



PATRIMONI

Mensile Data 09-2015
Pagina 30/37
Foglio 1 / 6

DOSSIER IMMOBILIARE

Il lusso che conviene

A New York la zona più interessante è la parte nord di Central Park, a Berlino un po' tutto, Mitte in testa, a Parigi gli arrondissement più centrali. E Londra resta la capitale del real estate europeo. Poi ci sono Dubai e Abu Dhabi, Capoverde e il Costa Rica. E l'Italia? Il discorso è complesso, ma il mercato si muove. Ecco dove il mattone di prestigio ha prezzi abbordabili e rivalutazioni interessanti



di Vittorio Zinstein



Marco Tirelli, senior partner di Tirelli & Partners

Trovare immobili di lusso a buon mercato è possibile. Non si tratta di un ossimoro, ma di una reale occasione d'investimento che il mercato del real estate di alto standing può riservare a chi abbia la voglia e il sufficiente gusto per la ricerca, nonché un minimo di propensione al rischio. «Prima di rispondere alla domanda dove il lusso conviene?, è il caso di fare chiarezza su un paio di aspetti», suggerisce Marco Tirelli, senior partner di Tirelli & Partners, società specializzata nell'intermediazione e commercializzazione di immobili di alto e altissimo standing. «Bisogna tenere presente che chi acquista abitazioni di lusso, molto spesso, lo fa anche per rispondere a un bisogno edonistico», dice Tirelli, «e che quindi vuole usare la casa che ha comprato. L'aspetto dell'investimento non è quindi la prima molla che fa scattare l'acquisto, ma viene poi al traino. An-

cora prima, peraltro, bisogna mettersi d'accordo su cosa sia il lusso quando si parla di immobiliare». Perché, per esempio, quando si guarda alle grandi città di livello internazionale riferirsi ad attici e superattici, piuttosto che a ville o casali o ad appartamenti griffati da designer famosi è una condizione necessaria per definire il lusso, ma non sufficiente. «A New York, o anche a Miami, tanto per fare un esempio, è il livello di servizi garantito dal condominio che alza l'asticella del lusso degli appartamenti», dice Gianluca Santacatterina, ceo di Luxury & Tourism, che fa la spola tra continenti per individuare soluzioni di alto standing che piacciono agli investitori italiani.

VANTAGGIO ITALIA

E c'è di più: «Mentre le metropoli americane o dell'estremo oriente sono città policentriche, dove i quartieri più esclusivi si avvicendano nelle preferenze dei vip, le città italiane sono arroccate sui centri storici», spiega Tirelli «con il risultato che le vie dove si affacciano gli edifici di prestigio sono più o meno le stesse da almeno cinquant'anni». Constatazione peraltro non necessariamente negativa. «Anzi, dal punto di vista dell'investitore, costituisce una sorta di garanzia di tenuta delle quotazioni del proprio immobile di lusso e proprio per questo l'Italia è senz'altro interessante».

Secondo i dati di Tirelli & Partners il prezzo degli immobili di prestigio nel secondo semestre 2014 a Milano varia tra una media minima di 8mila euro al metro quadrato per l'usato in zona



PATRIMONI

Mensile Data 09-2015
Pagina 30/37
Foglio 2 / 6



New York (Central Park)



Parigi



Londra

Brexa-Garibaldi a una massima di oltre 16mila per immobili pari al nuovo nel Quadrilatero della moda. Le vendite di maggior valore nell'anno ha riguardato un attico di 555 metri quadrati nel centro storico venduto a 4,5 milioni di euro. A Roma i prezzi medi variano da un minimo di 5mila euro al metro quadrato in zona Camilluccia Vigna Clara sino al top di oltre 25mila euro per metro quadrato nel centro storico. La vendita più «rotonda» della seconda metà dello scorso anno ha riguardato invece un appartamento di 400 metri quadrati con vista panoramica su Roma in zona Parioli passato di mano a 3,86 milioni di euro. Le due capitali italiane fanno mercato, poi ci sono una lunga serie di altre opportunità sparse per la Penisola, dalle città d'arte, con Venezia e Firenze in testa, ai laghi tra cui quello di Como resta al top delle preferenze; dalle tenute nel Chianti ai castelli nel Lazio, sino alle perle sul mare come Portofino, Amalfi

o Taormina, dove ogni casa di lusso, e si parla spesso di decine di milioni di euro per unità, fa storia a sé o quasi, a conferma del fatto che la location è un fattore determinante per l'investimento in immobili di alto standing in Italia.

