

Immobili, il **lusso** è un affare In Toscana prezzi al minimo

Forte dei Marmi, Chianti, Val d'Orcia: un mercato ancora ambito dagli investitori internazionali, ma mai così accessibile. Però bisogna fare in fretta: dopo dieci anni giù per gli esperti è vicina l'impennata della quotazioni. E cinesi e americani comprano...

Lo studio

Knight Frank, società internazionale che opera negli immobili di lusso, stila ogni anno lo studio «The Wealth Report», che analizza gli

di **Giorgio Bernardini**

Ville con piscina nel Chianti o in Maremma, casolari con decine di ulivi secolari in Val d'Orcia, attici a Forte dei Marmi e palazzi signorili nel centro di Firenze. Per chi può contare su un portafoglio a sei zeri ed ha intenzione di investire nel mercato

tutto compratori cinesi. E c'è chi sta trattando con sempre maggiore frequenza: soprattutto compratori americani. Stranieri ricchi, innamorati del clima e delle atmosfere suggerite da ciò che sta intorno alle abitazioni di lusso.

«In passato con gli stessi soldi, a parità di opportunità e metrature, si comprava meglio altrove nel mondo. Tutta-

questo studio è una bussola per gli investitori di target alto, con tutti gli strumenti per interpretare l'andamento del mercato internazionale degli immobili di lusso.

Il report di quest'anno fissa principalmente due concetti: per chi può è ora di investire in Italia ed è il caso di farlo in Toscana; di fatti è lampante il dato che vede decrescere i prezzi delle super case a Forte dei Marmi e nel Chianti, dove il calo medio dei costi al metro quadro è calato del 7% rispetto allo scorso anno. Ancor più golose paiono essere le opportunità della Val d'Orcia — che fa registrare un calo a due cifre, meno 11,1% — e della Maremma, che registra una diminuzione di prezzi del 9,5% rispetto al 2016. Questi cali sono significativi soprattutto se rapportati a tutte le altre regioni del Paese, dove — quando non si registra addirittura un aumento, come accade nella zona del lago di Como — la decrescita dei prezzi si ferma generalmente attorno al 4%. In Toscana soltanto a Lucca e a Pisa le cifre sono rimaste praticamente invariate.

«Questo è l'ultimo anno di dieci di fila nei quali i prezzi in Toscana sono scesi di conti-



investimenti e lo spostamento della **ricchezza** di chi ha un patrimonio sopra i 30 milioni di dollari

immobiliare, l'affare potrebbe trovarsi qui. A patto di muoversi in fretta, perché pare che il mercato degli immobili residenziali di lusso non abbia mai avuto prezzi così bassi ma non sia mai stato così vicino alla sua corsa verso una nuova impennata. Per ora c'è chi l'affare l'ha fiutato: e sono soprat-

storica tale da non perdere mai il loro fascino. Ed ora che i prezzi sono molto diminuiti, al tradizionale appeal toscano si è aggiunta la convenienza».

La società Knight Frank quantifica e qualifica ogni anno l'andamento dei prezzi del settore attraverso la pubblicazione di «The Wealth Report»:



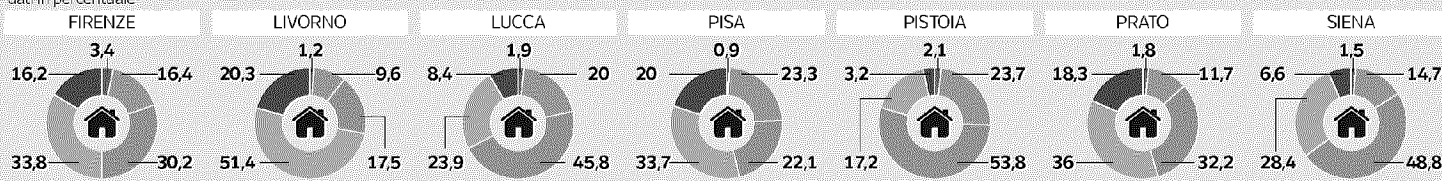
I numeri

LA CRESCITA DELLA DOMANDA

dati in percentuale

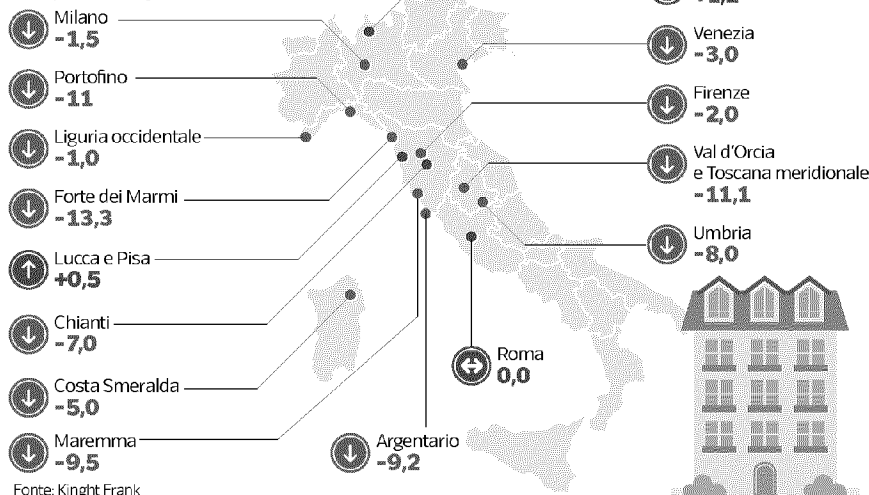
■ Monolocali ■ 2 locali ■ 3 locali ■ 4 locali ■ 5 locali

