Le tendenze del mercato

«L'immobiliare del lusso cresce nonostante la crisi»

Gli affari riguardano ville e attici in centro a Milano. Il prezzo varia da 10 a 20mila euro al metro quadro. Gli acquirenti sono inglesi e americani, ma non mancano gli italiani

COSTANZA CAVALLI

Il mercato delle case funziona spesso in modo strano: può girare in versi opposti a seconda delle classi di prezzo, delle zone, perfino essere indifferente agli accadimenti che sconvolgono altri settori.

Per esempio a marzo dello scorso anno, quando divampava la prima ondata di covid e gli italiani erano barricati in casa, Barbara Magro, titolare dell'agenzia immobiliare che tratta abitazioni di alto livello "Barbara Magro luxury real estate", ha firmato due rogiti; e lo stesso è accaduto nei giorni scorsi, mentre le incertezze della seconda ondata e lo spauracchio della terza sta mettendo in ginocchio la maggior parte dei comparti commerciali: «La mannaia della pandemia non si è abbattuta sul mercato immobiliare di Milano, soprattutto su quello di lusso. I prezzi sono rimasti stabili». In più, il capoluogo lombardo, rispetto al resto della penisola, fa caso a sé: secondo l'Osservatorio sul mercato immobiliare 2020 presentato dal centro studi Nomisma, il covid ha frenato anche il mercato del mattone, con un calo generalizzato dei prezzi; il rallentamento proseguirà almeno per tutto il 2021 e si riprenderà tra il 2022 e il 2023. Nel 2020 la flessione, a fine dicembre, si è attestata su -17 per cento. Il fenomeno non si è ripresentato a Milano, che ha subìto un calo del 2,2 per cento. Soprattutto il fenomeno non tocca il comparto del lusso. Complice della "tenuta" della domanda è certamente una tassazione favorevole per gli stranieri: i nuovi residenti godono di un regime fiscale agevolato, hanno cioè la possibilità di pagare un'imposta sostitutiva sui redditi prodotti all'estero di 100mila euro annui. Così, ad acquistare nel capoluogo lombardo sono molti cittadini europei (inglesi, olandesi, tedeschi, francesi), ma anche americani.

Barbara Magro

«Noi italiani ci lamentiamo sempre, ma la verità è che qui si vive bene e gli stranieri lo riconoscono». E scelgono Milano perché è una "metropolina", una città a misura d'uomo, spiega Magro, «meno caotica di altre grandi città come Londra, Parigi, New York. Pochi giorni fa ho venduto un attico a una coppia, inglese lui e americana lei: mi hanno spiegato che volevano una vita più tranquilla». L'identikit del compratore straniero? «Coppie dai quaranta ai cinquantacinque anni, manager, industriali, spesso con figli che andranno a studiare nelle scuole internazionali della città». Che cosa cercano? «Sono esigenti. Desiderano tutti uno stabile in centro, meglio se è un attico, una villa, una palazzina perché piace avere una residenza indipendente. E niente che sia sotto i trecento metri quadri. Più spesso siamo tra i settecento fino ai duemila». I prezzi? «Diecimila euro al metro quadro, nelle zone più prestigiose ci si può spingere fino ai ventimila (il prezzo medio di un appartamento milanese è di 4.756 euro al metro quadro, *ndr*)».

Una residenza di lusso in piazza Duomo. A Milano il mercato delle case di pregio nel 2020 non ha subìto flessioni

Le zone più richieste sono Porta Venezia, Brera e il Quadrilatero, poi corso Magenta e via XX Settembre; in generale fino alla seconda cerchia dei viali. Tra le ultime vendite, un attico con terrazzo in piazza Duomo, un appartamento in Porta Venezia con vista sul parco, una villa vicino a corso Magenta. «Gli acquirenti non sono solo stranieri, però», puntualizza Magro, «incontro molti italiani, perché nonostante le difficoltà i ricchi ci sono e preferiscono comprare un immobile piuttosto che lasciare i soldi in banca». I problemi del settore? «Il centro di Milano è piccolo», spiega Magro, «e spesso quindi manca l'offerta: le case di pregio sono poche e chi ha case belle solitamente non vende». Secondo fattore negativo, una certa dose di sciatteria nella manutenzione degli stabili: «Gli stranieri sono abituati ad avere palazzi perfetti. A Milano capita raramente invece perché è difficile che i condomini si mettano d'accordo quando sono necessari interventi che richiedono grandi capitali. In questo senso gli incentivi fiscali per le ristrutturazioni potranno essere d'aiuto».

Un nuovo trend? «Il lockdown ha mosso il mercato delle seconde case anche per gli stranieri. Cercano in Sardegna, sul lago di Como, nelle zone di vacanza in montagna».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SPORT NETWORK
ADVERTISING & EXPERIENCES

CONCESSIONARIA ESCLUSIVA PUBBLICITÀ COMMERCIALE LOCALE DI Libero

Roma: 06-492461 Milano: 02-349621 info@sportnetwork.it

Roma: Piazza Indipendenza 11/B-00185 Milano: Via Messina 38 - 20154