

PIMCO
pimco.it

MARCO NOCIVELLI
**FAVORITE
I POLI INDUSTRIALI
DOBBIAMO AVERE
CAMPIONI NAZIONALI**

di **Alessandra Puato 11**



BANDA LARGA/ROSSETTI
**«OPEN FIBER
ACCELERAZIONE
RETE UNICA? DECIDE
IL GOVERNO»**

di **Federico De Rosa 13**

PREVIDENZA
**RIFORMA CONTINUA:
CHI VINCE E CHI NO
SE SI VA IN PENSIONE
CON QUOTA 103**

di **Carbone e Comegna 44, 45**

PIMCO
pimco.it

L'Economia

Risparmio, Mercato, Imprese

LUNEDÌ
28.11.2022

ANNO XXVI - N. 44

economia.corriere.it

del **CORRIERE DELLA SERA**

IL CALO DELLA PRODUTTIVITÀ
LA DISCESA DI SALARI E STIPENDI

IL CUNEO FISCALE E LA PARTITA (PERSA) CON L'INFLAZIONE

di **Ferruccio de Bortoli 2**

La riduzione del cuneo fiscale crea grandi aspettative regolarmente seguite da cocenti delusioni. È andata sempre così. Il governo Prodi, con le Finanziarie del 2007 e 2008, lo tagliò di ben cinque punti.

Quello che avrebbe voluto fare, con la legge di Bilancio del 2023, l'esecutivo Meloni che si è limitato alla proroga dei due punti decisi per quest'anno dal suo predecessore Draghi e ad aggiungerne uno sempre a beneficio dei dipendenti. Allora il 60 per cento favorì le imprese e solo il 40 per cento venne destinato ad alleggerire salari e stipendi. Ed era un governo di centrosinistra! I 468 euro medi all'anno di vantaggio vennero più che compensati dall'aumento della tassazione locale. Non vi era alcuna emergenza inflazionistica. Questa volta stiamo parlando di cifre decisamente inferiori.

Il taglio al cuneo fiscale, il cui costo è stimato, nel disegno di legge di Bilancio del 2023, in 4,2 miliardi l'anno, varia a seconda dei livelli di reddito, da 231 a 395 euro l'anno. Un'altra misura a sostegno della retribuzione netta è la detassazione, dal 10 al 5 per cento, dei premi di produttività fino a 3 mila euro per redditi non superiori a 80 mila euro.

CONTINUA A PAGINA 2

Con articoli di **Antonella Baccaro, Alberto Brambilla, Edoardo De Biasi, Dario Di Vico, Daniele Manca, Giuditta Marvelli, Alberto Mingardi, Stefano Righi, Giuseppe Soda 4, 5, 7, 16, 21, 25, 29**



Michel Cohen

DENTALPRO

**«RIGORE SCIENTIFICO
CON HI TECH E DIGITALE
COSÌ SI INVESTE E SI CRESCE»**

di **Isidoro Trovato 8**

CARLO COZZOLI

DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO

Mitsubishi Electric ha realizzato per l'hotel **Milano Verticale | UNA Esperienze** di Gruppo UNA, sistemi per il riscaldamento e raffrescamento d'aria e produzione di acqua calda sanitaria.

MILANO VERTICALE | UNA ESPERIENZE (Milano)



Mitsubishi Electric è sempre più coinvolta in prestigiosi e avveniristici progetti, grazie alla qualità delle sue soluzioni tecnologiche e ad un'ampia gamma di servizi dedicati pre e post vendita.

Oggi è il partner ideale perché ha a cuore non solo il **rispetto ambientale**, ma anche il **risparmio energetico** che si traduce in una significativa riduzione dei consumi.

Mitsubishi Electric, il piacere del clima ideale.



CLIMATIZZAZIONE



SUSTAINABLE COMFORT

Portofino e Milano, regine del lusso La Capitale (per ora) insegue

Dalla metropoli lombarda a Roma, dalla Costa Smeralda al Lago di Como, dalla Riviera ligure a Cortina: quanto vale il comparto delle abitazioni di pregio. Tra italiani e stranieri ecco quali sono le preferenze

di **Gino Pagliuca**

L'Italia rimane «uno dei Paesi più attrattivi per gli investitori stranieri, soprattutto per la qualità della vita. Ma ci sono anche precise motivazioni economiche per comprare casa da noi, e questo vale soprattutto per gli americani: flat tax per chi viene a vivere in Italia, prezzi delle case storicamente più bassi rispetto a quelli degli Stati Uniti, cambio favorevole».

A parlare dell'interesse costante verso il mercato immobiliare di lusso italiano è Roberto Gigio, presidente e ceo di Coldwell Banker Italy, parte di un gruppo internazionale nato a San Francisco nel 1906, specializzato nella



Il volto
Ingrid Hallberg Nardilli, titolare di Hallberg, agenzia specializzata in immobili di lusso

vendita di immobili di lusso.

