

LEGEX – White Paper 01

Capitali internazionali e opportunità per Torino – Prospettive per il 2025

Abstract: Questo white paper esplora il potenziale strategico di Torino come destinazione per i capitali internazionali nel 2025. Analizza le principali tendenze finanziarie, i quadri giuridici e i punti di forza regionali che potrebbero attrarre HNWI, family office e fondi di investimento. Il documento posiziona Torino come un centro finanziario discreto, stabile e culturalmente radicato per gli investitori globali.



Figura 1: Veduta panoramica di Torino, città dal ricco patrimonio industriale e culturale, ora sempre più aperta ai capitali internazionali.

Introduzione

Torino sta emergendo come nuova frontiera per i capitali internazionali nel 2025, grazie a una combinazione di fattori globali e locali favorevoli. In un contesto mondiale in cui gli individui ad alto patrimonio (HNWI) stanno migrando in numeri record (oltre 128.000 milionari trasferiti globalmente nel 2023, con ulteriore crescita prevista nel 2024), l'Italia si posiziona tra le mete più attraenti. Secondo recenti analisi, l'Italia sarà la principale destinazione europea per i milionari globali nel 2024, superando Svizzera, Grecia e Portogallo. Questa tendenza è alimentata sia dall'instabilità geopolitica e dalle incertezze economiche che spingono i grandi patrimoni verso paesi percepiti come sicuri, sia dalle politiche italiane pensate per attrarre investitori facoltosi.

In questo scenario, Torino – tradizionalmente conosciuta come polo industriale – si propone ora anche come destinazione patrimoniale discreta e stabile. La città e il Piemonte hanno intrapreso un percorso di internazionalizzazione e innovazione che sta dando frutti tangibili. Per la prima volta, Torino è entrata nella Top 10 europea delle grandi città per capacità di attrarre investimenti esteri, classificandosi sesta nel report *Financial Times – European Cities and Regions of the Future 2025*. Tale riconoscimento, ottenuto a pochi mesi dalla nomina di Torino a Capitale Europea dell’Innovazione, conferma che il territorio sta diventando più accogliente per investitori e imprese internazionali. I risultati sul campo lo dimostrano: nel 2024 in Piemonte si sono registrati 27 nuovi progetti di investimento diretto estero, il numero più alto degli ultimi 20 anni. Questo dinamismo indica prospettive positive per il 2025, con potenziali miliardi di euro in arrivo sul territorio a beneficio di economia e occupazione locale.

Nei capitoli seguenti analizzeremo in dettaglio perché Torino può essere considerata un approdo strategico per capitali internazionali. Esamineremo l’evoluzione della città da capitale industriale a nuova “wealth destination”, le tendenze globali nei flussi di investimento, le leve giuridico-fiscali che rendono l’Italia (e Torino in particolare) competitiva, nonché il ruolo chiave dei professionisti locali nell’accompagnare gli investitori stranieri. Infine, forniremo raccomandazioni operative rivolte a investitori, istituzioni e operatori del settore per capitalizzare al meglio queste opportunità nel 2025.

1. Torino: capitale industriale e nuova destinazione patrimoniale

Torino vanta un solido passato industriale – dalla produzione automobilistica alle telecomunicazioni – che le ha conferito infrastrutture, competenze e un tessuto economico diversificato. Oggi queste basi si combinano con una nuova visione orientata all’attrazione di investimenti e patrimoni. La città sta infatti ridefinendo la propria identità: non solo centro manifatturiero, ma anche hub finanziario-culturale dove capitali internazionali possono trovare stabilità, riservatezza e opportunità di crescita. L’ecosistema locale beneficia di eccellenze accademiche (Politecnico di Torino, Università di Torino) e di centri di innovazione riconosciuti, come attestato dal titolo di Capitale Europea dell’Innovazione 2024-25 assegnato a Torino dalla Commissione UE. Ciò segnala un ambiente urbano dinamico, aperto a sperimentazione tecnologica e soluzioni smart, fattori che aumentano l’attrattività verso investitori orientati al futuro.

