



COLDWELL BANKER

SIENA E CHIANTI

**COLDWELL BANKER
GLOBAL LUXURY
CHIANTI HERITAGE**

MOIRA MANCINI

Broker Titolare / Luxury Property Specialist

chianti-heritage@coldwellbankerluxury.it

+39 347 368 9227

Via dei Montanini 99, Siena

Dolci colline rigate da vigneti, borghi medioevali, castelli, dimore ottocentesche e antichi poderi contadini dal fascino antico. E' in questa realtà, nel cuore delle terre meravigliose e fertili del Chianti, che opera la **Coldwell Banker Global Luxury Chianti Heritage**, l'Agenzia a cui si affidano clienti da tutto il mondo desiderosi di trovare la propria casa dei sogni nell'angolo più iconico della Toscana. E a guidarli, in questa esperienza che qui coinvolge davvero tutti i sensi, c'è **Moira Mancini**, insieme al suo staff di luxury specialist. Il patrimonio immobiliare che mostrano alla loro variegata clientela include veri e propri gioielli architettonici, sapientemente ristrutturati nel rispetto della storia e delle tradizioni locali e circondati da maestosi parchi privati, boschi e fertili terreni agricoli, sapientemente coltivati a vite e ulivi. Ma se il fascino di queste dimore che dominano le colline è indiscutibile, nell'ultimo anno è cresciuto l'interesse anche verso i centri storici. «Cortona, Firenze, San Gimignano, Siena, sono sempre più numerosi i clienti che orientano le proprie scelte immobiliari verso borghi e città». A sottolineare questa mutata preferenza è la stessa Moira Mancini, che traccia anche un profilo degli acquirenti più interessati a questa scelta, considerando anche la difficile situazione socio-economico legata ai conflitti in corso. «Oggi, un buon 85% di chi vuole acquistare casa in quest'angolo di Toscana è straniero. Statunitensi e canadesi soprattutto - che si sono visti abbattere i costi del 30% vista la convenienza del cambio - ma anche molti arabi, asiatici e nordeuropei. Gli inglesi sono invece un po' "scomparsi" negli ultimi anni, ma confidiamo in un prossimo rilancio del mercato anche per loro».

Soft hills lined with vineyards, medieval villages, castles, nineteenth-century houses and ancient peasant farms packed with ancient charm. **Coldwell Banker Global Luxury Chianti Heritage** operates in this reality, embedded in the heart of the wonderful and fertile lands of Chianti, the Agency is entrusted by customers from all over the world who want to find their dream home in the most iconic corner of Tuscany. And to guide them through this experience that involves all the senses, there is **Moira Mancini**, together with her staff of luxury specialists. The real estate they show their varied clientele includes real architectural jewels, expertly restored in respect of local history and traditions and surrounded by majestic private parks, woods and fertile agricultural land, expertly cultivated with vines and olive trees.

But if the charm of these houses that dominate the hills is indisputable, in the last year there has also been an increase in interest in historic centres. «Cortona, Florence, San Gimignano, Siena, there are more and more customers who direct their real estate choices towards villages and cities». This changed preference is underlined by Moira Mancini herself, who traces buyer profiles most interested in this choice, also considering the difficult socio-economic situation linked to the ongoing conflicts.

«Today, a good 85% of those who want to buy a house in this corner of Tuscany are foreigners. Americans and Canadians in particular - which have seen costs cut by 30% given the favourable exchange rate - but also many Arabs, Asians and North Europeans. The British have somewhat 'disappeared' in recent years, but



Trattare con gli acquirenti stranieri richiede una certa conoscenza cosmopolita. Un'esperienza che Moira ha acquisito durante la sua lunga parentesi lavorativa ad Hong Kong, in uno dei maggiori centri finanziari della megalopoli asiatica. «Chi si rivolge a noi cerca la casa dei sogni, magari con annessa una piscina, o un parco, o un podere agricolo, in cui abitare o semplicemente trascorrere le vacanze. Ma c'è anche molta richiesta di ville e antichi casali da poter mettere a reddito, nella consapevolezza che si investe su un bene dal valore costantemente crescente, che non conosce crisi e si rivaluta di anno in anno». E poi ci sono altri aspetti che per gli acquirenti sono molto importanti, soprattutto se parliamo di investitori stranieri. «Complice la difficile situazione internazionale che stiamo vivendo, oggi sono tutti molto più attenti agli aspetti energetici degli immobili. Sempre più spesso, infatti, la preferenza cade su quelle proprietà in cui è possibile diversificare da più fonti la scelta dei consumi e le diverse forme di riscaldamento: dal fotovoltaico al combustibile, dalla legna al pellet».

