

**Società** | I prezzi hanno ripreso a salire, anche se a tassi inferiori a quelli del passato. E c'è già chi scommette sulla ripresa degli affari

Da New York al Chiantishire Le supercase lontane dalla crisi

Tiene il mercato degli immobili di prestigio. Londra in vetta

Ekaterina, 22 anni, ha deciso di studiare a New York. Dunque, qualche mese fa papà Dimitry le ha comprato casa nella Grande Mela: dieci stanze e un grande terrazzo al 15 di Central Park West. Prezzo, 88 milioni di dollari versati alla proprietà del condominio, la famiglia di Sandy Weill, il banchiere che ha «inventato» Citibank nella sua forma attuale. Dimitry Rybolovlev, un oligarca russo dei fertilizzanti, ha così sistemato la ragazza — cavallerizza infaticabile residente a Montecarlo —, ha battuto ogni record di prezzo pagato per un appartamento singolo a Manhattan e ha indirettamente spiegato il perché di un fenomeno che caratterizza questa crisi: il mercato delle case di lusso, soprattutto in zone pregiate, continua a sfidare la legge di gravità.

Pochi giorni fa, un articolo del quotidiano *Financial Times* parlava per esempio degli alti prezzi ai quali vengono ancora oggi — 2012, anno quinto della Grande crisi — messe in vendita le case nel Chianti (con annesso vigneto): 11 ettari vicino a Panzano per 5,5 milioni di euro; una casa colonica ristrutturata non lontano da Gaiole, 4,5 milioni. Sempre nel Chianti, una villa in condizioni perfette, con terrazze panoramiche, piscina riscaldata e dépendance per gli ospiti può essere comprata per 5,6 milioni.

Sul Lago di Como, un complesso straordinario che comprende una villa di 1.200 metri quadrati decorata in stile Settecento, tra gli altri dal progettista della Porta Maggiore del Duomo di Milano Lodovico Pogliaghi; una piscina; un grande parco («esotico» dice l'offerta di vendita); una se-

conda villa; un edificio di tre piani per i dipendenti; una casa del custode; una serra; un belvedere e una promenade panoramica è sul mercato con un valore stimato di 30 milioni.

C'è un pezzo di mercato della casa, in certe aree pregiate in giro per il mondo, Italia compresa, che è del tutto slegato dalla realtà del resto, dai prezzi che crollano per le case «normali» e dalle possibilità economiche di gran parte dei cittadini. Non è che ogni proprietà ad alto costo vada di per sé. Almeno non sempre.

Secondo l'Osservatorio delle residenze esclusive elaborato da Tirelli & partners assieme a Nomisma, nella prima metà di quest'anno i prezzi delle case di lusso a Milano sono scesi del 2,3 per cento, dopo un periodo di «resistenza alla crisi». Le compravendite si sono rarefatte: la percentuale di immobili venduti, rispetto al totale dell'offerta, è scesa in due anni dal 24,9 al 7 per cento. E i tempi in cui una proprietà sta sul mercato si sono allungati di qualche mese. Ma, dice l'Osservatorio, i pezzi più prestigiosi non hanno crisi: «I potenziali acquirenti si attestano sulla fascia più alta del mercato. La dimensione media richiesta è aumentata e si attesta tra i 190 e i 240 metri quadrati».

A Roma il calo è stato dell'uno per cento e il mercato rimane più vivace di quello milanese. Ma nel cuore della metropoli lombarda, nel quartiere di Venezia-Duse e in parte anche in Brera non ci sono segni di crisi, e nemmeno a Prati-Salario-Trieste, a Roma.

È che il mercato si fa via via più selettivo in termini di qualità e zona. Con le abitazioni della fascia più alta spesso og-

getto dell'interesse di quella classe globale non più solo formata da europei e americani ma sempre più da russi, cinesi, asiatici.

La società Mls - Luxury Real Estate nel suo rapporto 2012 disegna così i compratori di questa fascia di mercato: «Reddito annuo sopra i 200 mila dollari e patrimonio sopra i tre milioni; élite sociale; ricchezza ereditata; possiede fondi d'investimento e immobiliari; fa beneficenza; va a scuole private; è un riferimento per altri gruppi sociali; è membro di club esclusivi; è molto esigente quando cerca casa». Si potrebbe aggiungere che ha beneficiato di agganci politici a Mosca o a Pechino: a Londra — la città europea più dinamica in fatto di capacità di attrarre ricchi che cercano casa — grazie soprattutto ai russi il 5% delle case più care ha visto aumentare i prezzi del 49% dal marzo 2009 a oggi.

Secondo la società indipendente di consulenza sul mercato immobiliare Knight Frank — che pubblica un indice — i prezzi delle case di lusso nelle grandi città del mondo dall'inizio della crisi hanno avuto una caduta tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009, ma poi hanno ripreso a salire, anche se a tassi minori che negli anni precedenti. Con ampie differenze tra città. Tra la metà del 2011 e la metà del 2012, per esempio, i prezzi sono cresciuti tra il 15 e il 30 per cento a Bangkok, Giacarta, Nairobi, del 15 a Miami, del 13 a Londra, del dieci a New York. Ma sono calati di quasi il dieci per cento a Shanghai e Tel Aviv, di oltre il 5 a Sydney e Singapore e di poco meno a Roma, Parigi, Madrid.

Un finanziere che in fatto di investimenti la sa lunga, John Paulson — il famoso gestore di hedge fund che con la crisi dei mutui americani ha guadagnato quattro miliardi di dollari — ha scommesso già da un paio d'anni sulla ripresa del mercato della casa degli Stati Uniti. Per ora ha perso un sacco di soldi. Come investimento personale, però, negli ultimi nove anni ha investito 145 milioni in sei case a Manhattan, Southampton e Aspen, incurante della crisi che ha abbattuto il resto del mercato. Tra queste, Hala Ranch, in Colorado, per 49 milioni: una delle proprietà più pregiate d'America. Nel settore, questi pezzi unici li chiamano «trofei».

Forse anche la giovane Rybolovleva pensa così del suo appartamento da studentessa.

Daniilo Taino
daniloinaitaino

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I compratori

Lo studio: chi acquista è una élite con reddito da 200 mila dollari l'anno e 3 milioni di patrimonio