



Un investimento a cinque stelle

Il mercato delle residenze di lusso non conosce crisi. Parola di Barbara Magro, che vende immobili esclusivi a Milano e nelle località turistiche più note

Michela Evangelisti

Barbara Magro,
dell'agenzia Barbara
Magro Luxury Real
Estate

Escusivi attici vista Duomo, lussuose ville immerse nel verde a pochi chilometri dal centro di Milano, residenze patrizie con immensi saloni di rappre-

sentanza. Ma anche dimore esclusive nelle più rinomate località turistiche italiane e straniere. Sono questi i “gioielli” che Barbara Magro scova e seleziona per offrirli ai suoi clienti, quei pochi privilegiati che possono concedersi immobili di altissima classe. Un settore, quello della compravendita di residenze di lusso, che sembra non aver per nulla risentito della crisi economica degli ultimi anni, e che, anzi, è in continua crescita.

La crisi pesa sull'economia, gli italiani hanno difficoltà a pagare le rate del mutuo stipulato per l'acquisto della prima casa, ma

il mercato della residenza di pregio sembra in netta controtendenza. Come spiega questo fenomeno?

«La crisi non ha inciso sulle residenze di pregio; di solito chi le acquista non ha bisogno di stipulare mutui e i pochi che lo fanno hanno una banca assolutamente di fiducia e non hanno alcuna difficoltà nel pagamento delle rate. Nel mio mercato non ho notato flessioni, perché l'immobiliare è l'unico investimento che regge. Chi ha molti soldi non li investe in borsa, per ovvi motivi di incertezza, ma nel mattone. Chi ha perso soldi in Borsa, e ora ha capitali ridotti, pre-



ferisce investire in un immobile di pregio, che tra l'altro è perfettamente rivendibile. Anche per quanto riguarda la vendita di piccoli immobili il mercato a Milano si sta riattivando, i colleghi mi dicono che ci sono grandi segnali di ripresa. Tratto soltanto residenziali di lusso a Milano e grandi ville e il mio problema non è la mancanza di acquirenti, anzi: la gente vuole acquistare ma mi mancano le case da proporre. Anche perché chi si rivolge alla mia agenzia ha richieste molto particolari, vuole case speciali, immerse nel verde, centralissime, all'ultimo piano». E gli acquisti nelle località turistiche di alto livello? Anche in questo senso il mercato non ha subito rallentamenti? «I clienti cercano pezzi unici,

Chi ha perso soldi in Borsa, e ora ha capitali ridotti, preferisce investire in un immobile di pregio, che tra l'altro è perfettamente rivendibile

case con accesso diretto al mare, al lago, alle piste da sci. In questo segmento le trattative e i tempi di vendita si sono allungati; l'incertezza generale dei mercati fa sì che, se anche i soldi ci sono, gli acquisti vengano maggiormente ponderati, soprattutto nelle località turistiche piuttosto che nel residenziale milanese».

Chi sono i suoi clienti?

«Grandi nomi della finanza, della politica, della televisione e dello sport; perlopiù famiglie giovani di manager con figli, che cercano una casa nel centro di Milano di almeno 300 o 400 metri quadrati e



Cresce la domanda di immobili di lusso

Dal 2003 Tirelli&Partners, in collaborazione con Nomisma, pubblica un monitoraggio del segmento più esclusivo del mercato residenziale. In base ai dati più recenti, nei primi sei mesi del 2010, il mercato del top real estate (gli immobili residenziali di lusso) ha registrato un incremento consistente della domanda. L'offerta risulta stabile, invece, creando "un collo di bottiglia" che frena la crescita delle compravendite. Milano e Roma vedono confermata la loro parità per quanto riguarda il livello dei prezzi medi al metro quadro, che risulta per entrambe superiore ai 10mila euro con un "top price" registrato su Milano di 22.500 euro al metro quadro. Totalmente differenti, invece, i tempi di vendita: 10 mesi a Milano contro i 5 di Roma, performance quest'ultima dovuta alla maggiore disponibilità dei venditori ad accettare offerte a prezzi inferiori. A Milano, in realtà, gli andamenti sono stati eterogenei a seconda delle zone considerate. In particolare, le zone Magenta, Brera-Garibaldi e la zona residuale sono risultate le più attive, con una domanda in ripresa più accentuata di quanto invece sia accaduto per il Quadrilatero, il centro storico e la zona Venezia-Duse. ■

con balcone: vogliono una casa di pregio che possa anche servire come ufficio di rappresentanza».

Quali sono i costi delle residenze di lusso nel centro di Milano?

«I prezzi non scendono mai al di sotto dei 10.000 euro per metro quadrato e possono arrivare fino a 15.000».

Quali sono le sue previsioni per il futuro?

«Sono sicura che le cose andranno sempre meglio: non vedo altri investimenti sicuri come gli immobili di pregio e che diano al tempo stesso tali soddisfazioni».

