

Il caso

«Case di lusso, si vende di più Ma la crisi non c'è mai stata»



PASSIONE

Barbara Magro si occupa di compravendite di immobili residenziali di lusso nel centro di Milano e in prestigiose località turistiche

Laura Verlicchi

La ripresa del mattone, vista dall'osservatorio del lusso, è in realtà una conferma. «Il mio settore, cioè il residenziale di pregio a Milano, non ha mai avuto una crisi: semmai, il problema è trovare le case giuste, per rispondere alle tante richieste che mi arrivano ogni giorno». A dirlo è Barbara Magro, un nome che è una garanzia nel settore dell'immobile di lusso, quelli che si vendono col passaparola e si comprano per vivere a cinque stelle, in città come in vacanza.

«Chi compra questo tipo di casa - spiega la fondatrice del "Barbara Magro Luxury Real Estate" - lo fa anzitutto per avere un ambiente dove stare bene con la sua famiglia, non certo per speculazione. Però un fatto è certo: chi acquista un immobile così, mette in cassaforte un assegno circolare, che non perderà mai di valore. Ecco perché il mercato non si è mai fermato, semmai è stato un po' alla finestra durante l'"anno sabbatico" del 2009: ma subito dopo, complice la crisi delle Borse, ma anche lo scudo fiscale, è ripartito con entusiasmo. E questo vale non solo per i centri storici, dove l'investimento nel mattone dà sempre soddisfazioni, ovviamente con valori differenti da città a città e da immobile a immobile, ma anche per le località turistiche d'alto livello, anche se qui il mercato è un po' rallentato rispetto a qualche anno fa». Qual è allora la

marcia in più? «Deve essere un immobile speciale, che invogli all'acquisto: deve suscitare, insomma, il colpo di fulmine. Tant'è vero che per proporlo, me ne devo innamorare io per prima: e sono molto selettiva. Ogni giorno, delle cento richieste che mi arrivano da tutta Italia, ne salvo pochissime».

L'emozione, cioè la stessa, irresistibile molla che fa decidere all'acquisto, anche se non strettamente necessario, come ben sanno i marchi del lusso in ogni campo, dall'automobile all'accessorio: ma qui, ov-

L'ESPERTA Barbara Magro:
«Chi acquista mette in cassa un assegno circolare che non perderà mai valore»

viamente, parliamo di ben altre esigenze. E di ben altre cifre: «Nella zona residenziale milanese non si scende sotto ai diecimila euro al metro quadro e spesso si arriva ai venti.

Poi, ci sono le ville importanti: per una di Como, veramente unica, sto trattando con un pool di banche per conto di un miliardario russo, innamorato, come molti suoi connazionali, della vista sull'acqua. Ma la vera sorpresa, in questo campo, sono i nuovi ricchi cinesi: fino a un anno fa compravano solo case in città, per motivi di lavoro, adesso si sono occidentalizzati, hanno scoperto il piacere della vacanza, e quindi si orien-

tano sulle ville».

Invece qual è l'identikit del compratore in città? «Spesso è il manager importante, magari americano o svizzero, o il politico: ma ci sono anche figli di grandi famiglie milanesi. Il problema è che Milano non è New York o Parigi: di case veramente uniche ce ne sono poche, mentre le richieste sono molte». Di boom dei mutui, qui, non è il caso di parlare: «È una questione che riguarda il 2% dei nostri acquirenti. Però so da altri colleghi che le banche stanno agevolando l'accesso al credito per la casa: perchè sanno bene anche loro che l'immobile resta l'investimento più sicuro».

