



Rassegna Stampa

Investire > Giugno 2011



Dal milione di euro in su

Le case di lusso

BUSSA A TUTTE LE AGENZIE: cerca grandi metrature, preferibilmente agli ultimi piani, possibilmente con il verde e la portineria. Ma non si arrende qui. Piantina della città alla mano, perlustra da sola il mercato, con metodo e piglio professionale alla ricerca della giusta occasione. E' la nuova cacciatrice di immobili di lusso: sempre più spesso donna, tra i 35 e i 40 anni. Sa bene che gli immobili di un certo tipo sono molto meno dei potenziali acquirenti. E' proprio per questo che il comparto ha retto bene la crisi: negli ultimi cinque anni si è rivalutato del 55 per cento. E anche oggi chi vende non molla: spesso non punta alla realizzazione economica, tiene i prezzi alti e non è disponibile alla trattativa. Mentre chi compra si sente in dovere di fare

un affare. "Nel 2009 - dice Gabriele Torchiani, direttore commerciale di **Tirelli&Partners**, società specializzata nel settore degli immobili di lusso - il mercato ha avuto un deciso calo nel numero delle transazioni mantenendo i prezzi stabili. Nel 2012 ci attendiamo una ripresa delle transazioni che si porterà dietro l'aumento dei prezzi". A livello di quotazioni Milano e Roma si equivalgono (superano i 10mila euro a metro quadro) ma il capoluogo lombardo rimane un mercato più difficile. "I tempi di vendita - spiega Torchiani - raggiungono l'anno, con sconti medi del 5,7% rispetto al 3% del passato. A Roma si sta sotto i 5 mesi e lo sconto è del 16% perché l'offerta è assai più ampia e variegata, dalle case patrizie nel Centro Storico a quelle inizio '900 di Prati, dalle re-

sidenze degli anni 60 e 70 dei Parioli a quelle dell'ultimo ventennio del XX secolo della Camilluccia". Da 40 anni a Milano le zone di riferimento sono il Centro, che non è più richiestissimo per i troppi uffici, il Quadrilatero, Brera e Magenta. "Oggi a Milano non c'è qualità, dice Torchiani. In poche parole, l'offerta è rigida in termini di quantità, spesso non di grande qualità e indisponibile ad incontrarsi sui livelli di prezzo proposti dalla domanda. Altro che metropoli come Manhattan, che ha lo stesso stock di immobili ma grazie a un'offerta qualitativa sempre nuova ha un'enorme mobilità delle zone di pregio. Una boccata d'ossigeno può arrivare dai nuovi sviluppi (come City Life e Bosco Verticale), che operano riqualificazioni importanti in zone oggi non considerate propriamente di pregio: l'Isola, la zona della vecchia Fiera, Porta Nuova e Garibaldi. "Questi nuovi interventi - dice Torchiani - muovono la città senza creare problemi dal punto di vista quantitativo. E non credo che tutto il potenziale di rivalutazione sia già espresso nelle quotazioni di mercato: comprando sulla carta e negoziando si è ancora in tempo per investire".

