

**Editoriali****Le Residenze di Pregio a Roma e Milano, secondo Nomisma-Tirelli&Partners
04 marzo 2009***di Lorenzo Taini*

Mentre tutti parlano di crisi sempre più nera, mentre i Ministri dell'Economia vanno in televisione a suggerire di votarsi a qualche santo protettore e i professori delle università si chiedono cosa valga la pena di insegnare e cosa è meglio far finta non aver mai insegnato, si va alla consueta conferenza stampa semestrale di Tirelli & Partners convinti di sentire gli stessi pianti e invece, grazie al cielo e nonostante il balletto di cifre negative, quella che si ha uscendo resta comunque una solida idea di concretezza ancora possibile.

Il rapporto semestrale sul mercato delle residenze di pregio nelle città di Roma e Milano, redatto da Tirelli & Partners (attiva da quindici anni nel campo della consulenza e della commercializzazione degli immobili di alta gamma) fornisce - con la collaborazione di Nomisma - un quadro congiunturale e prospettico su quantità, valori e andamenti; una dettagliata analisi che compara il mercato della domanda e dell'offerta, i valori di compravendita e di locazione, la redditività, i tempi di vendita, gli sconti praticati, le caratteristiche più richieste e apprezzate degli immobili.

Ed è proprio Daniela Percoco di Nomisma a spiegare che dal 15 settembre 2008 - identificato ormai come il nuovo "giorno nero" - che è cominciata la corsa al ribasso, che il semestre appena finito ha messo chiaro davanti al naso di chiunque quanto il fenomeno della crisi non sia solo americano, che la crisi intacca l'economia reale e non c'è realtà più concreta del mattone.

Ed eccoli infatti, i primi sintomi reali: compravendite che diminuiscono del 20% rispetto allo scorso anno (in cui il segno negativo s'era fermato a -5%), prezzi in diminuzione (-2,4%), tempi di vendita che si allungano assestandosi attorno a una media di sei mesi e aumento degli sconti praticati ai compratori.

Ed è sui tempi di compravendita allungati come segno della crescente incertezza che Marco Tirelli e Alessandro De Magistris, di Tirelli & Partners, infilano la prima uscita che non ti aspetti. "E' finito il tempo in cui ci venivano strappati gli immobili di mano... la domanda è più meditata, questo significa solo aumento di lavoro per il consulente".

Come per l'arte, altro bene concreto cui si guarda quando l'economia dei numeri impazzisce, anche nel mattone la crisi significa fundamentalmente un necessario ritorno della qualità.

Più efficace dei voti ai santi e agli angeli custodi, dei reimpasti teorici e del troppo sentito "c'è chi sta peggio di noi", sembra essere questa semplice ricetta che poggia i suoi principi sull'idea di ricominciare a far bene le cose.