Dal punto di vista economico, Torino e il Piemonte stanno già ottenendo l’attenzione di investitori esteri qualificati. Oltre ai nuovi progetti di investimento greenfield citati (industriali e immobiliari), è significativa la presenza di aziende multinazionali già insediate. In Piemonte operano oltre 4.000 unità locali di imprese a controllo estero, con 150 mila addetti e un valore aggiunto di circa 12 miliardi di euro (pari al 18% dell’economia regionale). La provincia di Torino da sola attrae circa il 66% di queste realtà, a conferma del ruolo di traino della città. I principali paesi investitori comprendono Francia, Germania, Stati Uniti, Svizzera e Regno Unito, riflettendo la vocazione internazionale del territorio. I settori chiave vanno dal manifatturiero avanzato (37% delle imprese estere) al commercio, all’aerospazio e all’ICT. Esempi recenti di investimenti di rilievo nel Torinese e dintorni includono nomi come Amazon, LVMH (Bulgari, Cartier), Coca-Cola, FedEx, oltre al mega-progetto sui microchip da 3 miliardi di Silicon Box nel Novarese. Questi ingressi rafforzano filiere locali strategiche (automotive & mobility, lusso, aerospazio, cleantech) e testimoniano la capacità di Torino di competere per progetti ad alto valore aggiunto.

Un ulteriore vantaggio competitivo di Torino è la qualità della vita e la dimensione “a misura d’uomo”. La città offre uno stile di vita culturalmente ricco e meno frenetico rispetto ad altri centri finanziari maggiori. Arte, patrimonio storico, enogastronomia di eccellenza e natura (dalle colline alle Alpi) costituiscono un contesto attraente per imprenditori e facoltosi che cercano non solo investimenti redditizi ma anche un ambiente piacevole dove vivere e lavorare. Questo elemento “soft” – unito alla riservatezza tipicamente piemontese – rende Torino appetibile per family office e individui facoltosi che preferiscono operare lontano dai riflettori, in un luogo dove i propri affari possano integrarsi nel tessuto locale con discrezione. In sintesi, Torino sta capitalizzando sulla sua eredità industriale e culturale per proporsi come nuova destinazione patrimoniale: un luogo dove il capitale internazionale può trovare sia opportunità economiche sia un contesto stabile e accogliente in cui radicarsi.

2. Tendenze globali del wealth e flussi di investimento

A livello globale stiamo assistendo a cambiamenti significativi nei flussi di ricchezza e investimenti, che influiscono direttamente sulle strategie di attrazione di città come Torino. In primo luogo, la mobilità internazionale dei grandi patrimoni è in forte aumento: il 2023 ha segnato un record storico di milionari emigrati (circa 120 mila nel mondo) e il 2024 potrebbe vedere oltre 128 mila nuovi trasferimenti di HNWI. Questo fenomeno – definito da alcuni osservatori come una “grande migrazione dei milionari” – è alimentato da una convergenza di fattori: instabilità geopolitiche (conflitti regionali, tensioni internazionali), incertezza economica in vari Paesi, pressione fiscale percepita come eccessiva in alcune giurisdizioni, e non ultimo il desiderio di accedere a stili di vita più sicuri e confortevoli altrove. In pratica, i detentori di ingenti capitali stanno “votando con i piedi”, spostandosi verso paesi che offrano sia sicurezza che opportunità di investimento, ridisegnando così la mappa globale della ricchezza.

Questa dinamica comporta che i paesi e le città in grado di intercettare questi flussi di persone facoltose ne ricavano benefici considerevoli. I “migranti milionari” portano con sé liquidità e investimenti, spesso trasferendo o investendo parte del loro patrimonio nel nuovo paese di residenza. Circa il 20% di essi sono imprenditori o fondatori di aziende, percentuale che sale al 60% tra i super-ricchi con oltre 100 milioni di dollari. Ciò significa che, oltre ai capitali, questi individui possono avviare nuove attività economiche e creare posti di lavoro nelle comunità che li accolgono. Per le città come Torino questo trend rappresenta un’opportunità: attrarre anche solo poche decine di HNWI può tradursi in nuovi investimenti immobiliari, partecipazioni in imprese locali, finanziamenti a startup innovative o progetti filantropici sul territorio.