LA GRANDE MELA

Altro discorso è New York, dove il mercato è completamente diverso rispetto a quello italiano. L'acquisto di un superattico su Central Park al prezzo 10 milioni di dollari o l'affitto di quello in cima al palazzo a fianco a 40mila dollari al mese è un'operazione quasi normale. «A New York City esiste il lusso sfrenato delle residenze da 50 milioni e più, ma esiste anche un lusso più avvicinabile e, in prospettiva, più interessante dal punto di vista dell'in-

vestimento», spiega **Riccardo Ravasini**, fondatore di Rava Realty. Proprio per la peculiarità del mercato newyorkese, che periodicamente promuove vie o zone di tendenza, dove comprare casa e trasferirsi, garantisce che vi siano sempre palazzi, anche di alto standing, che non hanno ancora mostrato tutto il loro potenziale.

LE CITTÀ ITALIANE SONO ARROCCATE SUI CENTRI STORICI, E LE VIE DI PREGIO SONO LE STESSE DA 50 ANNI

Invitante in questo senso «è la parte nord di Central Park», suggerisce Ravasini. «Consideriamo che il condominio più costoso a New York si trova al civico 15 Central Park West (nella parte sud del parco), dove il prezzo di vendita di un appartamento tipo (ossia di alto o altissimo livello, ndr) si aggira intorno ai 5/6mila dollari al piede quadrato (ovvero fra 54mila e 64mila al metro quadro), mentre in un palazzo all'indi-»



DOSSIER IMMOBILIARE

rizzo 111 Central Park North (all'estremo nord del parco) gli appartamenti sono venduti intorno ai 1.300/1.800 dollari al piede quadrato (ovvero fra 14mila e 19mila dollari al metro quadro). Certo i due edifici non sono proprio identici: «Il primo, essendo costruito in pietra, ricorda la regalità degli edifici classici della prima metà del 1900, mentre il secondo è una struttura moderna con ampie vetrate con vista su tutto il parco e sulla skyline di New York. A parità di servizi, pertanto, è una questione di mode, che nella grande mela non sono durature. In questo momento ci si sta orientando sempre più spesso sugli edifici contemporanei», dice Ravasini che osserva: «Anche dal punto di vista del prezzo la parte nord di Manhattan, che va da Harlem a Washington Heights, presenta opportunità per chi vuole acquistare immobili di pregio a valori ancora molto interessanti».

BERLINO È IN CRESCITA

Un forte sviluppo nel mercato degli immobili esclusivi, ma non solo, lo sta vivendo Berlino. La capitale tedesca è una città in grande fermento: economico, culturale e sociale. Soprattutto ha alcune caratteristiche peculiari che la rendono particolarmente interessante in ottica di investimento immobiliare. «La popolazione di Berlino aumenta di circa 40mila unità l'anno e oggi supera i 3,5 milioni di abitanti», spiega Nils Werner, direttore generale di Ivd, l'associazione degli operatori immobiliari di Berlino-Brandeburgo. «Una crescita che accentua il surplus di domanda abitativa, cui non fa eco una crescita dell'offerta sufficiente per colmare le richieste». Secondo le statistiche ufficiali, dal 2010 la popolazione cittadina è cresciuta di 150mila unità. Nello stesso periodo, però, sono state realizzate solo 15.500 nuove abitazioni. A causa della storia recente, inoltre, l'attività edilizia residenziale a Berlino, pur concentrandosi molto verso est, nei distretti di Pankow (1,8%), Lichtenberg (1,6%), Treptow-Köpenick (1,5%), è stata molto attiva anche nel Mitte, il centro della città, dove la domanda è molto sostenuta e gli spazi edificabili restano ancora interessanti, soprattutto lungo le aree dove sino al 9 novembre del 1989 correva il Muro. Una crescita che ha portato nel 2014 il prezzo medio di vendita sui 2.900 euro al metro quadrato, pari al 12,8% in



