

Milano, il Covid non ferma lo shopping delle case di lusso

IMMOBILIARE

Molti gli acquirenti in arrivo da Londra, dopo la Brexit, ma anche da Svezia e Brasile

Negli ultimi mesi vendute più case singole in centro, oltre 10 milioni di euro

Paola Dezza

MILANO

Case singole da 10-14 milioni di euro, ville urbane in zona Magenta e via dei Giardini, ma anche attici in piazza Duse e ai Giardini della Guastalla, sempre sopra i 4-5 milioni di euro. Sono le abitazioni più care vendute negli ultimi mesi a Milano. Simbolo di un settore, quello delle dimore di pregio, che tiene e anzi si alimenta per una mancanza cronica di offerta di elevata qualità che mette in competizione la domanda e sostiene i prezzi. Una domanda che arriva sempre più da acquirenti stranieri, europei e sudamericani.

Lo stop e la conseguente crisi innescata dal Covid-19 nel segmento delle transazioni "standard", ma soprattutto nella fascia di monolocali e bilocali acquistati per affitti brevi e oggi vuoti per ben oltre il 50%, non ha intaccato le case di pregio, quelle che costano almeno 1-1,5 milioni di euro.

Conferma il trend Barbara Magro, titolare di Barbara Magro luxury real estate. «Molti stranieri spostano a Milano la propria residenza e l'attività lavorativa - dice -. Sono numerosi anche i rientri in Italia da Londra, dopo che la Brexit è diventata effettiva. Chi compra in centro predilige palazzi d'epoca e in generale case dal sapore antico. Gli stranieri sono abituati molto bene e spesso la manutenzione in Italia non è all'altezza delle richieste». Gli acquirenti prediligono il

centro storico e cercano case da 300 a 2mila metri quadri di dimensioni. «Il vantaggio di Milano è essere una delle città vivaci con i prezzi più bassi nel panorama internazionale» dice Barbara Magro.

«Gli immobili di livello alto sono rimasti fuori dalla crisi - sottolinea Gabriele Torchiani, socio di Tirelli & partners -. Un segnale molto positivo. Le case top vendute non sono mai transitate ufficialmente dal mercato. Per oggetti di quel tipo le trattative sono private. Innescate da una domanda in crescita che deve rapportarsi alla carenza di offerta di qualità. Non si tratta sul prezzo e i tempi di vendita sono scesi molto negli ultimi sei mesi del 2020 rispetto al semestre precedente, da 6,1 mesi in media a 4,9». Forse ci sono piccoli arrotondamenti di prezzo, giusto per una soddisfazione nella contrattazione. Torchiani conferma che tali case vendute off market si vendono in poche settimane, giusto il tempo per accettare l'offerta. E anticipa dei dati dell'Osservatorio Tirelli che sarà presentato a fine mese. I prezzi del nuovo di lusso nel Quadrilatero restano sopra 15mila euro al mq (i valori top in zona superano i 26mila euro al mq), 12mila per l'usato. Quotazioni che negli ultimi cinque anni sono salite del 20%, tornando ai prezzi precisi finanziaria 2008.

Il problema di Milano è un'offerta non adeguata. Il segmento di pregio è una nicchia della nicchia, conferma Torchiani. Il mercato è polarizzato tra gli oggetti di qualità, che trovano subito un compratore, e un inventario che giace invece sul mercato anche fino a due anni. La casa si cerca bella, riservata, in centro, ma l'indirizzo - secondo Torchiani - può cedere per proprio alla qualità. «Una casa brutta in Borgonuovo ha meno possibilità di essere venduta di una casa bella meno centrale» dice.

Dall'estero arrivano in città da Londra per via della Brexit, dal resto

d'Europa per approfittare della flat tax, che introdotta nel 2017 ha conosciuto un evidente successo solo a partire dal 2019. Arrivano acquirenti inglesi, tedeschi, francesi, ma anche svedesi e norvegesi e da Paesi come il Brasile, mentre a Milano gli asiatici sono meno presenti.

Quanto si spende per una casa di pregio? «Il budget degli italiani è di circa tre milioni fino a cinque milioni, per gli stranieri in genere da 5 ai 20-25 milioni. Lo straniero compra anche palazzine cielo-terra, perché cerca l'indipendenza» dice ancora Barbara Magro. In via dei Giardini una coppia italo-inglese ha comperato una casa

singola per 14 milioni di euro.

Gli indirizzi gettonati sono via Serbelloni, via Mozart, zona Brera. Tutti dicono che vogliono acquistare in una città tranquilla e dove si vive bene. E Milano per molti risponde ai requisiti.

Persiste, invece, qualche pregiudizio sul nuovo, di cui l'offerta è comunque scarsa. Ma nei prossimi mesi i potenziali acquirenti potrebbero trovare interesse nel prossimo Bosco verticale disegnato da Stefano Boeri che sarà realizzato a Porta Nuova Gioia, accanto al Pirellino (uffici) acquistato da Coima per la cifra record di 193 milioni di euro (parcheggi compresi).