Nel contempo, anche i flussi di investimento istituzionale stanno mutando. I fondi di investimento internazionali, i venture capital e le family office globali sono alla ricerca di asset diversificati e rendimenti stabili in un periodo di volatilità dei mercati. L'Italia, pur con un mercato finanziario più piccolo rispetto ad altre piazze, sta guadagnando terreno come destinazione di investimenti alternativi: pensiamo al real estate di pregio, alle infrastrutture "green" e alle aziende tech in crescita. Una conferma viene dal mercato immobiliare di lusso italiano, dove circa il 70% degli acquirenti è straniero, indicativo dell'interesse estero per gli asset reali nel nostro Paese. Milano e Roma guidano questo segmento, ma anche Torino sta iniziando a mostrare vivacità, con investimenti in nuovi boutique hotel, residenze di charme e progetti di riqualificazione per clientela internazionale (come evidenziato da recenti rilevazioni di settore). La clientela tipo nel lusso nel 2025 è descritta come "sempre più internazionale, digitale e selettiva": principalmente HNWI, investitori esteri, imprenditori e professionisti attratti da location esclusive, rendimenti immobiliari solidi e una fiscalità favorevole. Ciò rispecchia esattamente il profilo di pubblico a cui Torino intende rivolgersi.

Un'ulteriore tendenza globale rilevante è la ricollocazione di capitali verso giurisdizioni con stabilità normativa e vantaggi specifici. Ad esempio, la decisione del Regno Unito di abolire a partire dal 2025 il suo storico regime dei "non-dom" (che garantiva agevolazioni fiscali sui redditi esteri ai residenti con domicilio fiscale all'estero) ha innescato un riposizionamento di molti grandi patrimoni precedentemente basati a Londra. Molti di questi guardano ora all'Europa continentale, e l'Italia in particolare è emersa come alternativa grazie al suo mix di qualità della vita, sicurezza e nuovi incentivi fiscali. In generale, Paesi come gli Emirati Arabi Uniti, Singapore, Australia e USA stanno attirando la maggior parte dei milionari in fuga, ma l'Italia si è inserita nella Top 10 mondiale per attrattività netta di HNWI, con un afflusso previsto di circa 2.200 milionari nel 2024. Questo dato è significativo: indica una percezione nuova dell'Italia come "wealth hub" internazionale. Torino, inserendosi nelle strategie nazionali di attrazione investimenti, potrà beneficiare di questi flussi se saprà comunicare i propri punti di forza ai mercati globali e fornire un'esperienza ottimale agli investitori in arrivo.

3. Le leve giuridico-fiscali del territorio

Uno dei fattori decisivi che incidono sulla capacità di attrarre capitali internazionali è il quadro giuridico-fiscale. In anni recenti, l'Italia ha introdotto strumenti normativi mirati proprio a rendersi competitiva agli occhi di HNWI, family office e investitori esteri. Di seguito passeremo in rassegna le principali leve disponibili sul territorio e il loro impatto:

- Regime fiscale forfetario per "nuovi residenti" (Flat Tax HNWI): Introdotto nel 2017, questo regime consente a chi trasferisce la residenza fiscale in Italia (dopo almeno 9 anni all'estero) di optare per un'imposta sostitutiva forfettaria sui redditi prodotti all'estero. Fino al 2023 l'importo era fissato in €100.000 annui (più €25.000 per ogni familiare aggiuntivo) indipendentemente dall'ammontare dei redditi esteri. La misura ha avuto un buon successo: 2.730 individui facoltosi vi avevano aderito entro il 2022, e altri ~1.200 nel 2023, portando il totale a quasi 4.000 nuovi residenti benestanti attratti in Italia. Nel 2024 il governo ha deciso di *raddoppiare* la tassa forfettaria portandola a €200.000 annui per i nuovi ingressi (lasciando a €100k chi aveva già aderito). L'obiettivo dichiarato è trovare un equilibrio tra attrattività e equità fiscale,

contenendo un eccessivo afflusso che potesse generare dibattito sociale. Nonostante l'aumento, gli esperti ritengono che l'Italia rimarrà appetibile per gli ultra-ricchi, sia perché €200k di imposta restano competitivi per grandi patrimoni, sia perché i benefici extra del regime permangono (esenzione dall'obbligo di dichiarare i redditi esteri, niente imposte patrimoniali o di successione su asset esteri, ecc.). Inoltre il contesto italiano (stile di vita, sicurezza, cultura) continua a essere un forte richiamo per questa categoria di persone. Da notare che il vantaggio successorio è spesso determinante: l'Italia impone un'aliquota sulle eredità solo dal 4% all'8% (a seconda del grado di parentela) e con franchigie ampie, contro ad esempio il 40% oltre soglia vigente nel Regno Unito – e sotto il regime forfetario italiano i beni esteri del neo- residente sono esclusi dalla tassazione successoria. Questo incentivo fiscale e patrimoniale rende il nostro paese estremamente competitivo per chi pianifica il trasferimento generazionale della ricchezza.