I PREZZI RICHIESTI PER IL LUSSO A MILANO⁽¹⁾

Il semestre 2014								
Zona urbana	Prezzo medio Nuovo ⁽²⁾ (€/mq)	Prezzo medio Usato ⁽³⁾ (€/mq)	Prezzo medio (€/mq)	Prezzo medio minimo ⁽⁴⁾ (€/mq)	Prezzo medio massimo ⁽⁵⁾ (€/mq)	Top prices ⁽⁶⁾ (€/mq)	Prezzo medio complessivo ⁽⁷⁾ (€)	Prezzo massimo complessivo ⁽⁸⁾ (€)
Quadrilatero	13.914	12.908	13.310	10.741	16.396	18.641	2.211.710	6.530.000
Centro storico	9.200	8.092	8.419	7.335	9.463	15.691	1.497.072	5.900.000
Brexa-Garibaldi	9.261	8.049	8.580	7.286	9.916	14.302	1.292.000	5.900.000
Magenta	9.350	8.494	8.769	7.132	10.427	15.084	1.716.670	6.000.000
Venezia-Duse	12.229	10.351	10.794	8.441	13.097	18.000	2.622.314	13.000.000
Zona residuale	7.379	6.304	6.760	5.126	8.469	11.448	1.458.128	5.000.000
Media ponderata	9.941	8.029	8.381	6.814	9.968	14.494	1.956.891	7.115.000
Var. % trimestrale	-1,9%	-0,2%	-0,4%	-0,2%	-0,4%		-0,9%	
Var. % annuale	-1,6%	-0,2%	-0,6%	-0,7%	-0,6%		-0,8%	
Var. % quinquennale	-13,2%	-9,0%	-9,1%	-13,1%	-8,3%		-17,1%	

⁽¹⁾ I valori della tabella sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.

⁽²⁾ Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturata.

⁽³⁾ Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutenzione medio o da ristrutturare.

⁽⁴⁾ Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio, ottenuto come media ponderata dei prezzi medi al mq del Nuovo e del prezzo medio al mq dell'Usato.

E I CANONI PER LE ZONE DI MAGGIOR PREGIO⁽¹⁾

Il semestre 2014 (€/mq/anno)				
Zona urbana	Canone medio minimo ⁽²⁾	Canone medio massimo ⁽³⁾	Canone medio ⁽⁴⁾	Top rents ⁽⁵⁾
Quadrilatero	230	391	311	545
Centro storico	217	289	249	367
Brexa-Garibaldi	226	293	261	387
Magenta	224	289	251	367
Venezia-Duse	238	322	277	401
Zona residuale	203	259	235	363
Media ponderata	222	302	260	413
Var. trimestrale (in %)	0,8%	-4,3%	-2,0%	
Var. annuale (in %)	0,8%	-5,9%	-3,1%	
Var. quinquennale (in %)	-12,3%	-12,5%	-13,5%	

⁽¹⁾ I valori della tabella sono calcolati sulla base del canone richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.

⁽²⁾ Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.

⁽³⁾ Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione superiore al terzo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.

⁽⁴⁾ Canone medio registrato nel semestre.

⁽⁵⁾ Canone massimo registrato nel semestre.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners



Angelo Cinel,
 amministratore
 delegato
 e presidente di
 Wire Consulting

ROMA, I QUARTIERI CHE VALGONO DI PIÙ⁽¹⁾

Il semestre 2014

Zona urbana	Prezzo medio minimo al mq ⁽²⁾		Prezzo medio massimo al mq ⁽³⁾		Prezzo medio al mq ⁽⁴⁾		Top prices ⁽⁵⁾	Prezzo complessivo complessivo medio ⁽⁶⁾		Prezzo complessivo massimo ⁽⁷⁾	
	€/mq	var. % semestr.	€/mq	var. % semestr.	€/mq	var. % semestr.		€/mq	€	€	€
Centro storico	6.466	-8,2%	13.777	-0,1%	9.715	-5,7%	25.833	2.309.018			-4,3%
Pinciano Veneto	7.116	-4,4%	10.653	4,4%	8.909	0,0%	16.667	2.140.909			0,0%
Paroli - Salario - Trieste	5.697	-8,3%	11.220	-0,5%	8.149	-3,3%	14.444	2.437.883			-4,3%
Prati	6.477	-5,8%	10.856	1,3%	8.170	-4,5%	12.657	1.748.667			-5,0%
Vigna Clara Camilluccia	5.067	-12,9%	8.698	-7,1%	6.549	-10,1%	10.000	1.788.875			-9,8%
Media	6.165	-7,7%	11.001	-0,3%	8.298	-4,8%	15.960	2.102.822			-4,6%

