



Immobili di lusso: un settore resistente al covid

Salva



Stefania Pescarmona
28 Febbraio 2021

Tempo di lettura: 2 min

Condividi

Nel mondo immobiliare, un segmento che ha subito meno l'impatto della pandemia è stato quello degli immobili di lusso, che interessano un target di acquirenti con un'elevata disponibilità di spesa

Il mercato immobiliare del lusso resiste alle difficoltà legate alla pandemia e dopo la riapertura delle attività, nel maggio 2020, mostra gradualmente segnali positivi.

"Nell'ultimo semestre dello scorso anno, "l'interesse nei confronti delle abitazioni di lusso ha recuperato la stessa intensità del periodo ante-Covid, i prezzi si sono mantenuti sostanzialmente stabili – perché, nell'ambito del lusso, lievi flessioni non incidono in modo significativo sul valore di vendita finale – e la durata della trattativa è rimasta in media tra i 6 e i 7 mesi", ha dichiarato **Fabio Guglielmi, consigliere delegato di Gabetti Agency e responsabile Santandrea**, in occasione della diffusione del report redatto dall'Ufficio Studi **Gabetti**, su dati **Santandrea Luxury Houses**, che ha evidenziato prezzi in lievi flessioni per Milano (-0,5%) e Torino (-0,7%), riduzioni più marcate per Roma (-2%) e Genova (-1,9%) e una stabilità per Firenze e Napoli, con sconti in sede di chiusura delle trattative dell'ordine del 7-12%.

ALTRI ARTICOLI SU "Immobiliare"

IMMOBILIARE 24 FEBBRAIO 2021

Ristrutturazione pesante e disciplina del comodo
Elena Cardani

IMMOBILIARE 23 FEBBRAIO 2021

Attenzione alla cessione dei crediti d'imposta (e non solo)
Emanuela Rollino

IMMOBILIARE 19 FEBBRAIO 2021

Donazioni e aumento del rischio per le future compravendite
Francesco Frigieri

IMMOBILIARE 18 FEBBRAIO 2021

Immobili, il superbonus e l'effetto bazooka sull'economia
Maurizio Fraschini

Anche secondo le analisi dell'ufficio studi del gruppo **Tecnocasa**, se c'è un segmento immobiliare che ha subito meno l'impatto della pandemia è stato proprio quello degli immobili di prestigio, che interessa un target di acquirenti con un'elevata disponibilità di spesa. "C'è sicuramente una maggiore prudenza rispetto al periodo pre-pandemia che ha portato a realizzare meno operazioni con finalità di investimento", hanno spiegato gli investimenti, che parlano però di un mercato vivace. Di opinione simile Gabetti, che conferma che la componente di investimento ha visto un rallentamento dovuto alla pandemia e risulta ora coprire una quota meno rilevante: nell'ordine del 20% dei casi, con ovviamente differenze tra le varie città, in base alle relative caratteristiche sociodemografiche.

In tema di acquisti, Tecnocasa parla di compravendite "di prima casa, ora più di prima indirizzati su tagli grandi (almeno 180-200 mq) con spazi esterni, da sempre un must per chi acquista queste tipologie", mentre Gabetti ritiene che la finalità di acquisto prevalente di una residenza di pregio sia quella della sostituzione in ottica migliorativa della propria abitazione, coprendo mediamente il 50% delle richieste.

Su una cosa però tutti gli operatori concordano, per quanto riguarda le dotazioni, nel secondo semestre del 2020, "la terrazza e il piano alto si sono confermati i due principali elementi che contraddistinguono le richieste di residenze di pregio, seguite dalla presenza del giardino. L'impatto dei periodi di lockdown, determinati dall'emergenza sanitaria, ha accresciuto in generale l'esigenza di vivere anche gli spazi esterni della propria abitazione", ha precisato Gabetti.

"Elementi che accrescono l'interesse sono la privacy e avanzati sistemi di sicurezza. Aspetti curati nei minimi particolari soprattutto nelle nuove costruzioni, per le quali si considera, oltre ad esempio gli spazi dedicati al relax e al benessere, come fitness room, il servizio di portierato e locali multifunzionali", ha proseguito Tecnocasa, che poi ha concluso dicendo che "le richieste si focalizzano essenzialmente sulla zona giorno (con saloni di rappresentanza e ampie cucine), la master bedroom con ampie cabine armadio" e che gli immobili d'epoca, con affreschi, travi a vista e scalinate importanti attirano sempre".



Stefania Pescarmona

Direttore di We-Wealth.com e caporedattore del magazine. Ha lavorato a MF, Bloomberg Investimenti, Finanza&Mercati. Ha collaborato con Affari&Finanza (Repubblica) e Advisor

LEGGI ALTRI ARTICOLI SU: **IMMOBILIARE**

6097 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



Home
Financial Advisor Club
Talents Club
Expertise

3 min MBA
Outlook
Food for Thought
A talk to

Chi siamo
Magazine
Contatti
INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI
Cookie policy
Faq
Servizi Consulenti Finanziari

Seguici:

Partner di:



Iscriviti alla newsletter

REGISTRATI