- Visti e permessi di soggiorno per investitori (Investor Visa): Per gli investitori non-UE che desiderano stabilirsi in Italia, esiste dal 2018 un programma dedicato. L'Investor Visa for Italy concede un permesso di soggiorno di due anni (rinnovabile) a fronte di determinati investimenti nel Paese. Le opzioni ammissibili includono: €2 milioni in titoli di Stato italiani, €500.000 in azioni di una società italiana, €250.000 in una startup innovativa, oppure una donazione filantropica di €1 milione in ambito culturale/scientifico. I tempi di rilascio sono relativamente brevi (circa 3-4 mesi) e il visto conferisce il diritto di vivere, lavorare e studiare in Italia, con libera circolazione nell'Area Schengen. Pur non richiedendo la residenza effettiva (basta mantenere l'investimento), molti investitori scelgono poi di trasferirsi stabilmente e possono mirare alla cittadinanza dopo 10 anni. Nel 2023 le richieste di Investor Visa per l'Italia sono aumentate del 74%, segno di un interesse crescente a livello internazionale. Questo strumento abbassa le barriere burocratiche all'ingresso di capitali: di fatto *compra tempo* agli investitori, permettendo loro di insediarsi e operare subito, mentre valutano progetti sul territorio.
- Regime "Impatriati" e incentivi per talenti e pensionati: Accanto alle misure su citate, l'ordinamento offre ulteriori agevolazioni per specifiche categorie. Il regime fiscale degli impatriati prevede, per lavoratori qualificati che trasferiscono la residenza in Italia, una detassazione del 70% del reddito da lavoro per 5 anni (estendibile a 10 anni in alcune condizioni, e potenziata al 90% per chi si trasferisce al Sud). Questo strumento ha già attratto migliaia di manager, professionisti e ricercatori dall'estero, creando un indotto di competenze che spesso si accompagna anche a capitali (ad esempio sotto forma di nuove imprese avviate dagli stessi impatriati). Inoltre, dal 2019 è attivo un regime speciale per pensionati stranieri (o italiani di rientro): chi trasferisce la residenza in piccoli comuni del Sud Italia può optare per una flat tax al 7% su tutti i redditi esteri per 10 anni. Sebbene quest'ultimo incentivo geografico non riguardi direttamente Torino, esso evidenzia la strategia italiana di attrarre anche segmenti specifici di popolazione facoltosa (pensionati benestanti) in territori con minor sviluppo, a riprova di un quadro normativo complessivamente orientato a favorire l'arrivo di persone e capitali dall'estero.
- Incentivi agli investimenti in imprese e innovazione: Un aspetto importante per attrarre family office e investitori professionali è la disponibilità di incentivi quando il capitale viene messo al lavoro nell'economia reale locale. L'Italia offre robuste agevolazioni fiscali per chi investe in startup e PMI innovative: attualmente è prevista una detrazione IRPEF del 50% (talora elevata al 65% in regime "de minimis") dell'importo investito nel capitale di startup innovative nei primi anni di vita. In pratica, un investitore persona fisica che immetta 100.000€ in una startup early-stage può ridurre le proprie imposte fino a 50-

65.000€. Questo genere di incentivo ha stimolato la crescita dell'angel investing in Italia, con 80 milioni di euro investiti in startup nel 2023 dagli angel italiani (in aumento). Un family office internazionale che si trasferisca a Torino potrebbe dunque beneficiare di tali misure qualora decida di finanziare l'ecosistema locale dell'innovazione. Allo stesso modo, esistono crediti d'imposta generosi per R&D, Innovazione e Transizione 4.0, che rendono appetibile l'avvio di centri di ricerca o attività produttive ad alto contenuto tecnologico in Piemonte. La Regione e gli enti locali spesso aggiungono incentivi propri, cofinanziati da fondi europei: ad esempio, progetti nel settore cleantech & smart building o negli aero-tech possono godere di contributi e facilitazioni tramite i programmi POR FESR regionali. Tutto ciò completa un pacchetto di leve finanziarie e fiscali che, se ben pubblicizzate, possono fare la differenza nella scelta di Torino come base operativa rispetto ad altre città europee.

