

**Mattone nel tunnel**

In crisi anche gli immobili di lusso

Giù nell'ultimo semestre le compravendite e il valore delle abitazioni per ricchi

■ ■ ■ **DINO BONDAVALLI**

La crisi del mercato immobiliare raggiunge i piani alti. E, dopo aver fatto crollare del 13% il numero delle compravendite di immobili "comuni" in città, graffia anche nel settore delle abitazioni extralusso.

Se nel primo semestre del 2008 il mercato delle abitazioni più esclusive non aveva risentito della crisi - tanto che il valore medio delle case aveva raggiunto quota 16.167 euro al metro quadro - nella seconda parte dell'anno l'incertezza sulle prospettive economiche mondiali ha finito per incidere anche su questa nicchia. Nel giro di soli sei mesi il valore degli immobili - il cui costo medio supera abbondantemente i cinque milioni di euro - è sceso dell'11,1%, precipitando a "soli" 14.372 euro al metro quadrato.

Questi i dati emersi dall'Osservatorio semestrale sulle residenze esclusive elaborato da Tirelli & Partners e Nomisma, che ha messo in evidenza un andamento per certi versi sorprendente del mercato degli immobili più esclusivi. Se le nicchie dell'extralusso sono in genere quelle che risentono meno della crisi dei mercati, in questo caso gli effetti sono stati evidenti. Tanto che la spesa media per un appartamento in questa fascia è sceso del 15,5% rispetto ai 6 milioni 166mila euro del primo semestre del 2008.

A soffrire più di tutti è la zona del Quadrilatero della moda, dove da un costo di 24mila euro al metro quadro si è scesi a 20mila euro. Ma il calo è stato drastico anche nel centro storico, da piazza Duomo a piazza San Babila, dove dai 14mila euro del primo semestre 2008 si è passati agli at-

tuali 12.222 euro. Più contenuto, invece, il decremento nelle altre zone di riferimento, con Brera e corso Garibaldi passate da 14 a 13mila euro, e corso Magenta sceso da 15mila a 14.439 euro al metro, mentre nelle altre aree della metropoli il valore degli immobili extralusso è cresciuto da 11 a 12mila euro il metro quadrato.

Una piccola consolazione per i mercati delle case più prestigiose, i cui valori sono stati condizionati non solo dal calo della domanda - che da novembre in poi ha comunque cominciato a dare segnali di ripresa - ma anche dalle strategie di vendita adottate dai proprietari. «Anche se in effetti nell'ultimo semestre abbiamo avuto per la prima volta una flessione all'interno del mercato - spiega Marco Tirelli, amministratore di Tirelli & Partners, società specializzata

nella commercializzazione di immobili di pregio - la diminuzione così marcata delle abitazioni "top prices" è dovuta soprattutto all'atteggiamento prudente dei venditori che, di fronte al clima economico di forte pessimismo, hanno ritenuto opportuno ritirare dal mercato i pezzi più pregiati».

Una scelta che ha finito per condizionare in negativo le quotazioni - già provate dalla diminuzione della domanda - contribuendo a un vero e proprio crollo dei prezzi. D'altra parte, a confermare che il settore non attraversa certo il suo periodo migliore c'è anche l'andamento del mercato delle case di pregio (da un milione di euro in su), all'interno del quale l'aumento del costo medio al metro quadrato (10.194 euro) è di fatto stato annullato dalla crescita dal 2,6 al 4,7% dello sconto praticato dai venditori.