

**PREZZI IN CALO****Nell'immobiliare
solo l'iper-lusso
batte la crisi**

Warren Buffett comprenderebbe al momento «milioni di case» come investimento sicuro, convinto che il mattone alla lunga possa rendere più della finanza. Eppure il mercato si comporta esattamente all'opposto. Per Marco **Tirelli** della **Tirelli&Partners**, società specializzata nella commercializzazione di residenze esclusive, la domanda immobiliare «è fortemente pro-ciclica: compra nelle fasi di crescita, quando i prezzi salgono, e si ritira nelle fasi negative. È istinto, non logica». In questa fase di mercato bisognerebbe acquistare. Ma anche i venditori non si possono lamentare: nonostante viviamo una fase in cui compravendite e prezzi registrano importanti ribassi, chi si libera dell'immobile viene premiato «con capital gain superiori a quelli prodotti da qualsiasi altro investimento alternativo». Il calo dei prezzi medi che ha caratterizzato negli ultimi tempi gli immobili di prestigio, sarà una tendenza che segnerà anche il 2012. Ieri la **Tirelli & Partners** ha presentato i dati elaborati con Nomisma dell'Osservatorio sulle residenze esclusive, relativi al secondo semestre 2011. L'offerta di questa tipologia di case è molto ampia ma è falsata da un'offerta a prezzi così alti rispetto alla qualità da non riuscire a incontrare la domanda. Nemmeno se riproposti con uno sconto medio del 9,7%, come registrato nel periodo oggetto d'esame. Valori in salita (+0,3%) solo per gli immobili di altissima qualità, in calo (-4,8%) per quelle meno care ma di basso pregio.