In sintesi, il mix di strumenti giuridico-fiscali disponibile in Italia e a Torino nel 2025 è notevole: dalla flat tax per grandi patrimoni, ai visti per investitori, alle esenzioni fiscali su misura (lavoratori, pensionati, venture capital). Queste leve stanno già mostrando efficacia nel catalizzare l'arrivo di capitali: casi concreti vanno dai top manager trasferiti a Milano e Torino dopo la Brexit per sfruttare il regime forfettario, ai facoltosi imprenditori del tech (americani, britannici, cinesi) che hanno scelto l'Italia per la combinazione di vantaggi fiscali e qualità di vita. Anche nel settore immobiliare di lusso si è registrato un afflusso di investitori esteri proprio grazie a queste politiche: come notato da operatori del settore, la *flat tax* e il regime neo-residenti stanno incentivando l'arrivo di imprenditori e HNWI stranieri nel comparto luxury italiano. Per Torino, la sfida e opportunità consiste ora nel comunicare efficacemente queste leve a livello internazionale e nel saperle calare in progetti concreti sul territorio (insediamenti produttivi, acquisti di proprietà, aperture di sedi societarie, etc.), accompagnando il potenziale investitore attraverso procedure burocratiche non sempre semplici ma certamente affrontabili con il giusto supporto professionale.

4. Il ruolo strategico dei professionisti locali

Nel processo di attrazione e consolidamento dei capitali internazionali a Torino, un ruolo di primo piano spetta ai professionisti locali: avvocati d'affari, commercialisti, consulenti finanziari, private banker, notai, agenti immobiliari specializzati e altri advisor. Questi attori fungono da *cerniera* tra l'investitore straniero e il territorio, offrendo le competenze e le relazioni necessarie per tradurre l'interesse iniziale in un investimento concreto e duraturo. Diversi elementi sottolineano l'importanza strategica di questa categoria:

- Orientamento e “soft landing”: Per un investitore estero, l'Italia può apparire un paese complesso dal punto di vista normativo e amministrativo. I professionisti locali, con la loro esperienza, facilitano un ingresso senza intoppi (soft landing) nel contesto torinese. Ad esempio, guidano l'HNWI attraverso i requisiti per ottenere la flat tax o un Investor Visa, assicurando il rispetto di tutte le condizioni di legge; assistono nel *due diligence* e nell'apertura di strutture societarie o conti bancari; aiutano a interpretare la fiscalità locale (IMU, imposte sulle attività finanziarie estere IVAFE/IVIE, etc.) in modo da evitare sorprese. Questo accompagnamento riduce le incertezze e i timori iniziali, aumentando la probabilità che l'investitore confermi la scelta di Torino.
- Network e creazione di opportunità: I professionisti torinesi dispongono spesso di ampi network costruiti nel tempo, sia a livello locale che nazionale. Ciò consente loro di mettere in contatto il nuovo arrivato con partner affidabili e occasioni di investimento di qualità. Un family office straniero, ad esempio, attraverso uno studio legale locale può venire introdotto a club deal immobiliari, a fondi di investimento piemontesi, o a imprenditori in cerca di capitali per espandere aziende del territorio. Allo stesso modo, i private banker locali (come le storiche boutique finanziarie torinesi) possono coadiuvare l'HNWI nella gestione del patrimonio in Italia, integrando portafogli globali e prodotti d'investimento italiani, nonché offrendo servizi di wealth management personalizzati. Si crea così un ecosistema in cui il capitale estero viene indirizzato efficacemente verso progetti locali, con beneficio reciproco.

