



## Corrono ancora i prezzi delle case di lusso

Per l'osservatorio Tirelli-Nomisma, nel secondo semestre 2007, i valori al metro quadrato sono saliti del 15,4%. Segnali di stanchezza dal segmento medio-alto. La fascia a cinque stelle non conosce crisi

CHIARA COLUCCI

«Le localizzazioni di prestigio sono sempre le stesse e strettamente connesse con l'immediata prossimità al centro della città - dice Marco Tirelli, amministratore unico dell'agenzia Tirelli, specializzata sugli immobili di lusso - Il numero di clienti però si sta progressivamente riducendo. Fondamentalmente perché l'offerta, scarsa e non sempre all'altezza, non incontra più le esigenze di chi acquista». Risultato? Nonostante la crisi del real estate, i prezzi dei metri quadrati del comparto dorato delle abitazioni di lusso continuano a correre. Lo rileva l'osservatorio sulle residenze esclusive realizzato da Tirelli & Partners e Nomisma, secondo cui, nel secondo semestre 2007, si è assistito a una flessione del 3% della domanda di abitazioni di lusso nelle grandi città, a fronte di prezzi in crescita del 15,4% e transazioni sostanzialmente stabili.

### Parametri principali delle compravendite 2006-07

	II sem 2007	%	I sem 2007	%	II sem 2006	%
Domanda	=		=/-		=	
Offerta	=		=		=/+	
Numero Compravendite	=		=		=	
Prezzi	=/+		=/+		=	
Tempi di rivendita (mesi)	7,9	5,3	7,5	23,0	6,1	3,4
Divario prezzo Ric./Eff.	3,5	-27,1	4,8	-12,7	5,5	1,9
Prezzo medio min.	7.760	14,6	6.769	8,9	6.217	5,8
Prezzo medio max.	10.936	12,3	9.739	8,6	8.967	2,7
Prezzo medio	9.348	13,3	8.254	8,7	7.592	3,9
Prezzo medio compl.	2.728.333	54,2	1.769.000	-11,4	1.996.667	8,3
Top price medio	16.317	15,7	14.100	-9,6	15.600	4,6
Prezzo max. complex	5.775.000	23,6	4.673.33	17,3	3.985.00	17,2

Nel corso del 2007 (ed anche nei 12/18 mesi precedenti) la domanda di fascia medio-alta ha mostrato una tendenza decrescente, restando comunque quantitativamente assai superiore all'offerta. La domanda di residenze esclusive è espressa da clienti molto esigenti che, nella stragrande maggioranza dei casi, cerca casa per sostituzione, dunque non hanno

alcuna fretta di comperare. Così domanda e offerta faticano a incontrarsi, una tendenza che è apparsa particolarmente pronunciata a Milano. «Ai livelli attuali di prezzo la domanda non si accontenta soprattutto nel segmento più alto - spiega Tirelli - Non c'è più la percezione che una casa lasciata potrebbe essere persa». La conseguenza è che, anche per le

residenze esclusive, si allungano i tempi medi di vendita. Dai 3 mesi del 1° semestre 2004 si è passati ai 7,9 mesi del 2007. Un incremento del 150% in tre anni.

Discorso a parte, infine, meritano gli immobili di altissimo standing, con prezzi che viaggiano dai 20 ai 30.000 euro al metro quadrato. L'ultima rilevazione conferma infatti una correlazione positiva tra prezzo al metro quadrato e vendite. Il segmento «top» appare infatti quello dove domanda e offerta riescono a trovarsi più facilmente. Il risultato di questa diversa situazione ha influito sul paniere di transazioni del semestre, che appare sbilanciato verso la nicchia più alta e quindi più costosa. Si tratta di case di qualità elevatissima, perfette in ogni dettaglio, come un attico che si affaccia sui giardini di corso Palestro a Milano, venduto per la cifra record di 7,2 milioni di euro o come un'altra casa a Roma che è passata di mano per 5,8 milioni.