tra i 45 e i 54 anni (21,1%). La maggior parte di chi compra casa ha un contratto di lavoro a tempo indeterminato (64,8%), mentre un significativo 19,7% è lavoratore autonomo. (riproduzione riservata)

Riccardo Bonetti



Panorama delle spiagge nella zona di Santa Cruz de Tenerife.