



TIRELLI & PARTNERS

residenze esclusive

Rassegna Stampa

Il Sole 24 Ore > 29 - febbraio - 2008

Trend. Il 39% delle compravendite di fascia alta fa capo a stranieri ma l'offerta non soddisfa

Il difficile percorso del lusso

I ricchi acquirenti esteri faticano a trovare interlocutori flessibili e preparati



Alessandro Luongo

La famiglia Gambino di New York ha impiegato quattro anni e visitato oltre cento appartamenti prima di trasferirsi in zona Fiera, a Milano. Come ha riportato il New York Times di recente, «i coniugi stavano quasi per divorziare dallo stress dell'estenuante ricerca». È un caso estremo, ma, soprattutto per la mancanza di un'adeguata offerta d'immobili di prestigio, gli acquirenti stranieri devono rassegnarsi ad un'attesa minima di sei, 12 o anche 15 mesi. «Ad esempio, a Milano - spiega Alessandro Ghisolfi dell'ufficio studi Ubh - le richieste riguardano spesso abitazioni localizzate in due, tre indirizzi del centro storico, fra i più noti del quadrilatero della moda (Montenapoleone, Sant'Andrea e Via della Spiga) e orientate alla ricerca d'appartamenti di grandi dimensioni (oltre i 300 metri quadri) su un unico piano, con box auto per almeno tre vetture. Richieste così rigide che necessitano di mesi di ricerca e che spesso si esauriscono proprio per mancanza d'offerta. Ecco perché i tempi necessari per la conclusione dell'affare superano in media i 15 mesi».

La domanda estera d'abitazioni si sta così evolvendo in due segmenti particolari, come spiega Ghisolfi: «Il primo è quello delle località turistiche, dove soprattutto i russi si muovono senza badare molto alla qualità e alla storia degli immobili che intendono acquistare; in particolare in Versilia, mentre in Sardegna, ad esempio, con un'offerta di miglior livello qualitativo, le trattative non sono così rapide come sul continente. Il secondo segmento, quello delle città d'arte e di Milano, incontra maggiori difficoltà nel riuscire a soddisfare la domanda, per una cronica mancanza d'offerta che si avvicina alle attese di tali acquirenti».

La carenza di prodotto non è però il solo grosso ostacolo che incontra un potenziale acquirente d'immobili di pregio in Italia. La stessa famiglia Gambino lamenta così la scarsa elasticità dei mediatori immobiliari italiani: «Non lavorano di sera, nei weekend e non ti richiamano mai».

Chissà se è solo un problema di lingua, perché Marco Tirelli, amministratore unico della Tirelli & Partners, società specializzata dal 1993 nella commercializzazione d'immobili di pregio, accentua l'inadeguatezza dei broker a trattare con tale clientela: «Non sempre il cliente conosce esattamen-

te le proprie esigenze, in altre parole non sempre ciò che dice di volere, corrisponde a ciò che poi compra. Non sempre poi, al potenziale acquirente sono rivolte le domande giuste che gli consentano di descrivere esattamente ciò che cerca. Anche quando l'acquirente sa esattamente ciò che vuole, spesso non è ascoltato e l'agente non ha un supporto organizzativo tale che gli consenta di ricordare nel tempo il "brief" e la storia del cliente».

Viktoria Grinyova, consulente del mercato dell'Europa dell'est per Sarpi Spa, racconta che i suoi connazionali russi «pretendono l'eccellenza, vogliono essere coccolati e trattare solo con chi parla la loro lingua, soprattutto per risolvere i problemi di natura burocratica, dato lo status d'extracomunitari. Per ogni trattativa d'intermediazione, invece si portano con sé il rappresentante di uno studio legale immobiliare internazionale». «Nei dintorni di Porto Cervo sono russi i principali clienti per le ville dai dieci milioni in su», aggiunge Giulia Bracco, responsabile dell'ufficio Immobiliarda di Porto Cervo.

Le nostre imprese di ristrutturazione, infine, non sembrano cogliere al meglio i loro gusti ed esigenze faraoniche in "stile impero", se come accade, qualche nababbo fa arrivare addirittura gli operai da casa per ristrutturare un attico o una villa. Esempio? «Una ragazza ucraina di 23 anni, che studia moda e design all'Istituto Marangoni - racconta la Grinyova - ha deciso di far venire a Milano l'impresa che lavorava per il padre, dopo un anno di ristrutturazioni affidate a una società italiana con cui non si è trovata in sintonia». Ci ha dunque pensato il papà, che le aveva già acquistato l'immobile da 200 mq in via Fratelli Gabba, di fronte all'Hotel Bulgari. Prezzo globale, inclusa la ristrutturazione: 2,5 milioni di euro.

TEMPI LUNGHISSIMI

A Milano una coppia di americani ha rischiato il divorzio per lo stress causato dall'estenuante ricerca di un appartamento

I NUMERI

6-40

Budget in milioni di euro dei top client russi o inglesi, in cerca di abitazioni extra lusso (House&Loft).

39%

La quota di acquisti stranieri nelle compravendite nel lusso in Italia nel 2007 (Ubh).

3.000

Acquirenti stranieri di un'abitazione in Italia nel 2007, con un investimento di poco superiore ai due miliardi di euro. Per la fine del 2008 si stima un incremento del 9% (Ufficio studi Ubh).



CHI COMPRA

Principali nazionalità degli acquirenti



Asiatici*

18%



Inglesì

15%



Tedeschi

14%



Olandesi

13%



Francesi

12%



Russi

12%



Americani

7%



Arabi**

4%

Gioielli. Una vista del lago di Como dalla villa Le Fontanelle appartenuta a Gianni Versace e recentemente venduta al gruppo alberghiero australiano Sunland group

* giapponesi e cinesi, in particolare di Singapore e Hong Kong; ** compresi i cittadini dei Paesi del Golfo. Fonte: Ufficio studi Ush