



TIRELLI & PARTNERS

residenze esclusive

Sceicchi, magnati, vip Il vizio (confessato) per le case di lusso

*Da via Spiga a Brera, boom di compravendite
«Moda e locali: premiato il Milano style»*

Per le partite di calcio, le sfilate, il design. Per la posizione strategica: è un polo della finanza e della cultura, è vicina al mare e ai laghi. Per l'ambiente internazionale, per l'Expo che verrà. Ecco perché Milano piace. Agli sceicchi arabi, ai russi, ai personaggi della lirica e della danza, ai calciatori, a chi vuole fare un investimento sicuro, a ricchissimi (e anonimi) professionisti milanesi in ascesa sociale. Possono permettersi qualsiasi cifra, cercano appartamenti di lusso, in centro. Attico e terrazzo, possibilmente giardino, meglio se una villa autonoma (anche se introvabile) o un palazzo d'epoca. Per essere circondati dal bello e sentirsi a casa, per sfuggire a occhi indiscreti e godersi «una città brillante, piena di bei locali, ma ancora a misura d'uomo». Con appartamenti da dodici milioni di euro.

Una nuova primavera soffia sulla città. E su alcune zone in particolare: il Quadrilatero, il più richiesto dagli arabi; le ambitissime via Mozart, piazza Duse, via dei Giardini; Brera (ma solo a chi si adatta a palazzi non d'epoca); i «classici» come piazza Castello e corso Magenta; le «casette» monofamiliari di via Abramo

Lincoln.

Occhi puntati sulle compravendite, sul rientro di liquidi per effetto dello scudo fiscale, sulle richieste di sceicchi e oligarchi russi. «I motivi di tanto interesse da parte degli investitori internazionali - spiega un avvocato di uno dei più grandi studi legali di Milano - sono vari. Primo: Milano è la summa dell'Italian style. Secondo: mentre la moglie è impegnata con lo shopping si può andare al concessionario d'auto per farsi "customizzare" la Ferrari o la Lamborghini. O andare a San Siro a vedere una partita. Sono tutti rituali che hanno come epicentro

Milano». Altra ragione per scegliere un superrattico in città: «Costa meno che portarsi un seguito di venti persone al Four Seasons per quattro volte all'anno. E si guadagna in riservatezza».

Il Quadrilatero per gli arabi che «vogliono la vista sul Duomo» o 500 metri quadrati in via del Gesù. Per gli italiani, invece, zone leggermente meno centrali (rimanendo sempre nella cerchia dei Bastioni) ma più ricercate. Sestilio Paletti, a ca-

po dell'immobiliare Filcasa, spiega: «A Milano è rimasta poca merce buona. Noi abbiamo due palazzi meravigliosi

in via Quintino Sella e in via Cusani. Ma sono solo due: vendiamo dai 12 ai 14 mila euro al metro quadrato. Per ora hanno acquistato (al Castello) un russo e sette italiani».

Sogni ad ampia superficie calpestabile. Meglio se già arredati, da personalizzare quel tanto che basta, senza affaticarsi troppo. Paride Romanelli, *property consultant* della *House and Loft*, agenzia che vende case di lusso con sede in corso Venezia, illustra lo scenario: «Gli arabi stanno tornando. Ma anche gli italiani che cercano immobili di alto profilo. Le ville? A Milano ce ne sono poche e non vanno molto. Anche San Siro sta perdendo appetibilità».

L'identikit dell'appartamento perfetto: attico di prestigio, box per l'auto, dalle tre stanze in su (più una di servizio) con salone. Almeno trecento metri quadrati dentro le mura spagnole. Per appartamenti da seicento metri quadrati si possono spendere

anche dieci milioni di euro.

Ampia domanda, poca offerta. Sono solo cinque le zone che continuano ad attirare i «ricchi» (e che costituiscono il 3 per cento della città): il Quadrilatero (fino a via Manzoni, dei Giardini, Borgonuovo, Fratelli Gabba), via Brera (con Cavalieri del Santo Sepolcro), la Zona Palestro, Magenta, e l'intero centro storico. «Milano - dice Marco Tirelli, titolare della **Tirelli and Partners** - è una città per milanesi. Gli stranieri, quando comprano, non cercano una casa, ma "quella" casa».

Un mercato in espansione, continua **Tirelli**. Dopo la flessione dello scorso anno, «stiamo lavorando molto con la fascia super top»: per ogni appartamento di lusso (che vale dai dieci ai dodici milioni di euro) ci sono almeno quindici richieste. «Rispetto all'anno scorso sono decuplicate. E l'offerta è scarsa: al netto dei monumenti e del verde, il centro in cui vendiamo conta solo 4,3 chilometri quadrati di superficie (contro i 182 di Milano) sui cui sorgono palazzi storici e altri ricostruiti (male) dopo la guerra. Con queste premesse è normale che i prezzi lieviti- no».

Annachiara Sacchi