Ma, come sottolineato dalla stessa titolare di Coldwell Banker Global Luxury Chianti Heritage, nell'ultimo periodo si è assistito ad un rinnovato risveglio dell'interesse nei confronti dei centri storici, sia nelle città che nei borghi, alla ricerca dello stile di vita che caratterizza queste piccole comunità. «Oggi la clientela è composta dagli High-Net-Worth Individual, termine che indica quei potenziali acquirenti che cercano via web le prime informazioni sulle località prescelte e sugli immobili che desiderano. Hanno le idee chiare: vogliono immobili già ristrutturati e chiavi in mano, su cui poter magari intervenire con piccole personalizzazioni per adattarli alle

we trust in a next relaunch of the market also for them».

Dealing with foreign buyers requires some cosmopolitan knowledge. An experience that Moira acquired during her long work break in Hong Kong, in one of the largest financial centres of the Asian megalopolis.

«Those who turn to us look for the dream house, perhaps with a swimming pool, or a park, or an agricultural farm, where they can live or simply spend the holidays. But there is also a lot of demand for villas and old farmhouses to rent out, in the awareness that one invests in an asset of constantly increasing value, that is unaffected by crises and is revalued from year to year».

And then other aspects are crucial for buyers, especially if we talk about foreign investors.

«Thanks to the complex international situation we are experiencing, today everyone is much more attentive to the energy aspects of real estate. Increasingly, the preference falls on properties where one can diversify the choice of consumption and the different forms of heating from several sources: from photo-voltaic to fuel, from wood to pellets».

But, as pointed out by the owner of Coldwell Banker Global Luxury Chianti Heritage, there has been a renewed awakening of interest in the historic centres in recent years, both in the cities and in the villages, in search of the lifestyle that characterises these small communities.

«Today's clientele is made up of High-Net-Worth Individuals, a term that indicates those potential buyers who search the web for primary information about the chosen locations and the properties



loro esigenze. In pratica, cercano un sapiente mix tra la tradizione architettonica toscana degli esterni e la funzionale estetica contemporanea degli spazi interni. Insomma: fuori vecchio e dentro nuovo! Ma ovviamente, anche gli aspetti culturali sono molto apprezzati, soprattutto quando si tratta di castelli o antiche dimore storiche dal fascino immutato».

Ma a richiamare l'interesse degli investitori - tanto quelli italiani quanto quelli stranieri - non sono soltanto le pregevoli architetture di queste terre antiche. Come precisa ancora Moira Mancini: «Oltre alle aziende Top of the hill e ai castelli di interesse storico, si registra anche un importante aumento della richiesta di aziende agricole e vitivinicole. Non a caso, l'area del Chianti è quella dove troviamo i prezzi più alti per questa tipologia di proprietà. In questi casi - solitamente - chi compra lo fa non soltanto per fare un promettente investimento, ma anche per confrontarsi con una nuova ed entusiasmante esperienza di vita. Il sogno è spesso quello di diventare un Wine Maker e magari trasferirsi definitivamente qui nell'arco di qualche anno. Il profilo di questi clienti ci restituisce in genere la figura di uomini molto facoltosi, di età solitamente superiore ai 50 anni, che dopo una vita trascorsa nel caotico e stressante mondo degli affari cercano sulle nostre colline un business più a misura d'uomo. Sulle orme di Sting e ispirati dal film "Un'ottima annata". Un posto dove venire a chiudere la propria vita lavorativa, all'insegna dello stile di vita migliore del mondo. Quello italiano!».



**COLDWELL
BANKER**



they want. They have clear ideas: they want already renovated and turnkey properties, where they can possibly intervene with small customisations to adapt them to their needs. In practice, they seek a wise blend between the Tuscan architectural tradition of the exterior and the functional contemporary aesthetics of the interior spaces. In short: out with the old and in with the new! But of course, the cultural aspects are also very appreciated, especially when it comes to castles or ancient historic residences with unchanged charm».

But it is not only the fine architecture of these ancient lands that appeals to Italian and foreign investors. As Moira Mancini points out: «In addition to the Top-of-the-Hill farms and castles of historical interest, there is also a significant increase in the demand for farms and wineries. Unsurprisingly, Chianti is where we find the highest prices for this type of property. In these cases - usually - those who buy do so not only to make a promising investment but also to deal with a new and exciting life experience. The dream is often to become a Wine Maker and maybe move here permanently within a few years. The profile of these customers generally gives us the figure of very wealthy men, usually over 50 years old, who after a life spent in the chaotic and stressful world of business seek on our hills a more humane business. Following the music artist Sting's footsteps and inspired by the film "A Good Year", this is a place to come to ride out your working life, in pursuit of the best lifestyle in the world. The Italian one!».



COLDWELL BANKER GLOBAL LUXURY CHIANTI HERITAGE
Via dei Montanini 99, Siena
tel. +39 347 368 9227 chianti-heritage@coldwellbankerluxury.it