

Scenari Anche il mercato degli appartamenti ad alto standing sente la crisi, sia pure in misura ridotta

Il mattone di lusso balla il lento

Prezzi in calo nelle zone di prestigio. Si allungano i tempi delle trattative e sale lo sconto da concedere: i venditori non hanno fretta, i compratori cercano l'affare

La crisi ha cominciato a investire le griffe della moda. Toccherà anche alle case situate nelle vie della moda?

Il quesito è interessante anche se riguarda una fascia molto ristretta del mercato, quella degli appartamenti di lusso e di pregio con prezzi che sfiorano o superano i 10 mila euro al metro.

Opinioni divergenti

Per ora non è possibile dare una risposta univoca. Su alcuni punti, però, gli operatori concordano: i tempi per vendere si sono dilatati molto se la trattativa non riguarda «pezzi unici». Le compravendite sono diminuite, ma la domanda c'è ancora, anche perché è appannaggio di una fascia di clientela che di norma non ha il problema di chiedere e ottenere un mutuo.

Dove le opinioni divergono è sull'andamento dei prezzi. Secondo Guido Lodigiani, responsabile dell'Ufficio Studi Gabetti, che ha elaborato per Milano e Roma i dati

che compaiono in questa pagina forniti dalla controllata Sant'Andrea «Nelle aree di pregio di Milano la flessione delle case già ristrutturate, ma che per caratteristiche intrinseche non si possono definire proprio al top, è stata nell'ultimo anno del 12%, con un trend mi-

gliore solo nel Quadrilatero. Mentre a Roma il calo è stato del 6% e quindi in linea con il resto della città. I tempi di vendita in entrambe le città sono saliti a otto mesi. La lunghezza delle trattative nasce soprattutto dal fatto che i potenziali acquirenti, che di solito hanno una stretta consuetudine con un uso accorto del denaro, attendono in maniera speculativa una discesa ulteriore dei prezzi».

Valori che, comunque, rimangono su livelli decisamente fuori portata per portafogli comuni: in via Montenapoleone a Milano, in piazza Navona o in piazza di Spagna a Roma le case si trattano ancora sulla base di 25mila euro al metro, mentre in aree che avevano avuto un boom negli ultimi anni, come la zona Magenta a Milano, i

prezzi sono ripiegati sotto la soglia psicologica dei 10mila. Anche ai Parioli, quartiere romano che aveva registrato una forte crescita, i valori cedono leggermente attestandosi a 11 mila euro.

Equilibrio

Meno radicale rispetto a quella di Gabetti l'analisi di Ubh. Come spiega Alessandro Ghisolfi, responsabile dell'Ufficio studi del gruppo, «I prezzi del segmento di fascia alta sono saliti in media del 9,5% nel 2005, del-

l'8,1% nel 2006 e del 3,4% nel 2007. Ma a fine 2008 — dopo anni di forte crescita, anche nel numero degli scambi — il settore si è fermato, pur attraversando una fase più positiva rispetto a quella generale. La domanda è sempre molto esigente e con pochi problemi di liquidità. Quanto ai prezzi la sensazione è che il mercato abbia

toccato un punto di equilibrio da cui difficilmente si muoverà nei prossimi mesi».

I margini di sconto nella fascia alta sono minori: a Milano e Roma la dif-

ferenza tra richiesta e prezzo effettivo non supera in media il 7,5%. Lievi flessioni della domanda, per Ghisolfi, solo a Venezia ed a Napoli.

Infine, l'Ufficio studi

di Tecnocasa sottolinea che il mercato del pregio sta subendo meno degli altri segmenti i contraccolpi della crisi perché di fatto è ingessato: «L'offerta rimane bassa perché chi possiede un immobile di questo genere difficilmente è disposto a cederlo e le compravendite riguardano spesso soluzioni ereditate oppure da alienare in seguito al trasferimento dei proprietari in altre città». Ovvero proprietari che quasi mai vendono pressati dal bisogno e che piuttosto che svendere preferiscono tenersi la casa.

Un'altra difficoltà segnalata da Tecnocasa è che immobili di questo tipo spesso presentano soluzioni molto personalizzate, magari lussuose ma che non sempre incontrano il gusto dei potenziali acquirenti, che per questo spesso preferiscono case da ristrutturare completamente. Magari con la salata consulenza di un architetto di grido.

L'hit parade

Che cosa vuole chi ama l'alto standing

Posizione	Caratteristiche
1	Terrazza al piano (almeno 50 mq)
2	Box singolo o multiplo
3	Vista panoramica
4	Tripli e più servizi
5	Salone Triplo
6	Lavanderie
7	Più Sale di Rappresentanza
8	Giardino/Parco
9	Servizi portineria e vigilanza
10	Spazi per il personale di servizio

Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea

RP

Corbis Images



Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea

RPirola

La mappa

I prezzi nelle zone più prestigiose di Roma e Milano



ROMA

	Nuovo ristrutturato		Nuovo	
	min	max	min	max
Via Giulia	10.000	15.000	9.000	13.000
Via Margutta	15.000	18.000	13.000	15.000
Monti Parioli	9.000	11.000	8.000	10.000
Piazza Navona	10.000	25.000	9.000	20.000
Piazza di Spagna	20.000	25.000	18.000	23.000
Via 3 Orologi	13.000	18.000	10.000	15.000
Santa Maria in Trastevere	8.000	11.000	7.000	10.000
Via Fleming	8.000	10.000	6.500	9.000
Via Pola (Quartiere Trieste)	7.000	9.000	6.000	8.000
Dandolo (Monteverde Vecchio)	9.500	11.500	8.000	9.000



MILANO

	Nuovo ristrutturato		Nuovo	
	min	max	min	max
Quadrilatero	20.000	25.000	18.000	23.000
Brera	8.000	9.500	7.000	8.000
Magenta	9.000	11.000	8.000	9.500
Venezia	8.000	9.000	7.500	8.500
Pagano	8.000	8.000	7.000	8.000

Osservatorio Mercato Immobiliare

Il mattone di lusso balla il lento

Il mattone di lusso balla il lento. I prezzi di vendita sono in crescita da un anno, ma la domanda è ancora debole. I compratori sono più cauti e le trattative durano di più.

Non tutti spaziano come un polso. 2,78

7

Scogli il mutuo con MutuaOnline!

www.mutuaonline.it