- Conoscenza del contesto e consulenza su misura: Ogni investitore ha esigenze specifiche – che si tratti di ottimizzazione fiscale, protezione patrimoniale, ritorno sull'investimento o impatto sociale. I consulenti locali possono confezionare soluzioni su misura, grazie alla profonda conoscenza del contesto normativo italiano e piemontese. Possono, ad esempio, consigliare sulla struttura giuridica più efficiente (trust, holding, società di investimento semplice – SIS, ecc.), oppure segnalare incentivi pubblici applicabili a uno specifico progetto imprenditoriale. Nel caso di insediamento di una nuova sede aziendale, i professionisti interagiscono con gli enti pubblici (Comune, Regione, Camera di Commercio) per ottenere autorizzazioni, licenze o contributi, fungendo da facilitatori burocratici. Questa competenza locale è fondamentale perché un investitore internazionale difficilmente possiede da sé tutte le informazioni e i contatti necessari per muoversi agilmente nella realtà italiana.
- Cultura, lingua e integrazione: Un aspetto spesso sottovalutato è la *mediazione culturale* che il professionista locale fornisce. Comprendere e adattarsi allo stile negoziale italiano, alle prassi commerciali locali e persino alle sfumature della lingua può richiedere tempo a chi proviene da un altro paese. A Torino, molti studi professionali di punta operano in inglese e altre lingue, avendo personale formato anche all'estero, capace di comunicare efficacemente con la clientela internazionale. Ciò aiuta a evitare malintesi e a costruire fiducia. La riservatezza tipica dei consulenti piemontesi, unita alla cura del servizio “tailor-made”, è un valore aggiunto apprezzato dalla clientela alto-patrimoniale. Si instaura così un rapporto fiduciario grazie al quale l'investitore si sente compreso nelle proprie esigenze e tutelato nei propri interessi, facilitandone il radicamento sul territorio.
- Collaborazione con istituzioni e marketing territoriale: I professionisti locali partecipano attivamente anche a iniziative di sistema per promuovere il territorio. Ad esempio, la Camera di Commercio di Torino e la Regione Piemonte hanno creato un *Team Attrazione Investimenti* che lavora in rete con banche, studi legali e società di consulenza per presentare in modo integrato l'offerta locale agli investitori esteri. Delegazioni torinesi hanno preso parte a fiere internazionali come MIPIM a Cannes (immobiliare) e missioni a Londra e negli USA per incontrare aziende e fondi interessati. In queste occasioni, la presenza di professionisti capaci di dialogare con gli omologhi esteri è cruciale per illustrare concretamente opportunità di investimento e relative modalità tecniche. Inoltre, associazioni di categoria (es. *Torino Financial Center*, *Ordine dei Commercialisti*, *Confindustria Piemonte*) organizzano eventi e pubblicazioni per far conoscere i punti di forza di Torino come piazza finanziaria discreta e affidabile. Tutto ciò concorre a creare un'immagine coerente di Torino quale luogo “investment-friendly”, in cui l'investitore sa di poter trovare supporto professionale di alto livello ad ogni passo.

In conclusione, i professionisti locali rappresentano un vero asset strategico per Torino nell'attrarre e gestire capitali internazionali. La loro azione aumenta la competitività del territorio in modo meno visibile ma sostanziale: mentre le leggi e gli incentivi creano il quadro teorico, sono queste figure a renderlo vivo e accessibile agli attori globali. Per il 2025, una sempre maggiore collaborazione tra istituzioni e network professionali – magari attraverso sportelli unici per l'investitore estero o piattaforme informative multilingua – potrà ulteriormente elevare il livello di servizio, garantendo a Torino un vantaggio comparato rispetto ad altre città concorrenti.

5. Conclusioni e raccomandazioni operative

Alla luce delle analisi svolte, Torino emerge come un territorio con enorme potenziale per l'attrazione di capitali internazionali nel 2025. Le condizioni di contesto – dai trend globali favorevoli (ricollocazione di grandi patrimoni) al rafforzamento dell'immagine locale (riconoscimenti europei, aumento degli IDE) – unite agli strumenti normativi competitivi e a un solido tessuto professionale, delineano uno scenario in cui la città può aspirare a diventare un hub finanziario patrimoniale di primo piano in Italia. Tuttavia, il conseguimento di questo obiettivo richiede un impegno coordinato e azioni concrete da parte di tutti gli attori coinvolti. Di seguito alcune raccomandazioni operative:

