

## ***UBH Overview***

### **Il mercato immobiliare residenziale a :**

NEW YORK

MIAMI

DUBAI

NATAL

HURGADA

### **Tendenze e Previsioni**

*Milano, febbraio 2008*

# Cresce la domanda di investimento cross-border

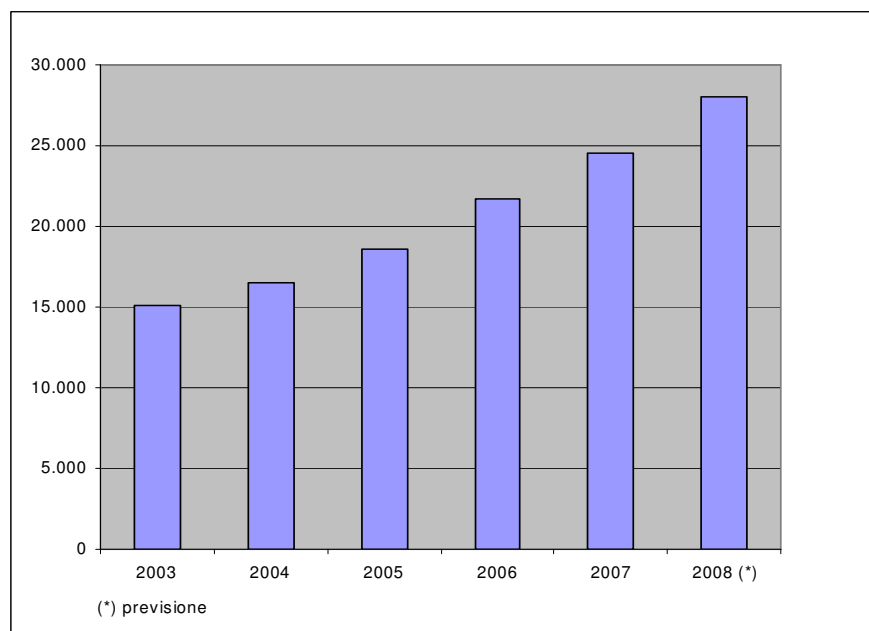


## NUMERO ABITAZIONI ACQUISTATE ALL'ESTERO DA FAMIGLIE ITALIANE

| 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008 (*) | Var. %<br>04/03 | Var. %<br>05/04 | Var. %<br>06/05 | Var. %<br>07/06 | Var. %<br>08/07 |
|--------|--------|--------|--------|--------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 15.100 | 16.550 | 18.600 | 21.700 | 24.500 | 28.000   | 9,6             | 12,4            | 16,7            | 12,9            | 14,3            |

(\*) previsione

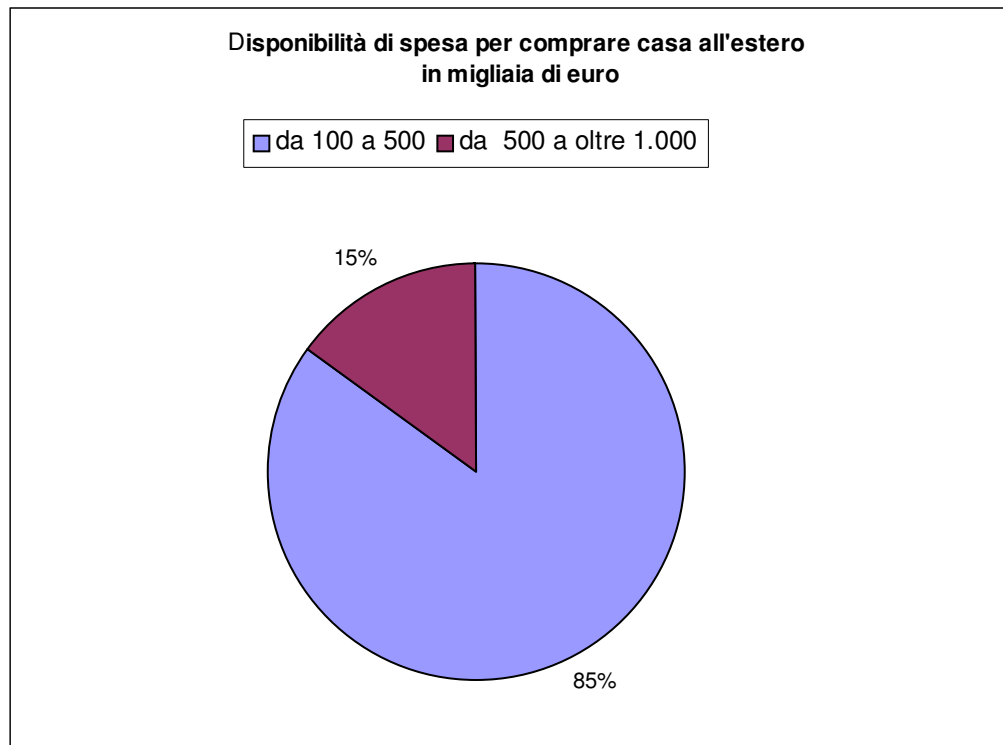
Fonte: elaborazioni Ufficio Studi UBH su fonti varie



- Nel 2007 si stima che le compravendite effettuate da cittadini italiani in località estere siano state più di 24.000 con una crescita superiore al 9% rispetto al 2006.