Le località più richieste sono la Toscana, la Sardegna (Costa Smeralda), la Puglia, Milano e Roma, il lago di Como e le città d'arte. «La maggior parte delle operazioni di acquisto sono fatte da clienti italiani: il mercato del lusso non è cambiato e, anche nel periodo post-pandemico, gli immobili di prestigio restano l'investimento più sicuro che si possa fare — prosegue Gigio —. Se nel residenziale classico con la pandemia sono aumentate le richieste per le proprietà più grandi o con spazi esterni, nel lusso si è sempre fatto riferimento a proprietà di ampia metratura e, nella maggior parte dei casi, con grandi giardini o terrazze».

Una peculiarità della vetrina di Cold-

well Banker è che i prezzi sono per la maggior parte in chiaro, anche quando si tratta di ville da molti milioni di euro. «A livello internazionale, il prezzo visibile è uno standard e siamo stati ben lieti di aderire a esso in quanto secondo noi è indice di trasparenza e professionalità — dice il ceo —. L'attenzione al potenziale cliente parte dalla presentazione dell'immobile con tutte le informazioni necessarie».

Le quotazioni più alte

E a proposito di prezzi, abbiamo elaborato una classifica delle quotazioni più alte delle case in Italia, partendo dagli ultimi dati delle Entrate. Al primo posto Portofino, segue l'area tra il Duomo e il Quadrilatero a Milano. Naturalmente sono indicazioni da prendere con prudenza e che riguardano solo gli appartamenti, perché dare prezzi a metro quadrato delle ville non ha nessun senso. In classifica c'è una forte presenza di Milano e una molto più ridotta di Roma.

Ma quali sono le differenze tra i due mercati? Secondo Ingrid Hallberg Nardilli, titolare di Hallberg, agenzia specializzata nel lusso con uffici in entrambe le città. «Milano è più dinamica e più internazionale, Roma però sta dando importanti segnali di ripresa. In entrambe le città a comprare sono prevalentemente gli italiani, mentre gli stranieri preferiscono la locazione».

In cima alle preferenze a Milano c'è Brera, dove però sono rare le case con le caratteristiche più ambite dal target di acquirenti: grandi dimensioni e spazi luminosi. Rimane alta la domanda per le zone più prestigiose del Centro e per corso Magenta, la strada storica della borghesia milanese. A

Al top

Le aree con i prezzi immobiliari più alti in Italia secondo l'Agenzia delle Entrate. Prezzi a metro quadrato riferito ad appartamenti

Portofino	Nucleo Antico	22.900
Milano	Duomo, San Babila, Montenapoleone	15.700
Milano	Brera	15.200
Milano	Porta Nuova	15.000
Cortina D'Ampezzo	Via Roma, Corso Italia, Via Buzzati	13.800
Sestri Levante	Centro storico	13.700
Portofino	Nucleo antico 2	13.400
Courmayeur	Centro	12.100
Pinzolo	Madonna di Campiglio centro	11.500
Selva Val Gardena	Zona centrale Col Da Lech	11.500
Milano	Porta Venezia, Porta Vittoria, Porta Romana	11.300
Milano	City Life	11.200
Milano	Parco Sempione, Arco Della Pace, Corso Magenta	11.100
Milano	Sant' Ambrogio, Cadorna, Via Dante	11.000
Ortisei	Scuria, Lusenberg, Via Meisules	11.000
Ortisei	Zona centrale capoluogo	11.000
Cortina D'Ampezzo	Centrale	10.700
S. Margherita Ligure	Zona Costiera-centro- Collinare Sud-Est	10.700
Capri	Piazzetta e adiacenze	10.700
Milano	Turati, Moscovia, Corso Venezia	10.500
Albenga	Isola Gallinara	10.500
Courmayeur	Pregiata Sud	10.100
Roma	Tridente	10.100
Capri	Marina Piccola	10.000
Badia	La Villa e S. Cassiano	10.000
Corvara	Centro Urbano	10.000
Milano	Università Statale, San Lorenzo	9.900
Roma	Corso Vittorio	9.900
Roma	Sant' Angelo - Campitelli	9.900
Alasio	Lato mare Corso Dante, centro storico	9.500
Selva Val Gardena	Area centrale	9.500
Sestri Levante	Aree connesse al centro storico	9.200
Forte De Marmi	Roma Imperiale	9.100
Pré-Saint-Didier	Capoluogo e Pallesieux	9.000
Camogli	Capoluogo	8.900
Finale Ligure	Varigotti	8.900
Portofino	1-2-3 Piano Particolareggiato	8.800
Courmayeur	Frazioni Villair	8.700
Capri	Marina Grande	8.600
Cortina D'Ampezzo	Periferica	8.400
Cortina D'Ampezzo	Rurale	8.400
Milano	Sempione, Pagano, Washington	8.200
Positano	Centro Urbano - Municipio - Fascia Costiera	8.100

S.A.

