



BARBARA MAGRO



«COSÌ TROVO CASA AI VIP»

*Consulente immobiliare quasi per caso, l'affascinante e discreta **Barbara Magro** guida da una decina d'anni un'esclusiva agenzia di luxury real estate. La miglior qualità di un immobile di pregio? Senza dubbio la posizione*

DI GIOVANNA PARKER

CAPELLI BIONDI, raccolti. Occhi azzurri, truccati il giusto. Tailleur pantalone nero, scarpa col tacco, gran portamento, fare distinto e un sorriso appena accennato sul viso. Barbara Magro si presenta così al lavoro. È una donna affascinante e sicuramente non passa inosservata. Ma nel suo ufficio, in zona Brera a Milano, più dell'aspetto colpisce la professionalità con cui gestisce la sua agenzia di consulenza immobiliare, Barbara Magro Luxury Real Estate, avviata per puro caso dieci anni fa. «Una parente voleva vendere casa, mi chiese di darle una mano», racconta la titolare. «In tre settimane la casa non era più sua».

Merito di contatti, conoscenze, passaparola ed esperienza di public relation, sua attività fino a quel momento, ma anche dell'occhio di Barbara, capace di mettere a fuoco psicologia, gusti e disponibilità delle persone in pochi attimi. Una dote naturale molto utile nella consulenza immobiliare, in cui «è fondamentale capire quali sono le motivazioni e gli interessi di chi vende e di chi compra per poter tutelare e accompagnare entrambi dall'inizio della trattativa fino al rogitto».

Lo è ancor più se le parti coinvolte sono soggetti esigenti e spesso anche un po' viziati. Persone, personalità e personaggi della politica, della finanza, dello sport e dello spettacolo rappresentano il target di clientela della Barbara Magro Luxury Real Estate. Lo è ancor più se in mezzo ci sono pratiche dal milione e mezzo di euro in su.

Gli immobili della Barbara Magro Luxury Real Estate sono case da sogno. La maggioranza (circa il 90 per cento) si trova in centro a Milano, il resto viaggia nelle località più esclusive d'Italia e, quando ne vale davvero la pena, del globo. Nella mappa milanese gli indirizzi ritagliano una piccola fetta residenziale, che si muove alle spalle del quadrilatero e nel cuore storico meneghino, passando per via dei Giardini, via Serbelloni, per le traverse di piazza Castello e le stradine dietro corso Magenta. Il percorso regala senza dubbio una visione della vecchia, e quasi dimenticata, Milano, dove il silenzio batte il traffico e dove pavé, portoni, ingressi e facciate attirano l'attenzione più di grattacieli specchiati con vetrine e locali di moda. Come prevedibile, gli zeri sulle cifre al metro quadrato superano, e di gran lunga, la fascia di prezzo di livello medio-alto, toccando i dieci-quindici mila euro con picchi esclusivi da ventimila euro.

Sulla cartina italiana, la direzione va verso Capri, Portofino, Taormina, l'Argentario e il lago di Como, e qui le cifre volano sempre sopra il milione e mezzo di euro, oscillando tra i dieci e i sessanta milioni di euro in base a dimensioni, valore storico, stato di conservazione, eventuale arredo interno e una serie di fattori da valutare di volta in volta.

Solo in casi straordinari, le mire dell'ambiziosa agenzia superano il confine nazionale e portano all'estero, dove luoghi e vincoli si fanno particolarmente restrittivi. A New York è categorico il piano alto con vista Central Park. A Parigi la proprietà non esiste se l'indirizzo si allontana dall'area tra la Madeleine e Faubourg Saint Honoré. A Dubai l'idea di comprare casa, fosse anche una «chicca» o un affare, non esiste per definizione: «molto meglio qualunque altra meta italiana», dice convinta la manager del mattone di lusso.

Il motivo? La posizione. È il primo requisito che deve avere un'abitazione per attrarre l'attenzione di Barbara Magro. La location deve offrire scorci metropolitani o paesaggistici speciali. «A Milano cerco sempre appartamenti con vista Madonnina o affacciati sul verde; fuori città, invece, amo le ville d'epoca immerse nella natura, circondate da grandi parchi, a picco sul mare o lungo-lago». Da qui nasce il valore eterno dell'investimento. E da qui parte la scrematura delle proprietà, che, oltre alla posizione, devono soddisfare molte altre caratteristiche per convincere Barbara Magro e per far innamorare i suoi acquirenti. «Il mio obiettivo è aprire la porta e veder scattare il colpo di fulmine tra loro e la casa». Ovviamente l'impresa è dura e la caccia richiede molto tempo e una massiccia dose di energie per spostarsi, valutare, trattare ogni possibile ingaggio. Alla fine il risultato compensa.

Appena salta fuori una proprietà di questo tipo, l'acquisto è concluso nel giro di niente. Il problema non è vendere, infatti, ma trovare. Perché le case con tutti i requisiti giusti sono rare, all'anno Barbara Magro riesce ad averne tra le mani una ventina, non di più, rispondendo solo parzialmente alla domanda che supera sempre l'offerta. Anche nel 2009, quando la crisi era nera, l'immobiliare di lusso non ha subito scossoni in negativo. È rimasto stabile nel valore e fermo nelle vendite per qualche mese. Una breve fase di stallo e il mattone è tornato in movimento, complice anche lo scudo fiscale e la sicurezza d'investimento che rappresenta, a differenza della Borsa.

Alla preziosa consulenza di Barbara Magro spetta una percentuale del tre per cento (a volte del cinque per cento) sul costo finale dell'immobile da parte dell'ex e del neo proprietario. Conclusa la pratica e stretta la mano, alla raffinata prima donna resta da portare a casa la soddisfazione di un altro affare andato a buon fine. Il punto è: in quale delle sue abitazioni? Due le possibilità: il mega-appartamento di Milano, all'ultimo piano con vasi e fiori sul balcone e vista sull'elegante quartiere di Brera o la splendida abitazione che ha all'interno di un palazzo del Quattrocento nel centro di Bergamo. Bergamo Alta naturalmente. ■