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa



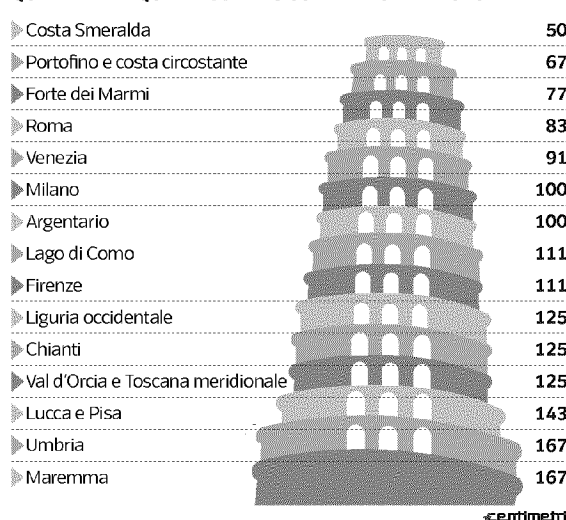
VARIAZIONE DEI PREZZI

dati in percentuale (gennaio 2017)



Fonte: Knight Frank

QUANTI METRI QUADRI COMPRO CON 1 MILIONE DI EURO



nuo: in questi dieci anni — approfondisce Thomson — gli immobili di lusso qui hanno perso almeno il 30% del loro valore. Io credo che questa sia l'ultimo colpo di coda della lunga crisi del settore immobiliare e molti segnali mi fanno pensare che dall'anno prossimo, o al massimo da quello successivo, si tornerà a parlare di aumenti consistenti. Le zone della Toscana che hanno visto diminuire di più le cifre delle compravendite sono quelle che erano sopravvalutate negli anni scorsi, come Forte dei Marmi. Chianti e Val d'Orcia, invece, erano già territori in decrescita prima della crisi Lehman Brothers (2008, ndr), ma questo è do-

vuto ad altri fattori: la zona del Chianti, per esempio era in costante aumento di prezzi dal 1970, prima di subire un'inversione di tendenza a partire dagli anni Duemila».

Per capire di cosa si sta parlando, in soldoni, è utile questo esempio: «Alcuni immobili di pregio che 5 anni fa erano stati valutati 5 milioni di euro nel Chianti, ora sono arrivati anche a 3 milioni». Guardando a tutti i possibili compratori il vantaggio notevole ad oggi è soprattutto rispetto a chi dagli Stati Uniti compra in euro. E se da una parte l'ondata russa ha esaurito la sua potenza, esiste un'avanzata di interesse dall'Oriente che si fa sempre più solida, con grandi investitori dalla Cina che stanno acquisendo un numero crescente immobili di pregio ogni anno.

Più contraddittorio e complesso risulta invece il mercato del lusso immobiliare fiorentino, dove generalmente è più difficile rilevare con precisione la decrescita dei prezzi. Il report certifica un calo lieve dei prezzi, attorno al 2% rispetto allo scorso anno. Ma Suela Musmuca, responsabile marketing di Engel & Volkers — agenzia che si occupa specificamente di trattare le compravendite di questo genere di immobili — spiega semplicemente che, al di là di affari

molto saltuari, «qui i prezzi sono rimasti gli stessi». Per capire di cosa si sta davvero parlando è utile comprendere il tipo di casa che si può arrivare a possedere con la cifra minima di cui può disporre un compratore milionario. Engel & Volkers ha recentemente venduto un attico di 200 metri quadri con mansarda e portiere in viale Mazzini: 800 mila euro, anche se l'immobile è da restaurare; sempre in queste settimane l'agenzia ha poi chiuso la compravendita di un villino di 300 metri quadri in piazza di Bellosguardo, con tanto di giardino da 1.500 metri quadri: cifra tonda, un milione di euro. Grosso modo la stessa cifra con cui si può mettere a frutto l'acquisto di un appartamento con vista sul giardino dei Semplici da oltre 200 metri quadri. In questo caso la trattativa parte da 980 mila euro, appena sotto la soglia psicologica dei sei zeri.

Secondo lo studio di Knight Frank, con un milione di euro si possono acquistare mediamente 167 metri quadri in Maremma, 125 nel Chianti e nella Val D'Orcia. Un notevole vantaggio rispetto agli 83 metri quadri del mercato del lusso romano o ai 100 metri quadri di Milano.

Thomson (Knight Frank)
In passato con gli stessi soldi si comprava meglio altrove nel mondo, ora al tradizionale appeal toscano si è aggiunta anche la convenienza

@Gi_Bernardini
 © RIPRODUZIONE RISERVATA