⁽¹⁾ I valori della tabella sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
⁽²⁾ Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio che fanno un prezzo inferiore al primo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
⁽³⁾ Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio che hanno un prezzo superiore al terzo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
⁽⁴⁾ Valore medio del prezzo al mq degli immobili.
⁽⁵⁾ Valore massimo al mq registrato nel semestre.
⁽⁶⁾ Valore medio del prezzo totale degli immobili.
⁽⁷⁾ Valore massimo complessivo registrato nel semestre.
 Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici

E QUANTO RENDE AFFITTARLI⁽¹⁾

Il semestre 2014 (€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo ⁽²⁾		Canone medio massimo ⁽³⁾		Canone medio ⁽⁴⁾		Top rents ⁽⁵⁾
	Valori (€/mq/anno)	var. % semestr.	Valori (€/mq/anno)	var. % semestr.	Valori (€/mq/anno)	var. % semestr.	
Centro storico	228	3,4%	396	3,9%	306	3,7%	990
Pinciano Veneto	211	2,4%	291	3,0%	267	2,7%	367
Paroli - Salario - Trieste	182	1,3%	295	3,4%	233	1,9%	480
Prati	194	-4,2%	297	-5,0%	245	-4,7%	300
Vigna Clara Camilluccia	167	-0,2%	240	-4,8%	208	-2,8%	240
Media	196	0,6%	304	0,4%	252	0,3%	469

⁽¹⁾ I valori della tabella sono calcolati sulla base del canone richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
⁽²⁾ Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
⁽³⁾ Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione superiore al terzo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
⁽⁴⁾ Canone medio delle unità abitative di prestigio.
⁽⁵⁾ Canone massimo registrato nel semestre.
 Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici

più rispetto al 2013, ed è maggiore nelle ricercate aree centrali. Un trend molto più marcato all'interno dell'anello ferroviario cittadino: a Mitte, per esempio, si viaggia attorno ai 4mila euro al metro quadrato, a Friedrichshain-Kreuzberg a 3.430, mentre a Charlottenburg il prezzo medio è di 3.260 euro per metro quadrato. Cifre che confrontate con i valori di Milano e Roma sono decisamente basse.

Tra gli immobili più costosi e lussuosi di Berlino, a Friedrichshain, sulla sponda della Sprea, si trova Living Levels. È un palazzo di tredici piani, in ultimazione da parte di Zabel Property Group, uno dei principali sviluppatori della capitale tedesca, specializzato nel comparto luxury, con attici e pareti a vetrata, alti standard energetici e finiture di grande pregio, che svetta dietro la East Side Gallery: il tratto più lungo di ciò che rimane del Muro di Berlino. La torre, che viene considerata un grattacielo per gli standard berlinesi, ospita una cinquantina di appartamenti di prestigio con prezzi a salire da da 6mila a 15mila euro al metro quadrato.

La congenita carenza di offerta immobiliare, dovuta alla dinamica migratoria verso la città e all'abitudine dei berlinesi a vivere tutta una vita in affitto, secondo alcuni studi riguarderà anche le abitazioni di prestigio, anche perché escluse dal sistema di rental cap, molto spesso argomento di lotta elettorale e politica in vista delle elezioni amministrative. «Oltre il 70% dei nostri clienti è invece straniero: sono russi, cinesi, arabi, cinesi, inglesi, francesi, ciprioti, svizzeri e anche italiani», spiega Peter Rabitz, responsabile del real estate premium di Zabel. ■



DOSSIER IMMOBILIARE



Distretti	Prezzi di vendita medi di appartamenti in €/mq (genio 2015)		Var. % anno prezzi medi
	Minimo	Massimo	
Chelsea	16.000	29.000	2,5
Notting Hill	14.000	23.000	1,8
Kennington	22.000	33.000	2,7
Clapham	21.000	28.000	3,2
Fulham	17.000	29.000	3,3
South Bank	11.000	16.000	7,5

Distretti	Prezzi di vendita medi di appartamenti in €/mq (genio 2015)		Var. % anno prezzi medi
	Minimo	Massimo	
Charlottenburg	2.800	5.700	11,9
Friedrichshain	2.000	4.500	13,0
Kreuzberg	2.000	4.500	13,0
Mitte	3.800	6.200	8,8
Wilmerdorf	3.200	5.700	11,9
Zehlendorf	2.400	4.500	10,5

