



LA SCHEDE

DALLA MODA...

Barbara Magro, sudtirolese di nascita, ha studiato al liceo classico e, oltre all'italiano, parla l'inglese, il tedesco e lo spagnolo. Ha iniziato a lavorare nel mondo della moda, un settore che poi ha deciso di abbandonare per seguire la sua passione e mettere a frutto le sue capacità comunicative e imprenditoriali

ALLE CASE

Da circa venti anni è titolare dell'agenzia immobiliare a Milano, la "Barbara Magro Luxury Real Estate", che vende esclusivamente case di lusso

LO STAFF

Negli anni la Magro ha organizzato una squadra di collaboratori ed ha sviluppato un network internazionale privilegiato con clienti privati e professionisti con i quali condivide gli stessi valori di eccellenza ed esclusività. La gestione di immobili di alta classe richiede capacità specifiche così come una estesa conoscenza di relazioni interpersonali

LA FILOSOFIA

Acquistare o vendere proprietà di prestigio è un progetto nel quale gli aspetti culturali, emozionali e finanziari sono spesso complessi e devono essere compresi appieno. Per questo la società adopera tutte le proprie conoscenze per soddisfare le esigenze dei clienti fornendo loro consigli obiettivi e professionali unitamente ad una attenzione personalizzata e ad una confidenza discreta



Barbara Magro

AZZURRA NOEMI BARBUTO

«Due cuori e una capanna» è bello, ma un superattico in centro città con vista mozzafiato è meglio. Eppure sembra che saranno costretti ad aspettare o ad accontentarsi - cosa che le ripugna - le famiglie milionarie che hanno intenzione di acquistare nel capoluogo lombardo la casa dei loro sogni, dato che a Milano gli immobili di lusso in vendita siti all'ultimo piano sono quasi estinti. Insomma, sono stati venduti tutti, ne restano pochi e quelli di altissimo pregio scarseggiano. Lo conferma l'agente immobiliare milanese Barbara Magro, che da molti anni fa sposare domanda ed offerta concludendo con successo compravendite di appartamenti e stabili da mille e una notte nel pieno centro della capitale finanziaria del Bel Paese.

Nonostante la crisi, le tasse che penalizzano i possessori di più abitazioni, lo spread, l'incertezza che caratterizza questa fase politica, il mercato immobiliare si è rianimato ed è addirittura in continuo fermento, poiché per quasi l'80% di italiani che sono proprietari di casa il mattone è il primo investimento da fare nella propria vita, quello che segna il passaggio all'età adulta nonché l'inizio di una nuova fase in cui famiglia e figli avranno un ruolo centrale.

Ed è forse proprio l'importanza che gli italiani attribuiscono agli affetti a spingerli all'acquisto di un tetto che protegga e custodisca coloro che amano. E quando le risorse finanziarie sono copiose, crescono anche le aspettative riguardo il proprio nido, che per i clienti di Magro, costituiti per l'80% da grandi nomi della finanza e dell'industria italiana, deve essere collocato sulla vetta dei palazzi storici milanesi - vere e proprie opere d'arte -. Peccato però che gli attici con queste caratteristiche siano sold out, ossia tutti esauriti!

VISTA PRESTIGIOSA

«La crisi, che ora si è arrestata, ha creato un notevole abbassamento dei prezzi anche nel settore del lusso. La possibilità di fare affari appetitosi ha attirato gli acquirenti e gli immobili di pregio sono stati venduti. Una quarantina di miei clienti desidera abitare in attici situati nelle vie più prestigiose di Milano, ma le richieste superano di gran lunga le offerte, ecco perché diventa arduo accontentarli», spiega l'agente immobiliare.

A ricercare immobili lussuosi nel cuore pulsante della capitale della moda non sono solo le famiglie italiane

più facoltose, ma anche gli stranieri, in particolare americani, inglesi, tedeschi, ed in misura minore russi, cinesi ed arabi. «Questo accade perché Milano è una metropoli in forte ascesa e, pur essendo la città italiana in cui vivere costa di più, rispetto alle altre ambite metropoli mondiali i prezzi sono più accessibili», osserva Magro, secondo la quale investire nel mercato immobiliare di questo tipo conviene in quanto «i costi continuano a restare inferiori rispetto a quelli del periodo antecedente al 2008 e le case di tale categoria rappresentano assegni circolari e capitali sicu-

ri». Inoltre, «la dimora destinata ad ospitare i propri congiunti è un investimento privato dal valore inestimabile poiché la famiglia è e resta il bene più prezioso», ecco perché Magro definisce le sue vendite «emotive».

PRIMI PIANI

Se prima del 2008 i valori si attestavano intorno ai 20-30 mila euro al metro quadro per gli attici di lusso, oggi non superano i 14-15 mila al metro quadro. Se si desidera risparmiare, allora è bene scendere al meno ambito primo piano (del me-

desimo edificio magari), risparmiando tra i 9 ed i 6 mila euro al metro quadro.