Ci sono anche gruppi internazionali che cercano palazzi cielo-terra, ad esempio in zona Monte Napoleone e via dei Giardini per fare boutique hotel, operazioni che si sono fermate per l'emergenza sanitaria. Ma due palazzi per uffici sono stati venduti per essere trasformati in appartamenti per gli affitti brevi, in previsione della ripresa.

Tra le vendite recenti un attico in piazza Duse, 300 mq con terrazzi ceduto per quattro milioni, un appartamento di 400 mq in corso Venezia da 5,5 milioni e ancora una palazzina intera nella zona di via Telesio è stata venduta di recente attorno ai 20 milioni. Ma anche un appartamento di 350 mq vicino al Duomo è passato di mano per quattro milioni.

«I prezzi resteranno fermi in questa fase in attesa di capire l'effetto dei vaccini - spiega Maurizia Serra dell'immobiliare Via della Spiga -. La liquidità in circolazione cerca investimenti. Lo vediamo dal risono giornaliero delle richieste, in deciso aumento. Il nuovo trend è cercare costruzioni recenti e non solo palazzi d'epoca. Ma i cantieri centrali sono pochi». Il lusso insomma è vivace e lo sarà ancora di più se l'offerta saprà adeguarsi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BARBARA MAGRO
Specializzata nel segmento del lusso, ha venduto alcune delle più belle case di Milano



STEFANO BOERI
Ha disegnato il progetto Pirelli 39 (con le due torri, una residenziale), con Diller Scofidio + Renfro

IL LUSO IN PILLOLE

2 miliardi

Il fatturato del pregio

Secondo i dati di Scenari Immobiliari il segmento delle dimore di pregio vale il 20% del totale delle compravendite residenziali a Milano. Sui dati del 2019 poco meno di due miliardi di euro. Per il 2020 bisogna tenere conto delle anomalie dettate dalla pandemia anche se rogitati sono stati conclusi anche in fase di lockdown.



Via dei Giardini. Uno dei saloni della dimora venduta per 14 milioni di euro

PRIME STIME

Roma, l'offerta limitata mette il turbo alle quotazioni

Forte domanda e poche occasioni. Attici con vista oltre i 13mila euro al mq

Laura Cavestri

Nell'anno del Covid-19, dei musei chiusi, del Colosseo deserto e degli stop ai viaggi, il mercato immobiliare del lusso, a Roma, continua - nonostante tutte le avversità - a crescere. La crisi è diseguale. La villa, il superattico con vista restano in cima agli interessi degli investitori di top spender.

Rispetto allo scorso anno, le ricerche degli immobili di lusso nella capitale sono cresciute del 25%. In particolare, quelle nella fascia 1,2-1,5 milioni di euro sono aumentate del +22%, mentre le ricerche nella fascia da 1,5 milioni a oltre 2 milioni di euro hanno registrato una crescita che sfiora il 40 per cento.

È quanto emerge dall'analisi di Casa.it sull'andamento del mercato, basata su oltre mille immobili sopra 1 milione di euro in vendita a Roma e sulle ricerche degli utenti nel 2020, confrontati con l'intero 2019. Un settore di nicchia quello del lusso, che supera i 3 miliardi di euro.

L'80% degli immobili di pregio di Roma si concentra nel centro storico e nelle zone Parioli, Flaminio, Olgiata Giustiniana, Cassia Flaminia, Prati, Trieste, Eur e generano circa il 75% del volume d'affari derivante da questo settore nella capitale.

Superattico cercasi

Dall'analisi, le ricerche nel centro storico sono cresciute del 77% rispetto al 2019, per appartamenti di grande pregio. E un prezzo medio al mq di 10mila euro. Ma sono i superattici ad attirare l'interesse maggiore, con un incremento delle ricerche in questa tipologia del 51% anno su anno. Il 25% degli attici, sopra 1 milione di euro, soddisfa l'esigenza di chi è alla ricerca di una dimora con affacci su Piazza Venezia, Altare della Patria, Colosseo, Fori Imperiali a prezzi di oltre 13 mila euro al metro quadrato.

Non solo centro storico

Altre zone molto attive sono Flaminio e Parioli, per le persone che vogliono vivere nel cuore di Roma ma senza il caos turistico tipico del centro. Attici e appartamenti di alto pregio degli anni 50, che appartenevano in passato alla nobiltà romana, giustificano un investimento inferiore al centro storico (circa 8.500 euro al mq) e la voglia di acquistare in questa zona, che vede quadruplicate le ricerche nell'ultimo anno.

LE CIFRE

3 mld

Settore di nicchia

Secondo Casa.it è il valore, a Roma, del segmento residenziale lusso

+80%

L'interesse degli asiatici

È l'aumento delle ricerche (nel 2020 sul 2019) di case da acquistare a Roma dall'Asia. Incremento del 40%, invece, dagli Stati Uniti. In Europa, i più interessati sono da Germania, Francia e UK

Un mercato peculiare di Roma è quello delle ville con giardino, che registrano un incremento nelle ricerche del +38% anno e che si trovano per lo più nella zona Nord ovest della capitale (Olgiata, Giustiniana).

