

Nicchie. Il settore delle abitazioni di pregio

Anche nel lusso un'inversione di tendenza

Una frenata più morbida: così Giorgio Viganò, titolare dell'agenzia omonima che da anni opera nel residenziale di pregio, definisce la situazione attuale del mercato del lusso. Un segmento avvantaggiato da una domanda sempre molto alta rispetto all'offerta, ma al tempo stesso penalizzato dal fatto che le cifre richieste per la compravendita o l'affitto sono arrivate a punte elevatissime, spesso eccessive rispetto alla qualità degli immobili sulla piazza. «I proprietari - dice Viganò - non hanno capito che i prezzi hanno raggiunto il tetto massimo e fan-



Le vie del lusso rispondono in ritardo alla crisi

no richieste ormai assurde».

Il mercato, insomma, ha svoltato anche nel pregio, sebbene nessun elemento

faccia prevedere un ribasso delle quotazioni ma, piuttosto, una stabilizzazione. Il settore, del resto, è svincolato dai cicli del mercato residenziale tradizionale. Il rallentamento è dovuto piuttosto al livello dei prezzi, come già detto, e alla forza dell'euro sul dollaro, che scoraggia i compratori statunitensi, tradizionalmente buoni clienti del nostro mercato di lusso. Infine, pesa anche la crisi del mercato creditizio internazionale, perché la riduzione dei bonus ai dirigenti frenerà gli investimenti nel mattone di pregio fatti negli anni scorsi.

Nel 2007 le transazioni concluse sono state, a detta degli operatori, meno redditizie del passato, raramente sopra i cinque milioni. I prezzi nella prima parte dell'anno sono cresciuti ancora (dell'8,7% a Milano e del 5,7% a Roma secondo l'agenzia Tirelli), ma con essi anche i tempi medi di vendita: 7,5 mesi per Tirelli, sei mesi secondo il Gruppo Toscano e 5,6 mesi secondo Gabetti. Aumenta, di conseguenza, lo sconto praticato, che supera abbondantemente il 10% nella media nazionale. Tutto questo fa prevedere una fase di debolezza per il 2008.