Ben diversa è la situazione immobiliare romana. «Nella capitale l'offerta di immobili prestigiosi siti all'ultimo piano è copiosa, tuttavia i proprietari non hanno metabolizzato il calo dei prezzi, che continuano a restare molto elevati, e quindi non riescono a concludere l'affare», dichiara Magro, aggiungendo che «oggi si piazza, e anche in brevissimo tempo, solo quello che viene messo in vendita al giusto valore».

Fondamentale il ruolo del gentil sesso nel felice esito della compravendita, prova

che in casa a portare i pantaloni è sempre lei.

L'ULTIMA PAROLA

«Il parere della donna, in genere della moglie, è decisivo nel 99% dei casi. Accade con i clienti di qualsiasi nazionalità: l'uomo conduce la trattativa, ma spetta alla sua dolce metà l'ultima parola. Le italiane sono istintive, dicono subito ciò che pensano; le straniere invece parlano con il proprio compagno in privato e, almeno all'apparenza, sembra che tra le coppie non italiane la comunicazione sia più efficace», testimonia Magro. Il cliente peggiore è quello russo, non tanto perché risulta «troppo vizioso», bensì perché vuole comprare abitazioni come se fosse al mercato del pesce, ossia conducendo estenuanti trattative al ribasso che alla fine lo condannano a perdere l'occasione e a mangiarsi le mani. «In questo specifico settore non è pensabile assumere tale atteggiamento. Chi vende non lo fa mai per necessità e non ha intenzione di perdere tempo», afferma l'immobiliare di vip. «Anche gli arabi fanno proposte azzardate: se una villa vale cinque milioni, può accadere che ne offrano due e mezzo. Non è una mentalità milanese. Qui non si mercanteggia. I valori sono quelli e non si discute», conclude Magro.

Aida multietnica e «Canti migranti» al Festival di Verdi

EGIDIO BANDINI

Dalla terra di Guareschi e da quella di Peppone e don Camillo arrivano interessanti notizie multiculturali: procediamo in ordine di importanza e partiamo, senz'altro, da Parma dove, in pieno Festival Verdi, debutta nella Chiesa di San Quirino, all'interno della rassegna "Verdi off", voluta per affiancare ai melodrammi del Maestro qualcosa di meno "selettivo", lo spettacolo "Aide. Canti migranti" che, leggiamo nel comunicato è: «Un'Aida contemporanea che rispecchia e racconta la nostra società, una storia che si ripete di migrazioni e di fughe. Aida è una rifugiata e, come le tante che arrivano oggi in Europa, conosce bene la condizione dell'esilio, della migrazione, il significato di separazione, lontananza, speranza. "Aide. Canti migranti" parla di donne e di dittatori, di guerre inutili e di oppressione ma anche di donne che si mettono in viaggio, che arrivano in luoghi nuovi, desiderose di fare. In scena 23 donne, native e migranti».

Al di là della scelta di abbinare l'Aida ai migranti, vista la tragica fine dell'eroina verdiana, ci possiamo istruire sapendo che, per la cultura parmigiana, noi italiani siamo "nativi". Consolante, come il fatto che a Collecchio, sempre in provincia di Parma, il comune abbia deciso di conferire a "Forum solidarietà" la targa dei "Cavalieri della Croce", in riconoscimento della loro grande "Festa multiculturale", grazie «[...] all'impegno profuso promuovendo i valori dell'integrazione e della solidarietà e confermando Collecchio luogo ideale dell'incontro fra culture nel rinnovare un'occasione di reciprocità e di conoscenza».

Il trofeo viene dalla tradizione del paese, che fa risalire la "Sagra della Croce" ad un frammento della Croce di Cristo riportato dai Cavalieri dalla Terra Santa. Qualcuno avrà avvisato i mussulmani del premio ispirato dai crociati?

Fa notizia, infine, anche l'arrivo di don Felix Baffour Gayawu, nuovo vicario della parrocchia di Brescello, che celebrerà la messa nella chiesa che fu di don Camillo, il celebre personaggio ideato da Giovannino Guareschi. Don Felix è il primo "don Camillo" di colore. Chissà cosa ne avrebbe scritto Giovannino...

Vanno gli immobili di lusso, ma sono pochi

Casa dolce casa, anzi salata

Italiani e stranieri si contendono gli attici in centro: vince chi non tratta sul prezzo

IL POTERE DEL MATTONE

80%

degli italiani possiede una casa di proprietà

Il mercato del lusso contagia americani, inglesi, tedeschi, arabi, russi e cinesi

Prezzi al metro quadrato per un attico di lusso in centro

MILANO

Prima del 2008: 20-30 mila euro al mq
Dopo il 2008: 14-15 mila euro al mq

ROMA

Attico in centro 15 mila euro al mq

NELLE ALTRE ZONE

Tra i 6 e i 9 mila euro al mq



L'appartamento ideale: minimo 150 mq, due bagni, salone di rappresentanza, bagno in camera, terrazzo

Per un primo piano i prezzi scendono tra i 9 e i 6 mila euro al metro quadrato

Nel 99% dei casi è la donna a decidere se comprare o meno

P&G/L