Distretti	Prezzi di vendita medi di appartamenti in €/mq (genio 2015)		Var. % anno prezzi medi
	Minimo	Massimo	
Saint Gervais	9.500	12.000	7,3
Notre-Dame	8.700	12.800	4,4
Odéon	13.000	17.000	2,8
Les Invalides	12.000	18.000	6,4
Champs-Élysées	11.000	17.500	11,9
Faubourg-du-Roule	10.000	16.000	13,6

Foto: Staff Conax

La capitale tedesca è interessante dal punto di vista dei prezzi in valore assoluto, «che sono circa la metà rispetto ai valori di beni equiparabili nelle altre capitali europee», dice **Angelo Cinel**, amministratore delegato e presidente di **Wire Consulting**, «e anche per il fatto che il comparto del lusso ha goduto negli ultimi 24 mesi e gode tutt'ora di una buona spinta. Ma forse lo è un po' meno da quello della possibile rivalutazione che, a Berlino, è piuttosto lenta».

LONDRA E PARIGI

Le mete dove è obbligatorio dare un'occhiata per chi è in cerca di investimenti di lusso con ritorni relativamente rapidi e significativi, secondo Cinel, sono anche altre. «Dispiace che non faccia notizia, ma la cassaforte immobiliare europea e mondiale si conferma Londra»,

dice. La capitale inglese, il cui settore immobiliare è stato tra i primi a riprendersi dopo la grande crisi, ha già superato anche i timori di una nuova bolla. Timori che un anno fa avevano portato a un breve periodo di prezzi piatti. Oggi le attese di rivalutazione patrimoniale degli immobili di lusso viaggiano su un incremento dell'8% annuo per i prossimi due lustri.

A seguire l'altra città regina del mattone di lusso è Parigi. «Qui ci si deve "accontentare" di una rivalutazione attesa dei prezzi su un periodo di 10 anni del 40%», sorride Cinel. «Il mercato parigino, soprattutto negli arrondissement centrali, è caratterizzato da un'offerta storicamente inferiore alla domanda, con la conseguenza di una notevole stabilità dei prezzi anche nei periodi di crisi. Chi compra qui, pertanto, difficilmente

te si dovrebbe trovare nella condizione di dovere svendere, anche rimettendo l'immobile sul mercato in anticipo rispetto al periodo di investimento programmato».

METE ESOTICHE

Fuori dall'Europa, secondo l'ultimo studio di **Scenari Immobiliari** sugli acquisti di abitazioni estere da parte di investitori italiani, si sta assistendo a un ritorno di fiamma per «Dubai e Abu Dhabi, dove la ripresa economica e immobiliare e il buon andamento del mercato del lavoro, favorito anche dalle prospettive legate alla realizzazione di Expo 2020, comportano l'aumento della domanda da parte delle famiglie che intendono trasferirsi negli Emirati arabi in modo temporaneo o permanente». L'interesse degli investitori è



PATRIMONI

Mensile	Data	09-2015
	Pagina	30/37
	Foglio	6 / 6

DOSSIER IMMOBILIARE



Come mettere a reddito l'appartamento sul web

È condivisione il termine chiave del business del nuovo secolo. Nato con i social network, come metodo per tenere in contatto gruppi di amici e scambiarsi ricordi e informazioni di vita vissuta, questo nuovo paradigma di comunicazione è traciato in fretta nel mondo degli affari. Così, oggi, si mettono in comune sistemi informativi e dati attraverso il cloud; si condividono le automobili con il car sharing; ci si siede un po' per un'ora alla stessa scrivania, a seconda delle esigenze lavorative, con il coworking. E sempre più spesso si mettono su vetrine virtuali le proprie seconde e terze case da affittare per vacanze o periodi brevi. Con il risultato di ottenere rendimenti che, in media, superano di almeno un paio di punti percentuali i rendimenti da affitto tradizionale.