- La tendenza, si è dunque confermata in crescita grazie al progressivo aumento del potere d'acquisto della nostra moneta rispetto al dollaro e alle altre valute nel mondo.

## due classi di investitori: la top class e la middle class



- La disponibilità di spesa delle famiglie italiane si divide essenzialmente in due macro classi: la top class e la middle class, che, seppur con budget molto differenti, perseguono fondamentalmente un comune obiettivo: effettuare un buon investimento sia come uso diretto che a scopo reddituale. L'85% delle famiglie acquirenti ha un budget di spesa compreso fra i 100 mila ed i 500 mila euro; il rimanente 15% si rivolge al mercato dei prodotti di qualità alta e altissima con costi variabili che superare il milione di euro.

## Dove si indirizzano gli investitori italiani : le mete più classiche e ....



### • **EUROPA**

crece la domanda per le località che si affacciano sul Mar Mediterraneo, in alternativa a una meta ormai tradizionale come la Costa Azzurra. In **Spagna**, grazie ad una offerta di nuove realizzazioni cresciuta molto in questi ultimi anni, la domanda trova parecchie opportunità, oltre che a Barcellona e Madrid, soprattutto sulla costa del Sol e nelle isole Baleari (Ibiza e Formentera in particolare). Negli ultimi due anni la **Grecia** è diventata una nazione che attira sempre più italiani, non solo come turisti in agosto, ma anche come investitori, grazie ad un mercato immobiliare non soggetto a forti impennate dei valori ma più indirizzato ad una crescita di prezzi e rendimenti positiva e costante nel tempo. Una parte della domanda si indirizza poi verso l'est Europa, a partire dalle vicine **Slovenia** e **Croazia**, sino alle **Repubbliche Baltiche**

### • **STATI UNITI**

l'interesse degli investitori italiani verso le città USA essenzialmente si rivolge a **New York City** e **Miami**, grazie alla forte rivalutazione che l'euro ha avuto nei confronti della divisa statunitense. In queste due grandi metropoli il mercato immobiliare residenziale sta avendo un andamento alquanto diverso: se a New York compravendite e prezzi galoppo come in nessuna altra città americana, Miami ha invece risentito della crisi finanziaria scatenata dai mutui sub prime e di conseguenza l'offerta di case sta salendo accompagnata da una interessante discesa dei prezzi. Le opportunità sono in entrambi i casi molto interessanti poiché l'offerta di prodotti nuovi sia in una che nell'altra città non conosce sosta e può soddisfare una vasta gamma di investitori con budget differenti.

- **DUBAI**

La grandiosa trasformazione urbanistica che sta interessando Dubai, negli Emirati Arabi Uniti, è frutto di un preciso piano strategico delle autorità locali che si sono poste l'obiettivo di rendere l'area attraente sia per la comunità finanziaria ed economica che per il turista a cui vengono offerte mille possibilità di svago. Per gli imprenditori e gli operatori finanziari Dubai è importante perché si trova a circa 6 ore di volo sia dall'Europa che dall'India, il continente che sta crescendo di più nel mondo in termini di PIL insieme alla Cina, per chi invece vuol fare del semplice turismo l'area propone la possibilità di praticare i più svariati sport (dallo sci al golf) e di fare shopping nelle numerose zone duty free sparse sul territorio.

- **BRASILE**

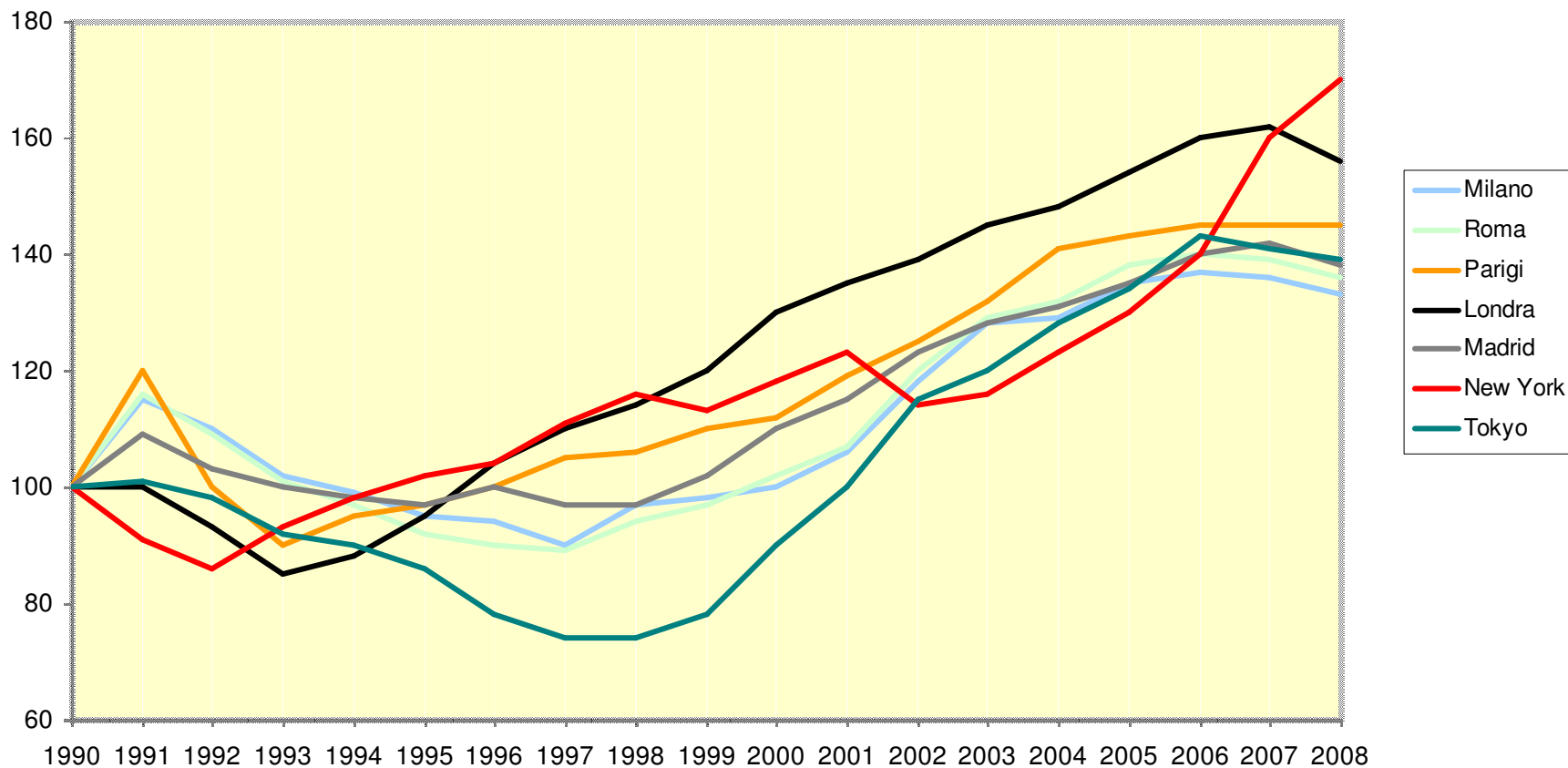
la combinazione di una economia più stabile, tassi di interesse in discesa ed incremento del turismo da ogni parte del mondo (oltre 7 milioni di persone nel 2007), stanno rilanciando il Brasile anche dal punto di vista dell'investimento immobiliare. Il Governo locale sta investendo fondi per promuovere e supportare lo sviluppo turistico di questo enorme Paese. Un ruolo chiave in questo sviluppo lo sta giocando la regione del Nordeste: oltre 1,8 miliardi di dollari sono stati investiti per i prossimi 5 anni in un piano di sviluppo che riguarda la città di Natal ed i suoi dintorni, con la realizzazione di nuovi resort, hotel e campi da golf. A metà 2009 verrà pronto il nuovo aeroporto di Natal che risulterà il più grande del Sud America.

- **EGITTO**

Lo sviluppo immobiliare della penisola del Sinai e della costa egiziana che si affaccia sul Mar Rosso è iniziato a partire dalla metà degli anni '80 e da quel momento non si è più arrestato. Oltre al forte sviluppo alberghiero sono nate numerose le iniziative residenziali che hanno interessato le località di **Hurgada** e **Sharm** in particolare. Gli italiani, fra i primi ad intuire le potenzialità del luogo, hanno dato un fondamentale contributo allo sviluppo del turismo locale (cresciuto anche grazie ai voli low cost) e da semplici vacanzieri si sono anche trasformati in investitori attenti e lungimiranti.

I valori nel mondo: in quasi 20 anni i prezzi delle case in alcune fra le grandi capitali mondiali hanno seguito delle linee di tendenza molto simili, fatta eccezione per Tokyo che più delle altre ha sofferto nell'ultimo ciclo negativo.

**Numeri indice dei prezzi medi di vendita di abitazioni**  
Base 1990 = 100



## I valori nel mondo: Mosca sorpassa Londra e si avvicina a Montecarlo

### PREZZI MEDI DI VENDITA PER UNA ABITAZIONE IN ZONA CENTRALE NELLE PRINCIPALI CAPITALI MONDIALI - €/MQ. -

|             |        |
|-------------|--------|
| MONTECARLO  | 22.000 |
| MOSCA       | 18.000 |
| LONDRA      | 17.000 |
| NEW YORK    | 14.500 |
| HONG KONG   | 13.500 |
| PARIGI      | 13.500 |
| TOKYO       | 11.500 |
| SINGAPORE   | 11.000 |
| BOMBAI      | 10.500 |
| ROMA        | 9.500  |
| MILANO      | 9.000  |
| MADRID      | 8.000  |
| BARCELLONA  | 8.000  |
| GINEVRA     | 7.500  |
| ZURIGO      | 7.000  |
| BERLINO     | 5.500  |
| FRANCOFORTE | 5.000  |

- Durante il 2007 i valori immobiliari di Mosca hanno superato quelli di Londra per quanto concerne le abitazioni ubicate nelle "prime location", avvicinando il primato di Montecarlo.

Secondo una classifica stilata dalla Mercer Consulting, Mosca è balzata al primo posto nella classifica delle città più care del mondo in termini di costo della vita, Londra è al secondo posto seguita da Seoul e Tokyo. Secondo questa classifica, Milano si trova al 13° posto davanti a San Pietroburgo, Parigi, Singapore e New York City. Roma si classifica al 21° posto e precede Madrid di ben 30 posizioni.

Gli indicatori di mercato per :

**NEW YORK**  
**MIAMI**  
**DUBAI**  
**NATAL**  
**HURGADA**

## • GLI STABILI DI NEW YORK, LE TIPOLOGIE PIU' COMUNI

Per non generalizzare si devono innanzi tutto distinguere le differenti tipologie principali di abitazioni presenti a New York City:

“Condos” , ovvero i condomini che ospitano numerosi appartamenti, di proprietà di privati, dotati di aree comuni, di proprietà di tutti gli abitanti dello stabile.

“Co-op”, ovvero uno stabile che è di proprietà di una cooperativa di cui l'inquilino, con l'acquisto, diventa socio. Gli edifici in cooperativa vengono gestiti da un'amministrazione, di cui è necessario il consenso per subaffittare il proprio appartamento a un potenziale inquilino. Circa l'80% degli edifici di New York sono in cooperativa.

“Townhouse” ovvero case a schiera da tre a cinque piani. Si tratta di immobili costruiti durante il 19esimo secolo, fino al 1920. Sono oggi abitate da famiglie benestanti che possono permettersi una casa indipendente nel centro della metropoli.

“Walk-up” ovvero edifici da tre a cinque piani senza ascensore. Costruiti prima della seconda guerra mondiale e fino agli anni '70, i “walk-up” sono gli edifici più comuni di New York. Si tratta di case molto ricercate perché permettono di vivere in zone molto prestigiose ma a costi più bassi.

“Loft” ovvero quelli che in origine erano edifici commerciali o industriali, successivamente riconvertiti a uso abitativo. Grandi open space, pareti di mattoni a vista, soffitti molto alti con condutture di aerazione a vista. Talvolta la camera da letto è alloggiata in uno spazio separato. Oggi il termine si riferisce anche ad abitazioni con una grande zona giorno o un soppalco che ospita la camera da letto.

## • LA DOMANDA

Durante il 2007 la domanda di investitori italiani interessati al mercato immobiliare residenziale di Manhattan si è fatta ancor più vivace, grazie al continuo apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Utilizzatori diretti ed investitori trovano diverse possibilità di acquisto grazie all'offerta che si rinnova in continuazione. L'acquirente italiano si muove sul mercato newyorkese con dei budget di spesa compresi fra i seicentomila e il milione e mezzo di euro, un ampio range di spesa dettato dalle tipologie scelte.

Infatti la domanda non si limita al monolocale ma punta anche all'appartamento con due camere da letto (two bedroom flat).

Tradizionalmente le zone su cui verte l'attenzione dell'acquirente italiano sono quelle dell'Upper East Side e dell'Upper West Side. Ultimamente grazie alla nuova offerta e alle facilitazioni fiscali in loco, sta diventando interessante la zona del Financial District protagonista di una riconversione sul fronte residenziale con immobili di alto pregio, dotati di ogni genere di servizio accessorio.

## • L'OFFERTA

Il 2007 è stato un anno record per quanto concerne l'offerta di nuove abitazioni sull'isola di Manhattan, il numero di compravendite di prodotto di nuova costruzione è cresciuto di ben 40 punti percentuali rispetto al 2006, facendo mediamente incrementare i prezzi, per tutte le tipologie di immobili residenziali (condo, co-op e townhouse), del 18% rispetto alla fine dell'anno precedente. Tutto ciò grazie ad esempio ad iniziative come quella della trasformazione dello storico Hotel Plaza in condomini di lusso o altre nuove realizzazioni sempre nel segmento "super luxury" come il 40 Mercer ed il 40 Bond.

## I PREZZI

Alla fine del 2007 l'incremento medio annuo dei prezzi delle abitazioni è stato del +18%. Ancora più accentuato è stato il rialzo nel segmento del lusso, dove i prezzi hanno mediamente registrato una crescita del +36% con valori medi di 14.000 euro al metro quadro.

### CONDOS - Prezzi medi di vendita di abitazioni nuove espressi in dollari -

| Zona                | Studio  | 1Bdr      | 2Bdr      | 3Bdr +    |
|---------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Down town</b>    | 512.000 | 700.000   | 1.130.000 | 2.900.000 |
| <b>Eastside</b>     | 650.000 | 900.000   | 2.150.000 | 4.100.000 |
| <b>Midtown east</b> | 513.000 | 1.000.000 | 2.600.000 | 3.130.000 |
| <b>Westside</b>     | 660.000 | 1.100.000 | 2.250.000 | 4.750.000 |
| <b>Midtownwest</b>  | 550.000 | 800.000   | 1.480.000 | 5.700.000 |

## • LA DOMANDA

Durante il 2007 la domanda di investitori italiani interessati al mercato immobiliare residenziale di Miami è cresciuta ancora rispetto al 2006. La Florida, e Miami in particolare, sono salite alla ribalta del mercato immobiliare statunitense in questo ultimo decennio.

Dei compratori italiani, oltre il 70% acquista per mettere a reddito l'immobile, grazie al fatto che i rendimenti sono in media dell'8% annuo al lordo delle tasse locali.

Le zone preferite in cui gli italiani si muovono per acquistare sono a Miami Beach, nella parte più a sud chiamata South Beach ed in particolare nell'Art Deco District, in Collins Avenue e a seguire nei quartieri di Sunny Island, Ocean Drive, Hollywood Beach.

La comunità italiana di Miami, formata da circa 45.000 persone si concentra nella zona di Miami Beach ed è considerata, non a torto, la comunità straniera più ricca residente in loco.

## • L'OFFERTA

L'offerta è molto ampia e spazia dagli appartamenti nei condomini (condos) a quelli inseriti nelle strutture alberghiere che godono di tutti i servizi forniti dall'hotel (Hotel-Condo) e che possono venir affittati durante l'anno e garantire così un rendimento al proprietario. L'offerta si concentra soprattutto su queste tipologie, grazie al fatto che come succede negli USA, abbattere e ricostruire grattacieli di 30 - 40 piani non è certamente una operazione che viene realizzata in 10 anni, ma nel giro di 2 anni al massimo.

## • LE ASPETTATIVE SUI RENDIMENTI

Gli sviluppatori di Miami sanno che oggi il mercato sta subendo, seppur non in modo drammatico, la crisi dei mutui "sub prime" che ha messo in difficoltà tutto il sistema edilizio ed immobiliare statunitense, con una crescita dell'offerta di abitazioni da vendere ed affittare.

Il surplus di offerta sta intaccando in maniera minimale il mercato di Miami poiché il 90% del prodotto è di fascia alta e si va a collocare nella cosiddetta Classe A, un gradino più in basso rispetto ai "Super luxury building", immobili da oltre 2 milioni di dollari.

Per la prima parte del 2008 gli affitti sono previsti in crescita dell'1,3%, una crescita non eccezionale dovuta proprio al surplus di offerta e al rallentamento nel settore delle nuove costruzioni.

## • I PREZZI

Anche i prezzi dopo le forti variazioni positive degli ultimi anni oggi sono in fase di assestamento, anche se nella zona di South Beach continuano a rimanere in tensione rispetto alle altre zone di Miami.

Mediamente il costo di un appartamento acquistato dagli investitori italiani ha un importo di 400.000 dollari, una metratura che va dai 60 ai 90 metri quadri e si trova nella zona di Miami Beach.

La zona più ricercata è quella di South Beach dove i prezzi variano a seconda delle tipologie: il prodotto nuovo di livello alto vale fra i 7.500 e gli 11.000 euro al metro quadro, ma vi sono anche offerte nelle vie non adiacenti alla spiaggia dove si trovano appartamenti totalmente ristrutturati in immobili riqualificati completamente che vengono offerti a cifre variabili fra i 4.400 ed i 5.000 euro al metro quadro.

## • LA DOMANDA

Oggi l'acquirente italiano che decide di acquistare una abitazione a Dubai è principalmente mosso da obiettivi reddituali e speculativi, infatti chi acquista lo fa attratto dall'alta redditività ottenibile e dal forte incremento del capitale investito nel breve periodo

## • L'OFFERTA

la frenetica attività di costruzione porta Dubai ad allargare sempre di più i suoi confini, conseguentemente l'offerta è molto variegata: oggi le zone più interessanti per gli investitori sono il Jumeirah Village, Downtown Burj ed il Waterfront

## • I PREZZI

le variazioni in percentuale dei prezzi sono mensili con incrementi che in alcuni casi toccano i 10 punti ogni mese, come nel caso oggi dell'area di Downtown. Facendo una media generica calcolata sulle variazioni rilevate nei singoli quartieri si può stimare che in questi primi mesi del 2008 l'incremento percentuale ricalchi l'andamento del 2007, quando si rilevava una crescita media a trimestre del 10%, tanto da far chiudere l'anno con un + 40% di incremento prezzi rispetto a fine 2006.

Nelle tre aree prima considerate i prezzi di vendita oggi sono indicativamente i seguenti:

- DOWNTOWN BURJ 4.500 euro al mq.
- JUMEIRAH VILLAGE 2.200 euro al mq.
- WATERFRONT minimo 3.500 euro al mq.

## • I RENDIMENTI

A seconda della tipologia di immobile esistono differenti rendimenti attesi per l'investitore: nel segmento residenziale i rendimenti ottenibili dall'affitto di una abitazione variano dal 7,5% per gli appartamenti di oltre 250 mq. al 10,2% per gli appartamenti di 50-60 metri quadrati.

Nel segmento terziario, i canoni di affitto sono cresciuti per tutto il 2007 a ritmi di oltre il 12% a trimestre, nelle torri ad uffici di Sheik Zayed Road i canoni hanno toccato i 770 euro al metro quadro per anno, portando il rendimento annuale al 15% in media.

## • LE PROSPETTIVE

Per i prossimi 5 anni sono previste condizioni di mercato ancora favorevoli per gli investitori seppur di fronte ad una offerta che conosce ritmi di crescita mai registrati in altre nazioni. Un esempio sul fronte residenziale: il completamento del Waterfront (di fronte a quella che sarà la più grande isola artificiale del mondo, The Palm) costituirà un'area residenziale più ampia di Manhattan che darà abitazioni a 700.000 persone, con 12 chilometri di spiaggia e la presenza di oltre 200 hotel.

I vantaggi fiscali, lo sviluppo del settore finanziario con la Borsa di Dubai che si prefigge l'obiettivo di diventare il primo centro mondiale della finanza, la crescita della popolazione lavorativa e lo sviluppo del turismo, sono tutte premesse che fanno ritenere concrete le attese degli investitori.

Anche chi ha un obiettivo di investimento nel breve periodo, con acquisto e vendita dell'immobile ancora "sulla carta" oggi trova le condizioni migliori per sfruttare al meglio questa strategia. Probabilmente, fra qualche anno l'investimento immobiliare, pur altamente redditizio, indirizzerà di più l'investitore a comportamenti improntati in una ottica di medio - lungo periodo.

## • LA DOMANDA

Oggi l'acquirente italiano si sta affacciando per la prima volta su questa località portato o dal turismo o dalla curiosità di voler investire in una regione che sta conoscendo un forte sviluppo immobiliare. Gli investimenti provenienti dall'estero sono ben visti dal Governo brasiliano e lo testimonia il fatto che fra il 2006 ed il 2007 sono stati investiti oltre 27 miliardi di dollari nel Paese.

## • L'OFFERTA

Natal offre ancora la possibilità di investire poche migliaia di euro per l'acquisto di terreni e case, la località è in forte crescita industriale e abitativa, il turismo si sviluppa sempre di più grazie ai voli diretti dall'Europa (ogni settimana arrivano un centinaio di turisti italiani grazie ai voli charter).

Il litorale Nord, una immensa distesa di spiaggia lunga circa 100km, su cui alcuni grandi gruppi immobiliari stanno già investendo grossi capitali per costruire resort di lusso, golf club, hotel 5 stelle e residence moderni.

Uno degli obiettivi del governo locale è far sì che Natal diventi una meta del turismo di lusso entro il 2014, anno in cui si svolgeranno i campionati del mondo di calcio in Brasile. Anche nella vicina Porto de Galinhas, una delle mete preferite dal turismo locale si stanno sviluppando delle interessanti iniziative che daranno forte slancio all'economia e agli investimenti nell'area.

## • I PREZZI

Negli ultimi due anni i prezzi delle abitazioni hanno registrato incrementi fra il 15 e il 20% annuo; le previsioni per i prossimi anni sono improntate ad un rafforzamento della crescita in virtù dei forti piani di sviluppo progettati e già avviati.

# NATAL – Prezzi di vendita in euro, febbraio 2008 -



| Natal Zona             | Monolocali    | Bilocali      | Trilocali      | Quadrilocali    | Oltre i 4 locali  |
|------------------------|---------------|---------------|----------------|-----------------|-------------------|
| <b>Planalto</b>        | nd            | 6.000-10.000  | nd             | nd              | nd                |
| <b>Alecrim</b>         | nd            | nd            | nd             | nd              | nd                |
| <b>Nova Parnamirim</b> | 14.000-20.000 | 14.000-22.000 | 22.000-36.000  | 36.000-72.000   | nd                |
| <b>Neopolis</b>        | 16.000-26.000 | nd            | 26.000-48.000  | 48.000-72.000   | nd                |
| <b>Lagoa Nova</b>      | 24.000-34.000 | nd            | 34.000-56.000  | 52.000-104.000  | nd                |
| <b>Morro Branco</b>    | 20.000-34.000 | nd            | 34.000-60.000  | 60.000-120.000  | 120.000-224.000   |
| <b>Praia do meio</b>   | 32.000-48.000 | 40.000-60.000 | 40.000-60.000  | 60.000-80.000   | nd                |
| <b>Petropolis</b>      | 34.000-52.000 | 44.000-60.000 | 44.000-60.000  | 64.000-180.000  | 180.000-1.000.000 |
| <b>Capin macio</b>     | 26.000-36.000 | 26.000-44.000 | 40.000-68.000  | 116.000-200.000 | 320.000-600.000   |
| <b>Cidade Jardim</b>   | nd            | nd            | 60.000-80.000  | nd              | nd                |
| <b>Ponta Negra</b>     | 40.000-80.000 | 26.000-44.000 | 48.000-100.000 | 120.000-200.000 | 240.000-400.000   |

# NATAL – Prezzi di vendita in euro, febbraio 2008 -



| Natal Zona             | Casa            | casa vista mare | casa sulla spiaggia | terreni da 200/400mq |
|------------------------|-----------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| <b>Planalto</b>        | 14.000-34.000   | nd              | nd                  | 2.400-10.000         |
| <b>Alecrim</b>         | 20.000-120.000  | nd              | nd                  | 20.000-120.000       |
| <b>Nova Parnamirim</b> | 34.000-152.000  | nd              | nd                  | 14.000-28.000        |
| <b>Neopolis</b>        | 26.000-64.000   | nd              | nd                  | 26.000-64.000        |
| <b>Lagoa Nova</b>      | 68.000-200.000  | nd              | nd                  | 68.000-140.000       |
| <b>Morro Branco</b>    | 100.000-320.000 | nd              | nd                  | 100.000-180.000      |
| <b>Praia do meio</b>   | 20.000-48.000   | 60.000-100.000  | 300.000-400.000     | da 100.000           |
| <b>Petropolis</b>      | 100.000-520.000 | 60.000-800.000  | nd                  | 60.000-220.000       |
| <b>Capin macio</b>     | 120.000-320.000 | nd              | nd                  | 80.000-200.000       |
| <b>Cidade Jardim</b>   | 52.000-600.000  | nd              | nd                  | 100.000-140.000      |
| <b>Ponta Negra</b>     | 80.000-240.000  | 300.000-720000  | 760.000-1.600.000   | 920.000-1.400.000    |

## HURGHADA – MAR ROSSO, EGITTO -



- **LA LOCALITA'** Per l'investitore italiano Hurghada non è una novità, poiché la località è diventata una delle mete preferite per passare una vacanza al sole anche nei mesi invernali senza dover impegnare troppi soldi e senza dover sopportare troppe ore di volo. Hurghada si allunga per circa 40 chilometri lungo la costa egiziana, non inoltrandosi mai eccessivamente all'interno del deserto. La località è una meta tipica dei pacchetti vacanze all-inclusive offerti dalle agenzie viaggi europee, in particolare russe, ceche e tedesche, ma fino a pochi anni addietro era ancora un semplice villaggio di pescatori.

Oggi invece ha quasi 40.000 abitanti ed è divisa in tre località principali: Downtown (El Dahar) è la parte più vecchia, Sekalla più moderna e El Korra Road l'ultima realizzata nel tempo. La città è servita dall'Aeroporto Internazionale di Hurghada, con traffico aereo proveniente dal Cairo e da tutta l'Europa.

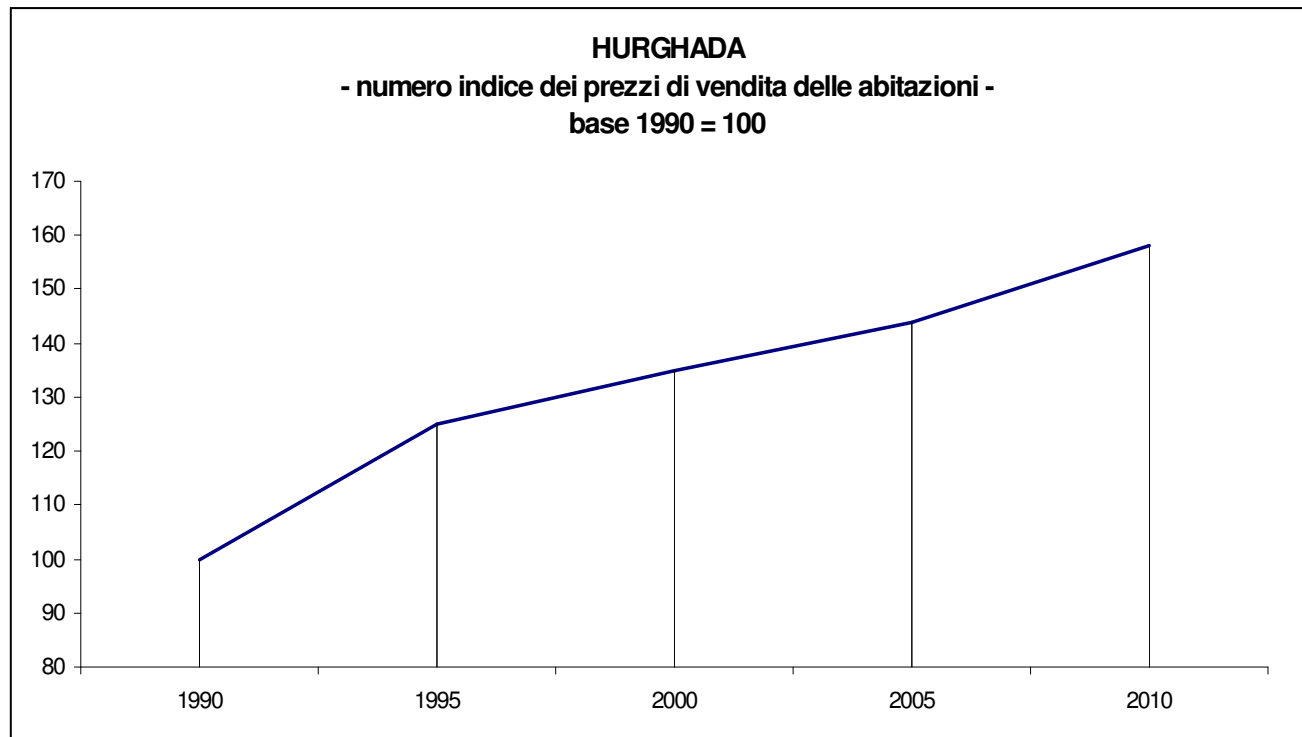
- **LE OPPORTUNITA'**

Il mercato immobiliare della zona di Hurghada continua a svilupparsi confermando le previsioni di crescita positiva che erano state stilate a inizio anni '2000. Le forti aspettative sullo sviluppo del territorio sono confermate ad esempio dalla nuova marina che si sta realizzando su progetto del celebre architetto Norman Foster nella parte sud del golfo.

Il fatto di aver incrementato da parte delle compagnie aeree "low cost" il numero di voli da e per l'Europa ha spinto ancora di più la domanda di coloro che intendono acquistare per affittare bilocali che possono garantire rendimenti anche a due cifre.

Gli acquirenti stranieri possono acquistare la piena proprietà dell'immobile, ad Hurghada esiste il regime del "freehold" (vale a dire la proprietà assoluta dell'immobile senza durata temporale), al contrario di Sharm dove invece predomina la formula del "leasehold" (ovvero la proprietà dell'immobile ha una durata solitamente dai 50 ai 99 anni).

# HURGHADA – MAR ROSSO, EGITTO -



- I prezzi di vendita ad Hurghada sono cresciuti negli ultimi 5 anni a ritmi compresi fra il 12% ed il 18% annuo, a seconda delle zone. I valori restano comunque altamente competitivi poiché non si superano ancora i 1.500 euro al metro quadrato. Nella maggioranza dei casi i prezzi di vendita, grazie ai bassi costi della manodopera e delle aree, variano fra gli 800 euro e i 1.200 euro al metro quadrato per il prodotto finito, pronto da vendere.

## Contacts



Il presente rapporto è stato realizzato grazie al contributo fornito dalle agenzie Professionecasa Prestige International :

• **Venezia , New York City, Miami**

Angelo Cinel, San Polo – Venezia - +39.041.2440329

• **Dubai**

Stefano M. D’Ambrosio, V. Montenapoleone,29 – Milano - +39.02.87399560

• **Hurghada**

Stefano Barberis, El Kornish ST Kautar – Hurghada - +20.123.29.75.06

• **Natal**

Francesco Frontino, Rua Praia de St.Rita, 2122 – Natal - +55.84.323.63.160

• **Milano**

Andrea Pincherli-Vicini, Via V. Monti,26 – Milano - +39.02.463972

Via Pier Capponi,2 – Milano - +39.02.43980243

• **Roma**

Riccardo Fratini, Via Flaminia,451 – Roma - +39.06.3340589

---

**UBH**

United Business Holding