

Immobiliare

Il primo settimanale sugli investimenti e la finanza del real estate

MILANO
SANTA GIULIA
Risanamento SpA

SEMPRE PIÙ RETI DI AGENZIE PUNTANO SUL SETTORE DELLE CASE DI PREGIO

Gli immobili di lusso? Sono meglio di un Bot

Il comparto, che rappresenta il 10% del residenziale, ha il merito di offrire buoni rendimenti ma soprattutto un basso livello di rischio. E così da Gabetti a Grimaldi...

DI LAURA CELLI

Il mercato degli immobili di lusso? Oggi vale fra il 5 e il 10% sul totale del settore. Ma dovrebbe crescere entro breve fino ad arrivare al 15%, secondo la stima degli operatori. Questo perché non è soggetto ai cicli economici, non risente quasi per nulla dei picchi di mercato o dei momenti di crisi. E oggi, che l'immobiliare sta dando chiari segnali di rallentamento, l'unico ambito vivace rimane proprio questo che, a detta degli esperti, corrisponde, nel lungo periodo, all'investimento in un titolo obbligazionario: preserva il capitale più l'inflazione sommata al pil, circa un 4% lordo (vedere la tabella di Gabetti in calce). E il rischio è bassissimo se non nullo.

Questa vivacità sta spingendo le grandi reti a cercare di rinforzare il comparto in diversi modi: chi attraverso il reclutamento di forza lavoro e l'apertura di nuove filiali come Sant'Andrea e Grimaldi, chi investendo nella distribuzione di pubblicazioni riservate esclusivamente agli immobili di lusso (Tecnocasa).

Chi sono gli operatori: i piccoli e specializzati... Ma gli interlocutori di riferimento non sono solo le grandi reti di franchising, che considerano la casa di lusso uno dei vari segmenti dell'immobiliare. Esistono diverse piccole società specializzate nelle abitazioni di pregio.

Una fra queste è House & loft di Milano. «Le case di pregio sono quelle che ora fanno muovere veramente l'immobiliare», ha spiegato a MF Luca Santoro, il titolare. «Inoltre, mentre l'acquirente di una casa di discreta qualità chiede regolarmente lo sconto sull'intermediario, chi compra uno stabile di lusso paga il 3% di commissione senza battere ciglio». E questo fa una notevole differenza per gli operatori. Che hanno in mano «immobili irripetibili come costruzione, architettura, posizione privilegiata nei centri storici delle città», ha spiegato Ezio Bruna, presidente di Property capital, società specializzata nella consulenza immobiliare per clienti di fascia molto alta, «validi quanto una blue

Rendimenti medi lordi annui di abitazioni nelle grandi città (2004)

	Pregio	Centro	Semicentro	Periferia	Hinterland
TORINO	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
MILANO	4,1	4,1	5	5	5
GENOVA	4,1	5	5,1	6	5,1
VENEZIA	4,1	4	4,1	4,1	4,1
BOLOGNA	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
FIRENZE	5	5	5,1	5,1	5,1
ROMA	6,1	6	6,1	7,1	6,1
NAPOLI	5	5,1	6	6	6
BARI	5,1	5,1	5,1	6	5,1
PALERMO	5,1	5,1	5,1	6	6
CAGLIARI	6,1	6	5,1	5,1	5,1
Rendimenti medi	4,4	4,5	5	5,2	6,1

Fonte: Ufficio Studi Gabetti

chip. Ovvero, possono essere sempre venduti bene in ogni situazione di mercato».

Uno dei decani del settore è Giorgio Viganò, affiliato della casa internazionale d'aste Sotheby's. «In 43 anni di attività», ha commentato a MF, «ho visto solo due momenti in cui anche il lusso ha un po' tentennato: a metà degli anni Sessanta e agli inizi degli anni Novanta. Ma nel lungo periodo il valore di queste case viene sempre preservato».

... e le grandi reti. I nuovi progetti. Un principio che Gabetti conosce bene. La società di franchising immobiliare sta infatti realizzando un progetto di ampliamento della rete Sant'Andrea, specializzata nelle case di pregio (il mercato del lusso rappresenta circa il 6-7% di Gabetti). Oggi gli uffici si trovano a Roma, Milano, Venezia, Porto Santo Stefano (Argentario). «Ma stiamo aprendo in questi giorni a Firenze», ha spiegato Dario De Simone, direttore dell'ufficio studi «e, nel 2006 punteremo su località esclusive quali Capri, per esempio, e Porto Cervo». Secondo De Simone, il parco edifici di pregio in Italia costituisce fino al 10% del totale, «ma potrebbe salire senza problemi al 15% recuperando il patrimonio architettonico delle città

di mare». Per esempio Palermo, Genova e Trieste: molti edifici antichi e di pregio che si affacciano sulle vie attorno ai porti sono completamente da ristrutturare e oggi hanno ancora un costo piuttosto basso.

Il pregio rappresenta ben il 18% del giro d'affari di Grimaldi e, fra il 2003 e il 2004, «è cresciuto del 7%», ha raccontato Jacopo Mario Grimaldi, amministratore delegato del franchising. Le agenzie oggi sono 120 circa, ma la società ha approvato un piano di crescita del 20% annuo fino ad arrivare «fra le 270 e 300 agenzie a fine del 2008». Il progetto riguarda l'intero settore immobiliare tuttavia, come si è visto, il pregio incide molto in questa società.

Tecnocasa, invece, inserirà nel suo sito internet, a partire dall'autunno, «una sezione specifica dedicata al lusso, che per noi costituisce circa il 5% degli immobili», ha raccontato Guido Lodigiani, responsabile dell'ufficio studi. Inoltre inizierà a stampare e distribuire pubblicazioni ad hoc.

Pirelli Re, infine, già posizionata nella fascia medio-alta di mercato, fa sapere che continuerà a dedicare particolare attenzione agli immobili di pregio nelle sue sedi di Milano e Roma. (riproduzione riservata)