- Per gli investitori stranieri e HNWI interessati a Torino: Valutare Torino non solo come meta di lifestyle, ma come piattaforma strategica di investimento nell'Unione Europea. Approfittare dei vantaggi fiscali disponibili (esaminando con consulenti la convenienza del regime forfettario “nuovi residenti” rispetto ad altre giurisdizioni) e delle opportunità di rendimento offerte dal territorio – ad esempio nel real estate di pregio, nelle aziende manifatturiere d'eccellenza o nel fiorente ecosistema startup locale. Si consiglia di coinvolgere fin da subito consulenti locali di fiducia per strutturare al meglio l'ingresso (dalla scelta del visto adeguato all'eventuale strutturazione societaria e patrimoniale). Un'approfondita due diligence sul contesto torinese (mercato immobiliare, settori economici trainanti, qualità dei servizi) consentirà di prendere decisioni informate. In definitiva, agli investitori si suggerisce di *considerare Torino come un investimento in sé*: una città dove il capitale non solo cresce, ma trova un luogo sicuro e congeniale.
- Per i professionisti e operatori del settore (studi legali, fiscali, banche private, agenzie immobiliari): Fare rete e sistema per presentare un front office unico agli investitori esteri. Ciò può tradursi nella creazione di task force multidisciplinari (es. avvocato, fiscalista, banker, realtor insieme) in grado di offrire pacchetti integrati “chiavi in mano” a chi arriva: dalla fase di arrivo (apertura codici fiscali, permessi, domiciliazioni) all'individuazione di investimenti specifici, fino alla gestione continuativa del patrimonio e degli adempimenti. Investire in comunicazione mirata internazionale, ad esempio predisponendo brochure, webinar e siti web in inglese (e altre lingue) che illustrino i servizi disponibili a Torino per HNWI e imprese estere. Inoltre, continuare a formarsi sulle migliori pratiche globali (wealth management, family office services, pianificazione fiscale internazionale) per poter competere con consulenti di Londra, Zurigo o Dubai. Infine, collaborare attivamente con le istituzioni locali offrendo la propria expertise nella definizione di politiche e nella promozione del territorio (ad esempio partecipando a roadshow all'estero o ospitando delegazioni). L'obiettivo comune deve essere elevare Torino a brand riconoscibile nel wealth management, al pari delle tradizionali capitali finanziarie, enfatizzando i suoi punti di forza unici.
- Per le istituzioni pubbliche (Comune di Torino, Regione Piemonte, Camera di Commercio, enti governativi): Proseguire sulla strada intrapresa potenziando le azioni di marketing territoriale e semplificazione amministrativa. Nel concreto, si raccomanda di sviluppare ulteriormente sportelli dedicati agli investitori esteri (*investor desk*), magari estendendo il modello del Team Attrazione Investimenti e di Torino Social Impact ad ambiti come il supporto ai family office o ai fondi internazionali. È importante assicurare tempi rapidi e certezza nelle procedure

autorizzative (permessi edilizi, visti, iscrizioni camerali) magari attraverso corsie preferenziali per progetti di particolare rilevanza economica. Continuare a promuovere Torino nei circuiti internazionali: la partecipazione a classifiche come quella del *Financial Times fDiva* capitalizzata diffondendo la notizia presso media esteri e community di espatriati. Contestualmente, lavorare sul miglioramento continuo del contesto urbano: sicurezza, decoro, servizi internazionali (scuole internazionali, collegamenti aerei, eventi culturali in lingua) sono fattori chiave per rendere Torino appetibile e competitiva rispetto ad altre città. Valutare, inoltre, incentivi locali aggiuntivi mirati (ad esempio agevolazioni sugli oneri comunali per chi investe in start-up o rigenera immobili storici) che fungano da “ciliegina sulla torta” accanto ai benefici statali. Infine, ascoltare i feedback degli investitori già arrivati: la loro esperienza può suggerire ulteriori riforme o servizi da attivare. Una governance collaborativa, che coinvolga pubblico e privato, sarà determinante per fare di Torino un modello di successo nell’attrazione di capitali.

- Per il sistema territoriale nel suo complesso: Mantenere una visione di lungo termine. L’attrazione di capitali internazionali non è un obiettivo da misurare solo in mesi o anni, ma va inserito in una prospettiva decennale di sviluppo. Significa coltivare fin da ora quelle condizioni che faranno di Torino una scelta naturale per la prossima generazione di investitori globali: investire in formazione e trattenere talenti (che a loro volta attirano investimenti, specie nei settori innovativi), preservare la qualità ambientale e culturale (asset intangibili ma fondamentali per chi decide dove vivere e investire), e continuare a diversificare l’economia locale per offrire un ventaglio ampio di opportunità (dall’industria 4.0 al turismo di lusso, dal fintech all’agroalimentare di alta gamma). In quest’ottica, ogni attore – dall’imprenditore locale al funzionario pubblico – è ambasciatore di Torino nel mondo: un servizio eccellente, una narrazione positiva, una storia di successo condivisa possono fare la differenza nel convincere un investitore che qui vale la pena puntare.