«Il mercato romano ha retto bene - ha detto Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari - ma è piccolo. C'è una forte pressione di ampie metrature, attici con vista che va dai super ricchi stranieri, ai diplomatici a professionisti sportivi e dello spettacolo. Ma pochissima offerta. Chi ha certe metrature in centro a Roma non le vende. Preferisce affittare. E anche quantificare il valore di certi superattici o ville da 800mq con giardino è operazione complessa».

«A gennaio 2020, sul 2019, sono aumentate del 25% le ricerche degli immobili di pregio - ha sottolineato Silvia Draghi, head of customer marketing di Casa.it -. Tra gli europei, i più interessati sono francesi, tedeschi e inglesi. Ma dagli Usa sono cresciute del 40% e dall'Asia addirittura dell'80 per cento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONSUMI

A febbraio segnali di ripresa per la spesa delle famiglie

Le indagini rilevano attese positive per viaggi, sport, auto ed elettrodomestici

Enrico Netti

Viaggi e vacanze, fai-da-te, attrezzi e abbigliamento sportivo ma anche piccoli e grandi elettrodomestici, tv, computer e smartphone. Sono questi i prodotti e servizi che gli italiani vogliono acquistare nei prossimi mesi secondo l'ultima edizione dell'Osservatorio Findex. C'è poi un 16% che prevede l'acquisto di una nuova auto e un altro 11% che pensa di comprare un modello di seconda mano.

Acquisti anche impegnativi che si evolvono in funzione dell'emergenza perché poco più di un italiano su due preferisce acquistare online. Un trend che impone ai dealer di reinventare l'esperienza d'acquisto: il 66% degli intervistati lamenta la perdita di piacevolezza e il 59% non si sente sicuro all'interno del punto vendita fisico. Nel caso dell'acquisto di un bene im-

portante come l'auto per la prima volta è stato osservato un campione (5%) che conclude l'acquisto interamente online mentre un altro 5% preferisce informarsi in concessionario ma ordina online. Nel complesso le intenzioni d'acquisto restano stabili, sui livelli pre Covid anche grazie all'effetto bonus e incentivi. Un italiano su quattro ha già usato almeno un bonus governativo e altrettanti sono propensi ad utilizzarne almeno uno nel corso dell'anno. Il 36% è interessato al superbonus 110% per le ristrutturazioni, il 28% al bonus mobili/elettrodomestici, il 26% vorrebbe approfittare degli incentivi sull'auto. Per quanto riguarda le vacanze quest'anno saranno all'insegna dell'outdoor. A dirlo il sito di prenotazioni Pitchup.com che ha registrato già 40mila prenotazioni per la prossima primavera-estate.

A gennaio invece, secondo l'Osservatorio consumi di mercato Confimprese-EY, la flessione dei consumi è stata del 58% rispetto al gennaio 2020. Dopo novembre è la seconda peggiore performance nell'era Covid. I consumi fuori casa

collano con un -71% degli incassi di ristoranti e fast food, l'abbigliamento perde circa il 60% nonostante l'avvio dei saldi e il non food segna un -27%. «Le restrizioni sulle aperture hanno penalizzato i saldi nelle regioni dove erano in vigore - avverte Paolo Lobetti Bodoni, Med business consulting leader di EY -. Se dovessero permanere le condizioni attuali di progressiva riapertura degli esercizi commerciali, pensiamo che le vendite di febbraio possano vedere un trend in miglioramento». Continua a pesare la chiusura nei week end di centri commerciali e outlet (-65%) ma soffrono anche i negozi nelle vie dello shopping (-48%). «Diventano sempre più urgenti misure di sostegno ai settori più colpiti e chiediamo modifiche della illogica chiusura dei shopping center durante i week end» aggiunge Mario Maiocchi, direttore Centro studi retail di Confimprese. Si aggrava sempre più la situazione del retail mentre i saldi non hanno sortito nessun effetto positivo sulle vendite.

enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole
24 ORE

Welfare aziendale al tempo del Covid: facciamo il punto.

NORME & TRIBUTI - FOCUS

Tutti gli approfondimenti di cui hai bisogno.

La pandemia del Covid ha cambiato molto il modo in cui viviamo il luogo di lavoro. Nuovi bisogni sociali si sono introdotti, altri si sono trasformati, e le misure di welfare aziendale sono state inevitabilmente condizionate. Dalla stretta sull'auto aziendale ai buoni pasto, dallo smart working ai premi risultato convertiti in bonus, il nuovo Focus del Sole 24 Ore ci illustra tutte le novità che dobbiamo conoscere, e lo fa in modo chiaro, con tabelle comparative sulle principali situazioni che si possono presentare.



IN EDICOLA GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO CON IL SOLE 24 ORE A 0,50€*

*Oltre al prezzo del quotidiano. Solo ed esclusivamente per gli abbonati, in vendita separata dal quotidiano a 0,50€.