

MERCATO IMMOBILIARE COME CAMBIA E GLI INVESTIMENTI. LE ULTIME TENDENZE

Ciao Chinatown, ora è «caccia» alle case di lusso

■ PRATO

UN TEMPO erano gli imprenditori locali a contendersi le ville più lussuose. Oggi, invece, a Prato, quegli stessi immobili sono entrati nelle mire degli imprenditori cinesi. Sono loro ad andare a caccia delle ville più belle sul mercato. Come del resto sono loro ad esser diventati veri padroni del mondo tessile, un tempo territorio esclusivo della Prato bene. E proprio dai pratesi i nuovi ricchi del Celeste Impero hanno imparato l'abitudine di cercare una casa di lusso sulle colline che circondano la città, o comunque non lontano dalle loro aziende.

Segno dei tempi che mutano e, soprattutto, del potere economico che in città ha cambiato padrone. Già molte le compravendite effettuate, specie fra Poggio a Caiano, Carmignano e Seano. «E' una tendenza in aumento. I cinesi sono tornati protagonisti nel mercato

immobiliare, dopo qualche anno di assenza – commenta Fabio Spinelli di Gestione Immobiliare Prato -. Sono spesso imprenditori molto attenti, che hanno la tendenza a cercare grandi immobili di valore». Imprenditori attenti al bello e all'affare, ma pur sempre con

LA CURA DEI DETTAGLI

«Spesso stanno molto attenti al numero civico dell'immobile e all'orientamento rispetto al sole»

le loro usanze e le loro abitudini culturali, importate dalla madre patria: « Succede spesso che chiedano il numero civico della casa da comprare, per evitare di incappare in alcuni numeri che ritengono sfortunati – aggiunge Mirko Cecconi, responsabile della provincia di Prato per Mediatori Group -. In generale hanno molta attenzione a dettagli meno considerati dagli italiani, come l'orientamento della casa, l'esposizione al sole. Ma è vero che amano le vecchie ville di lusso tanto care anche ai pratesi». Personaggi danarosi, dal gusto raffinato, ultimamente con un'attenzione maggiore al rispetto delle normative in fatto di sicurezza sul lavoro: «Se chiamano per cercare un magazzino per le loro attività – insistono dalle agenzie immobiliari – chiedono sempre se l'immobile ha anche appartamenti collegati. Le vendite si orientano su questo tipo di soluzione, a scapito del semplice capannone». E' anche vero, però, che sono sempre di più gli imprenditori orientali che si interessano all'acquisto di abitazioni molto grandi, a volte intere palazzine. La preferenza verte su terratetti per essere liberi da vincoli di condominio e vicinato.

Purtroppo a volte anche per nascondere meglio attività abusive e illegali.

Leonardo Montaleni



LE NUOVE GENERAZIONI
Protagoniste del mercato del lusso anche in Italia