Dati rappresentativi, e soprattutto validi per tutto il mercato, non ce ne sono molti. La realtà di questo tipo di business è fatta di operatori, piccoli e grandi, ancora in cerca di un'identità precisa; soprattutto, in Italia, è ancora il «no» a movimentare gran parte dei fatturati. Mettendo assieme le varie statistiche che si trovano in giro, si può azzardare che, mentre l'affitto tradizionale offre in media un rendimento netto attorno al 3,5%, con l'affitto temporaneo si arriva tranquillamente attorno al 5%. In Italia, mentre all'estero i rendimenti possono essere anche più corposi.

Su portali specializzati è possibile condividere l'intera abitazione, o anche solo una stanza per dormire, o saloni dove organizza-

zare feste o ricevimenti. Fondamentale è l'aspetto social di questo business, attraverso la condivisione di esperienze, giudizi, e aspettative. Attraverso cioè la creazione di quella che, in senso generale, è la reputazione che ogni potenziale affittuario si crea sul web e che può determinare il successo o il flop della propria proposta.

A fare da apripista a questa pattuglia di siti è stato Airbnb. Si tratta di una società californiana nata per organizzare l'affitto temporaneo di camere o appartamenti degli iscritti alla relativa community, che in Italia ha trovato un piccolo Eldorado. È il terzo mercato di riferimento della società dopo Usa e Francia. Pensata inizialmente soprattutto per studenti o viaggiatori con le tasche semivuote, il gruppo Usa è diventato in breve un colosso, superando con una valorizzazione di 24 miliardi di dollari mostri sacri del settore come il gruppo Marriott. E ormai sul sito si trova veramente di tutto: da ville di lusso nelle location più esclusive, sino ai saloni nobili di castelli affittabili per feste, ricevimenti, e balli in maschera. Volendo c'è anche un'intera isola al largo di Phuket, in Thailandia, a soli mille dollari a notte. O nei dintorni di Milano, in questi ultimi mesi di Expo, si possono trovare ville con piscina da 30 a 40mila euro al mese.

«Ci sono anche alcuni vip che utilizzano Airbnb per affittare a breve termine i propri immobili», dice il portavoce in Italia della società, che ovviamente non fa nomi: «Questione di privacy».

di alto livello è concentrato sui progetti innovativi, come il Mall of the World, un quartiere interamente climatizzato. Negli Emirati i prezzi per le abitazioni in zone di prestigio viaggiano attorno a 5mila euro al metro quadrato, con punte anche del triplo. Nel caso di Dubai, però, il livello di rischio dell'investimento si posiziona a livelli più alti rispetto alle altre location citate. Qui, da inizio 2000, si è costruito tantissimo e ad altissimo livello. Gli acquisti, complice un'azzecata politica di marketing e l'ingaggio di vip o presunti tali a fare da specchio per le allodole, sono inizialmente stati sostenuti. Ma dall'esplosione della crisi nel 2008 il mercato dell'emirato è stato colpito duramente con prezzi crollati sino al 50%. La situazione, nel frattempo, è nettamente migliorata, ma essendo un mercato generato a tavolino dal lato dell'offerta e per lo più privo dei fondamentali economici che sostengono un sistema immobiliare maturo, la possibilità di ulteriori bolle non è da scartare, anzi.

Per chi è in cerca di mete esotiche e lontane si possono poi prendere in considerazione anche «altri aspetti rispetto ai normali parametri che si considerano quando si parla di abitazioni di lusso», ragiona Santacatterina, confermando che, per questo tipo di acquisti la parte emozionale e il desiderio di utilizzare per sé l'immobile acquistato costituiscono una molla che spinge a mettere una firma su un assegno con numerosi zeri più dell'aspetto di puro investimento. «Ho rilevato che l'attenzione si sta spostando dalle caratteristiche intrinseche dell'immobile (grado di finitura, arredi, ubicazione, servizi, ecc) a quelle estrinseche ovvero ciò che il Paese, e non solo l'immobile, può dare in termini soprattutto naturalistici, di tranquillità, di stili di vita e di prospettiva di crescita». In particolare il ceo di Luxury & Tourism individua due mete interessanti da questo punto di vista: Boa Vista a Capo Verde e il Costa Rica. «Si tratta di Paesi non ancora assaliti dal turismo di massa, caratterizzati da una buona stabilità politica ed economica, e dalla bellezza incontaminata ed entusiasmante di spiagge, scorcì e paesaggi. E dove», conclude Santacatterina, «è possibile acquistare ville di lusso direttamente sulla spiaggia al prezzo di un trilocale in centro a Milano».