Fonte: elaborazione su dati Omi - Agenzia Entrate riferiti al semestre 2022

Roma il top sono il centro tra piazza di Spagna e piazza Farnese e il Tridente.

In entrambe le città una differenza importante tra il mercato standard e quello del lusso è che nel primo la casa già ristrutturata presenta un valore aggiunto che per le residenze top non si riscontra. Anzi, «chi cerca una dimora di prestigio di solito la compra da ristrutturare: tutte le persone potenzialmente interessate ad acquistare arrivano con il loro architetto — spiega Hallberg Nardilli —. La casa è la proiezione di chi la abita e chi compra le vuole dare la propria impronta».

Il legame tra casa e proprietario gio-

«Non sono richieste solo ampie metrature, ma anche giardini o terrazze. E meglio se le case sono da ristrutturare»

ca un ruolo decisivo anche nella valutazione immobiliare. «Chi vende spesso ha aspettative di guadagno esagerate, anche perché dà all'abitazione un valore affettivo che il mercato non riconosce, e questo vale soprattutto per le abitazioni di pregio — conclude Hallberg Nardilli —. La casa può trovarsi anche in una zona di prestigio, ma se non ha le caratteristiche richieste da questa fascia di mercato e viene offerta a prezzo inadeguato rischia di rimanere a lungo in attesa di un acquirente. La responsabilità è in buona parte delle agenzie che assecondano aspettative non realistiche: se dovessi vendere casa mia chiederei di valutarla a un collega e non ne farei io il prezzo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alternative all'acquisto

Arredamento a noleggio La flessibilità riduce i costi

L'imitare l'impatto di spesa legato all'ingresso nella nuova casa e poter scegliere tra mobili e complementi di arredo di brand rinomati, pagando un canone mensile.

È questa, in sintesi, la proposta di noleggio a lungo termine per il real estate lanciata da Contract District Group (CdG). Come spiega Lorenzo Pascucci, founder del gruppo, «entrare in una nuova casa significa far fronte a molti costi e oneri accessori, come i costi notarili, l'attivazione di utenze, l'agenzia. E allo stesso modo, chi sceglie la locazione non soltanto

potrebbe disporre di risorse economiche limitate, ma spesso non ha nemmeno l'interesse a investire troppo nell'acquisto di arredi, immaginando la propria permanenza con un orizzonte temporale limitato. Con le nostre inedite soluzioni di noleggio degli arredi rispondiamo quindi a entrambe le esigenze, sia di chi acquista per ricavarne una rendita, sia di chi affitta».

Il leasing degli arredi fino a oggi era possibile prettamente a conduttori di immobili strumentali, e quindi società o partite Iva. Inoltre, di solito



Al vertice

Lorenzo Pascucci, fondatore e general manager di Contract District Group

gli appartamenti arredati presentano un modello standard, mentre la formula di CdG risulta flessibile, dal momento che offre la possibilità di scegliere tra più design brand e creare un mix personalizzato.

La proposta si rivolge sia ai conduttori finali di residenze in edifici pro-

gettati per l'affitto (*build to rent*), sia ai costruttori che propongono case nuove o in ristrutturazione da vendere (*build to sell*). Partner finanziario di Contract District Group è Compass Rent.

Il canone mensile prevede il trasporto, l'installazione e la manutenzione degli arredi. «Al termine del periodo di noleggio, estendibile fino a otto anni, il cliente può trattenerne gli arredi in toto o in parte, pagando un piccolo gettone prefissato, oppure li può restituire completamente o in parte — spiega Pascucci —. In quest'ultimo caso è possibile ottenere, allo smontaggio dei com-

ponenti non più utilizzati, anche un "refresh" di pittura all'interno dell'abitazione».

Gli arredi restituiti, dopo un test qualitativo di riuso, vengono ceduti in maniera gratuita alla Società San Vincenzo de Paoli, concedendo così una seconda vita «solidale» e circolare a prodotti altrimenti privi di un futuro.

Contract District opera con tre realtà: la prima è la piattaforma Milano Contract District, 1.700 metri quadrati di esposizione nel cuore del capoluogo lombardo. A soluzioni pensate per il real estate di nuova generazione, al *build to rent* e *build to sell* si indirizza, sempre a Milano, Livinow, mentre è di recente inaugurazione lo showroom Design Contract District, nel centro di Roma.

G. Pa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA