BG Personal ADVISORY

In collaborazione con Il Sole 24 ORE | Radiocor

24 Re

BANCA GENERALI

SOLIDE BASI PER SPINGERSI AVANTI

Numero ventitre - Dicembre 2021

SETTORE PAGINA 2 — PUNTO SUL MERCATO IMMOBILIARE
Continua la ripresa dell'immobiliare, più interesse per la casa

INTERVISTA PAGINA 4-5 — SIMONE SPREAFICO E FABRIZIO LAURO, DUFF & PHELPS
Advisory chiave di volta per il futuro del settore immobiliare

TAX & LEGAL PAGINA 6 — FOCUS SUGLI INCENTIVI
Illeciti sui lavori con i bonus, rischi per committente e impresa

NORMATIVA PAGINA 7 — NOVITÀ LEGGE BILANCIO
Prorogato il Superbonus 110%, continua l'appeal delle detrazioni

LIFESTYLE PAGINA 8 — IMMOBILI A REDDITO
Il glamping: sintetizzare glamour e natura, tra vacanza e investimento

Alexander Limbach/AdobeStock

SETTORE

Il "portafoglio ideale" degli investitori

COMPRAVENDITE DI IMMOBILI RESIDENZIALI
(2015=100)

Paese	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*	2022°
Italia	100	117	126	137	138	121	135	146
Francia	100	109	129	137	144	137	157	171
Germania	100	104	109	135	143	137	154	169
Spagna	100	118	136	149	146	125	135	146
Regno Unito	100	102	98	93	102	85	100	110
Eu5	100	108	115	121	126	112	128	139

* Stima
° Previsione
(dal 01/01/2021 il Regno Unito non fa più parte della Ue)

fonte: Budeninstitut, Ieif, Scenari Immobiliari

Continua la ripresa dell'immobiliare, più interesse per la casa

Si consolida il recupero iniziato l'anno scorso, grazie anche alle risorse del Pnrr. Aumentano domanda e numero di transazioni, in risalita i prezzi. Resta il sostegno delle banche

Il mercato immobiliare italiano consolida la ripresa avviata a fine 2020 e, anche grazie alle risorse messe a disposizione dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr), punta a lasciarsi alle spalle la battuta d'arresto provocata dal Covid-19 e a proseguire anche nel 2022 a passo rapido. Il recupero è comunque legato al progressivo miglioramento macroeconomico avviato nel corso dell'anno e alle conseguenti prospettive di tenuta sul fronte occupazionale, così come alla concretizzazione delle aspettative di rilancio che alimentano il clima di fiducia delle famiglie e delle imprese. Stando all'ultimo Osservatorio sul mercato immobiliare di Nomisma, a crescere è anche l'interesse per la casa, molto superiore alle attese (oltre 3,3 milioni di nuclei familiari, nonostante una situazione reddituale e patrimoniale non necessariamente florida, cercano una nuova casa). Questo presuppone un'aspettativa di strutturalità dei cambiamenti dell'ultimo biennio, man mano che l'emergenza sanitaria andrà a esaurirsi.

L'aumento della domanda si traduce anche in un incremento delle transazioni che, sempre secondo Nomisma, arriveranno a 700.000 entro la fine dell'anno. Tra il primo semestre 2019 e lo stesso periodo di quest'anno, il mercato delle compravendite è cresciuto del 23,6% e i mercati di provincia, esterni ai comuni capoluogo, hanno contribuito per il 70% a questo incremento. I trend principali si legano all'esigenza di migliorare le inadeguatezze riscontrate durante la pandemia acquistando una casa migliore e all'aumento dell'interesse all'acquisto da parte della fascia 18-34 anni, che finora ha guardato solo all'affitto o a soluzioni provvisorie.

Per quanto riguarda i prezzi, su base semestrale si registra un +0,8%, mentre su base annua la variazione media è pari a +1,6%, nell'ambito di un range che ha come estremo superiore il +4,1% di Milano e come estremo inferiore il -1,2% di Palermo. Nel direzionale, la stabilità dei prezzi su base annua è sintesi di un mercato connotato da una dinamica incerta (si va dal -2,7% di Palermo al +1,6% di Roma), mentre il segmento commerciale risente dell'indebolimento dei consumi sui bilanci delle attività commerciali. I tempi medi di assorbimento degli immobili variano a seconda della tipologia (per le abitazioni occorrono in media 5,5 mesi, 9 mesi per gli uffici e i negozi).

Continua a essere importante il supporto del settore bancario: il ricorso al mutuo da parte della domanda risulta in crescita, avendo raggiunto nell'ultimo anno un tasso di copertura delle compravendite del 52,5% a fronte del 51,7% registrato nel 2019. Le erogazioni di mutui dovrebbero raggiungere nel 2021 i 60,8 miliardi di euro e, al momento, non si vede un deterioramento del credito tale da frenare l'approccio espansivo delle banche nei confronti della concessione di finanziamenti.

SETTORE

Più residenziale e occhi sugli uffici, ecco il portafoglio ideale dei "big"

I grandi investitori, anche stranieri, guardano con interesse all'Italia, che resta attraente, soprattutto in un contesto politico che appare più stabile e in un momento in cui sul mercato c'è grande disponibilità di liquidità. Importante è individuare il profilo di rischio e l'orizzonte temporale

In un momento in cui il mercato immobiliare sta riprendendo quota dopo il caos provocato dalla pandemia, gli investitori, italiani e stranieri, studiano come posizionarsi, delineando una sorta di "portafoglio ideale" di asset. Sebbene sia virtualmente impossibile avere un'unanimità, i grandi player vedono nel residenziale e negli uffici gli investimenti che non possono mancare, anche se non c'è uniformità nel "peso" da assegnare in portafoglio a queste asset class (orientativamente, non meno del 20-30% del totale per il residenziale e non meno del 30% in uffici). Una parte potrebbe andare alla logistica e una quota inferiore potrebbe essere riservata a equity e settori alternativi, come senior e student housing. C'è poi il segmento dell'hotellerie, fortemente penalizzato dalla crisi e per il quale si attende un recupero: c'è previsione di crescita di investimenti nel mondo alberghiero, anche in ottica speculativa, con le città in prima linea. In generale, la crisi sanitaria ha pesato sui valori, ma c'è un'aspettativa di ritorno alla normalità e l'Italia resta attraente dal punto di vista della asset allocation.

Ciò detto, per costruire un portafoglio occorre prima individuare il profilo di rischio e l'orizzonte temporale, perché le asset class sono quelle di sempre, ma cambiano le proporzioni. Per esempio, si può puntare su asset core in piazze liquide e poi aggiungere del retail oppure, se si ha un profilo con più alto rischio/rendimento, si può pensare di inserire operazioni di riqualificazione. In Italia, guardando da un punto di vista internazionale, un problema può essere la difficoltà nel trovare prodotto per allocare i grandi investimenti, proprio perché tutti i player si concentrano praticamente sulle stesse cose.

Tuttavia, un elemento che consente di guardare al futuro con un certo ottimismo è l'attuale ampia disponibilità di liquidità, in un contesto politico percepito come più stabile e sicuro. Secondo gli osservatori, quello che manca, soprattutto al real estate, sono strumenti e modalità per convogliare il risparmio privato verso il settore immobiliare, un limite che va superato, anche perché i privati sono tipicamente investitori core, di lungo termine.

PER GENERALI REAL ESTATE IL MIX COMINCIA DAGLI UFFICI

Secondo Generali Real Estate, per un investitore *core*, un ipotetico portafoglio immobiliare per cavalcare il 2022 dovrebbe avere il 50% in uffici, un 15% diviso tra residenziale, logistica e retail e un 5% di hospitality che dà la ciclicità dell'investimento. Il resto diviso tra le altre attività. In questo contesto, Milano è un mercato interessante e vi si possono privilegiare gli uffici prime, ma anche la parte leisure. A Roma i capitali privati sarebbero pronti per investire, ma manca il prodotto.

DUFF & PHELPS A KROLL BUSINESS

EVOLUZIONE DEI TREND
DICEMBRE 2021

	2021		2022		2023	
	Tenants/ Income	Investors	Tenants/ Income	Investors	Tenants/ Income	Investors
Residenziale	Stabile	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
Uffici "Prime"	Stabile	Positivo	Positivo	Positivo	Stabile	Positivo
Uffici NON "Prime"	Negativo	Molto negativo	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
Retail: Shopping Center, etc.	Stabile	Molto negativo	Positivo	Negativo	Positivo	Stabile
Retail: High steet	Stabile	Stabile	Stabile	Positivo	Positivo	Positivo
Hotel	Negativo	Positivo	Stabile	Positivo	Positivo	Molto positivo
Logistica	Positivo	Molto positivo	Positivo	Molto positivo	Positivo	Stabile
Altro	Stabile	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo	Positivo
Sviluppo	Positivo	Positivo	Positivo	Molto positivo	Molto positivo	Molto positivo

Molto positivo · Positivo · Stabile · Negativo · Molto negativo

INTERVISTA

Advisory chiave di volta per il futuro del settore immobiliare

Mentre il mercato sta riprendendo quota, tornano i grandi investitori, con una predilezione per il nuovo. Per leggere in modo corretto le tendenze e fare scelte corrette per il tipo di portafoglio occorre affidarsi a professionisti del settore.
In questo senso lavorano gli esperti di Duff & Phelps Reag, divisione di Kroll

Il mercato immobiliare è in ripresa e gli investitori tornano sul mercato, con una predilezione per il nuovo. In questo contesto, l'advisory è essenziale per leggere in modo corretto tendenze, location e anche i singoli immobili. Ne abbiamo parlato con Simone Spreafico, managing director del dipartimento Advisory & Valuation di Duff & Phelps Reag, divisione di Kroll, e Fabrizio Lauro, managing director e amministratore delegato di Transaction Services.

Dove sta andando l'immobiliare?
Simone Spreafico In generale, è un momento positivo. C'è grande attenzione per il prodotto nuovo, che risponde meglio alle esigenze di corporate e famiglie, con una forte domanda di dotazioni di servizi e amenities, anche per gli immobili di impresa. Le asset class più "calde" sono il residenziale nelle grandi città, con Milano in pole position, e la logistica, con grande richiesta sia su prodotto finito sia su location per nuovi sviluppi. Uffici ed edifici tradizionali hanno interesse medio, mentre stanno in certa misura recuperando le asset class più colpite dalla pandemia, ovvero retail e hotellerie.

Simone Spreafico
Managing Director del dipartimento Advisory & Valuation di Duff & Phelps, gestisce un team di circa 40 professionisti che offrono consulenze nelle diverse asset class immobiliari. È relatore ai principali master in real estate italiani su temi valutativi e di valorizzazioni immobiliari e coordina il Professional Group Valuation di RICS Italia.

Fabrizio Lauro
Managing director della practice real estate transaction services di Duff & Phelps, ha un'esperienza consolidata di oltre 20 anni nel settore degli investimenti "alternativi", in particolare nel segmento immobiliare con focus su capital market, sviluppo di business e raccolta di capitali. Ha fondato la società di consulenza Alfa Advisors.

Quali sono le migliori scelte di investimento nel breve-medio termine?
Fabrizio Lauro È difficile rispondere perché nel mondo dei cosiddetti investimenti alternativi l'immobiliare per definizione dovrebbe essere una strategia di più lungo periodo. Tra le strategie di più breve termine ci sono le "value add" che contraddistinguono principalmente i fondi di private equity che misurano le loro operazioni con business plan di 3-4 anni, quindi con approccio molto opportunistico. Gli sviluppatori devono ragionare su un arco temporale più lungo, data l'incertezza legata all'ottenimento dei permessi per avviare la costruzione dei progetti. Gli investitori istituzionali più "tradizionali" prediligono invece strategie *core* di più lungo termine, con basso rischio e ritorni più contenuti. Mi preme però sottolineare come nel contesto macroeconomico attuale, caratterizzato ancora da tassi di interesse bassissimi, anche le strategie immobiliari più conservative forniscano spread di rendimento molto significativi rispetto al settore obbligazionario e decisamente meno volatilità rispetto al mondo azionario.

> *Lauro: Nel contesto macroeconomico attuale, caratterizzato ancora da tassi di interesse bassissimi, anche le strategie immobiliari più conservative forniscono spread di rendimento molto significativi rispetto al settore obbligazionario e meno volatilità rispetto al mondo azionario*

A cosa guardano gli investitori internazionali?
S.S. Gli investitori internazionali, che catalizzano una fetta importante dei deal, guardano alle grandi città, con Milano come prime location, seguita da Roma e Firenze. Guardano al residenziale come prodotto di sviluppo e da mantenere a reddito e questa è la novità degli ultimi cinque anni, perché prima vi investivano per lo più i fondi pensione e ora stanno intervenendo investitori privati. Tutti guardano alla logistica e, in ottica speculativa, c'è una previsione di crescita degli investimenti nel mondo hotellerie. La crisi ha pesato sui valori, ma c'è anche un'aspettativa di ritorno alla normalità e c'è di buono che l'Italia è l'Italia e resta attraente.

C'è dunque interesse per l'Italia?
F.L. In Italia i veri protagonisti degli investimenti nel settore immobiliare sono ormai da molti anni gli stranieri, che movimentano circa il 65-70% dei volumi transati ogni anno. Gli istituzionali italiani sono più lenti e allocano porzioni minori del loro capitale. Negli ultimi due anni, fortemente impattati dal contesto pandemico, si è assistito a un crescente interesse e a un consolidamento del settore living (student housing, senior living, social housing, co-living, serviced apartments). Inoltre si è assistito a un crescente interesse verso le asset class di tipo infrastrutturale (Rsa, ospedali, centri di ricerca e scuole).

Quanto conta la consulenza specialistica?
S.S. Investire nel real estate è un mestiere per specialisti, in fase di compravendita e di gestione attiva sono richieste competenze evolute e un'estesa conoscenza del mercato. Questo quadro in continua evoluzione, unito al contesto socio economico che non consente errori di valutazione, comporta che diversi operatori immobiliari si specializzino su specifiche location e tipologie di beni e che chi ha patrimoni immobiliari si affidi a consulenti esperti con una visione nazionale o meglio internazionale. L'advisory immobiliare diventa una figura professionale a cui affidarsi per avere le informazioni più aggiornate sui mercati e un supporto per definire e attuare le migliori scelte strategiche.
F.L. È di fondamentale importanza potersi avvalere dell'assistenza di consulenti competenti ed esperti. Il professionista del settore transaction è un vero e proprio consulente al servizio del cliente per il quale agisce da "termometro" del mercato e sounding board per valutare l'opportunità e convenienza delle varie operazioni che sono via via oggetto di valutazione. Deve quindi instaurare un rapporto strettamente fiduciario con il proprio cliente, costruito non solo su integrità professionale e competenze, ma anche su aspetti più soft (anche psicologici a volte) come la capacità di guidarlo in momenti e fasi complesse della vita aziendale.

Come l'advisory aiuta chi vuole investire nell'immobiliare?
F.L. Il transaction advisory agisce al servizio sia dei proprietari che intendono cedere i loro immobili, sia degli investitori che cercano opportunità di acquisto in linea con i loro obiettivi di rendimento e strategie. Tipicamente noi operiamo in esclusiva o lato venditore o lato acquirente, per garantire un servizio allineato con gli interessi del nostro cliente ed evitare situazioni di conflitto. Quando operiamo sell-side il nostro obiettivo è quello di massimizzare il valore e di accorciare i tempi di transazione, quando operiamo buy-side identifichiamo le opportunità di acquisto più calibrate.

Come si è evoluto il valuation advisory?
S.S. Noi abbiamo sempre lavorato su due binari, quello della professionalità e quello dell'innovazione tecnologica. Oggi big data e analisi delle informazioni sono un binario obbligato per chi fa advisory, ma prendere solo la strada dell'automazione non consente di fornire un'offerta completa. Noi abbiamo un'anima duplice, siamo professionisti tecnici con grande esperienza con divisioni sulle singole *asset class* e usiamo le tecnologie, le perizie automatiche e le analisi del micro contesto territoriale. Le due cose devono andare in parallelo.

E per quanto riguarda il settore transaction services?
F.L. Negli ultimi anni si è assistito a un processo di istituzionalizzazione e maggiore sofisticazione del settore. Questa evoluzione si è riflessa anche nella recente normativa che, sempre più stringente e attenta, sta contribuendo a migliorare la percezione di questo settore sul mercato. Il settore, a mio modo di vedere, si dovrà sempre più caratterizzare per un servizio di consulenza personalizzata nei confronti del cliente in ottica di lungo termine e non limitatamente agli obiettivi di realizzo di breve periodo. Nella nostra società puntiamo ad accompagnare il cliente nelle varie fasi di vita del progetto e questo contribuisce alla fidelizzazione del cliente.

> *Spreafico: In generale, è un momento positivo. C'è grande attenzione per il prodotto nuovo, che risponde meglio alle esigenze di corporate e famiglie, con una forte domanda di dotazioni di servizi e amenities, anche per gli immobili di impresa*

Illeciti sui lavori con i bonus, rischi per committente e impresa

Utilizzare in modo indebito i crediti di imposta, per esempio effettuando lavori non agevolabili o "gonfiando" le fatture può portare a sanzioni fiscali e, nei casi più gravi, penali

L'indebita fruizione dei crediti di imposta, quindi anche dei bonus per l'edilizia, comporta conseguenze tributarie e talvolta penali gravose. La situazione più frequente è quella in cui i lavori sono stati eseguiti, ma mancavano i requisiti per l'agevolazione. In questi casi la violazione è fiscale e l'accertamento è fatto in capo ai contribuenti e l'Agenzia recupera l'importo corrispondente alla detrazione non spettante, le sanzioni del 30% e gli interessi. Il fornitore che ha applicato lo sconto e il cessionario del credito rispondono solidalmente con il beneficiario della somma detratta e dei relativi interessi in caso di accertato concorso nella violazione.

Si possono però ipotizzare anche illeciti più gravi, per esempio lavori effettuati da soggetti diversi, non fatti del tutto o differenti da quelli previsti per l'accesso al beneficio. O ancora, importi dei lavori sovrafatturati per fruire di un maggiore credito o fare lavori non ammessi.

Cosa si rischia? La responsabilità penale implica la consapevolezza dell'illecito. Quindi occorrerebbe individuare quanto un condomino, l'amministratore o l'impresa esecutrice dei lavori abbiano partecipato all'illecito o ne fossero consapevoli. Così fosse, potrebbero configurarsi illeciti per operazioni inesistenti o indebite compensazioni. In capo all'impresa che esegue i lavori ed emette le fatture è configurabile il delitto in base al quale è punito con la reclusione da quattro a otto anni chiunque, al fine di consentire a terzi l'evasione, emette o rilascia fatture per operazioni inesistenti.

Potrebbero configurarsi illeciti per operazioni inesistenti o indebite compensazioni. Per chi ha beneficiato dei lavori e ha ricevuto le fatture potrebbe esserci il delitto di dichiarazione fraudolenta

Ferma restando la necessità della consapevolezza dell'illecito, per chi ha beneficiato dei lavori e ha ricevuto le fatture si potrebbe configurare il delitto di dichiarazione fraudolenta o il concorso nel reato di emissione commesso dall'impresa edile. Gli utilizzatori del credito acquistato (banche, finanziarie), se ignari degli illeciti penali commessi da impresa e beneficiario, non rischiano gravose conseguenze.

LA STRETTA

Esteso il visto di conformità
Esteso a tutte le detrazioni edilizie e non solo al Superbonus l'obbligo del visto di conformità in caso di opzione per la cessione del credito o sconto in fattura. Mentre per il 110% il visto di conformità servirà anche se il contribuente decide di utilizzare il bonus in detrazione nelle dichiarazioni dei redditi

Controlli anti frode
Controlli preventivi in chiave di contestazione per possibili violazioni e utilizzi indebiti dei crediti. L'agenzia delle Entrate in caso di profili di rischio elevati può sospendere preventivamente per 30 giorni l'efficacia delle comunicazioni con cui si possono cedere i bonus edilizi o si possono ottenere sconti in fattura

NORMATIVA

Prorogato il Superbonus 110%, continua l'appeal delle detrazioni

Aldeca Productions/AdobeStock

Chi deve effettuare lavori di riqualificazione potrà continuare ad approfittare di sconti interessanti previsti dalla bozza di Legge di Bilancio, ma bisogna fare attenzione alle novità introdotte per quanto riguarda le case unifamiliari e i condomini

Il disegno di Legge di Bilancio 2022 ripensa il sistema delle detrazioni per la casa e punta a un piano pluriennale per i diversi sconti, a partire dal Superbonus 110%, che è stato prorogato fino alla fine del 2023.

Per le case unifamiliari, il Ddl dà una possibilità a chi abbia presentato la Cilas entro settembre: per gli interventi effettuati dalle persone fisiche su unità immobiliari singole la detrazione del 110% spetta anche per le spese sostenute fino al 31 dicembre 2022. Stessa possibilità ci sarà per gli interventi che comportino la demolizione e ricostruzione di edifici, per i quali risultino avviate entro settembre le formalità amministrative per l'acquisizione del titolo abilitativo.

Per chi non ha presentato la Cilas entro settembre, invece, la situazione è più complessa. Bisognerà rispettare alcuni requisiti: l'unità dovrà essere adibita ad abitazione principale e chi la ristruttura dovrà avere un Isee non superiore a 25.000 euro annui. In pratica dovrà avere un reddito medio-basso, anche se nella relazione tecnica al Ddl di Bilancio 2022 si legge che la spesa per interventi sulle abitazioni principali di persone fisiche è stimata al 75% del totale e che, di questa, il 67% dovrebbe riguardare chi rientra nei limiti dell'Isee a 25.000 euro.

Avranno a disposizione un assetto molto più favorevole gli interventi fatti dai condomìni e dalle persone fisiche su edifici composti da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate, anche se posseduti da un unico proprietario. In questi casi la detrazione spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2025, ma con una riduzione progressiva: sarà del 110% per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023, del 70% entro il 2024 e del 65% entro il 2025. Rimangono i nodi che hanno rallentato l'adesione al Superbonus, come il fatto che il compenso per l'amministratore condominiale non rientri tra gli oneri detraibili.

Diverso il discorso per chi pensa di sfruttare il bonus del 70% per le spese sostenute nel 2024: un calo del 36% può togliere appeal, ma è competitivo rispetto al 65% per i lavori di riqualificazione energetica, mentre non lo è più per quelli di sismabonus, che possono arrivare all'85%). L'aliquota prevista per il 2025, il 65%, è invece indifferente.

LE NOVITÀ

- **Il limite di settembre**
  Chi ha presentato una Cila (o ha avviato le pratiche per una demolizione) entro settembre 2021, per un intervento su una casa unifamiliare, potrà godere della detrazione al 110% per tutto il 2022

- **Il tetto Isee**
  Per le case unifamiliari che non abbiano presentato interventi entro settembre, scatta la tagliola. Per detrarre le spese al 110% entro il 2022, bisognerà rispettare due paletti: l'unità dovrà essere adibita ad abitazione principale e chi la ristruttura dovrà avere un Isee non superiore a 25mila euro

- **Riduzione progressiva**
  Regime molto più favorevole, invece, per i condomìni e per gli edifici composti da due a quattro unità, anche di un proprietario unico. La detrazione spetta per gli interventi effettuati fino al 31dicembre del 2025, ma con una riduzione progressiva. Ci sarà, infatti, il 110% fino al 31dicembre del 2023, il 70% fino al 31 dicembre del 2024 e il 65% fino al 31 dicembre del 2025

courtesy Glamping Canonici

LIFESTYLE

Il glamping: sintetizzare glamour e natura, tra vacanza e investimento

Nuova tendenza turistica in ottica "green", è anche un'opportunità di business

A CONTATTO CON LA NATURA SENZA RINUNCIARE AL LUSSO

Green e sostenibilità sono le parole d'ordine del dibattito attuale e anche quando si parla di vacanze, in un momento in cui il turismo cerca di riprendere quota nonostante il perdurare della crisi pandemica, la natura torna centrale. Proprio per questo sta prendendo piede il "glamping", un format di ospitalità che sta diventando un fenomeno di stile ancora prima che turistico. Il nome nasce dalla fusione di "glamour" e "camping", a indicare una forma di vacanza che coniuga il campeggio, e quindi il contatto con la natura, con i migliori servizi delle strutture ricettive di lusso.

Courtesy Skyview Chalets

Passare dal viaggio all'idea di business

Al di là dell'aspetto turistico, il "glamping" può rappresentare un'opportunità di investimento, tanto più che il costo iniziale è ridotto rispetto all'acquisto o affitto di altri tipi di strutture (si calcola un costo iniziale di 20-40.000 euro a tenda/alloggio, se realizzati con materiali e servizi di pregio). Inoltre, la burocrazia iniziale è più snella: servono partita Iva, iscrizione a un Registro imprese turistiche della Camera di Commercio, trasmissione delle posizioni Inps e Inail, domanda di autorizzazione comunale, valutazione di impatto ambientale e acustico, autorizzazione sanitaria Asl, valutazione del rischio e autorizzazione per l'eventuale somministrazione alimenti. Tuttavia, con una buona promozione e una campagna di marketing mirata, i ritorni possono essere interessanti e veloci. Fondamentale è il business plan: considerando costi fissi e di gestione, si stima che il tasso di occupazione debba essere almeno del 70% per avere dei ricavi di 20.000 euro medi l'anno ad alloggio.

MARE O MONTAGNA, IN ITALIA L'OFFERTA È AMPIA

Uno dei tratti identificativi del "glamping" è la capacità di unire alla praticità del campeggio i servizi e i comfort di un hotel di lusso, anche per chi viaggia con bambini. Normalmente si tratta di strutture singole, non appartenenti a una catena, anche se non manca qualche esperimento di franchising. Il primo "glamping" in Italia è stato il **Canonici di San Marco**, nato nel 2009 a Mirano - vicino a Venezia - e trasferito nel 2014 nella location attuale, una barchessa seicentesca tra la laguna Veneta e il fiume Brenta. In Italia, del resto, la scelta è ampia, così come le location tra montagna, mare e campagna. Per esempio, sulle Dolomiti si trova lo **Skyview Chalet** di Dobbiaco, che punta su un'architettura econostenibile, e nella maremma laziale c'è l'Agriturismo La Piantata, che ha anche due case (in realtà suite) sull'albero. O ancora, il **Laghi Nabi** di Castel Volturno si sviluppa attorno a specchi d'acqua ricavati dalla trasformazione di ex cave di sabbia abbandonate.

Courtesy Laghi Nabi