

# Italia, dimora da sogno

Il mercato degli immobili di pregio si evolve e dai borghi antichi della Toscana arriva fino al Sud: «In testa restano gli inglesi, i russi e gli americani, in crescita gli acquirenti da Arabia Saudita, Cina e Indonesia». Ne parla Jeremy Onslow-Macaulay  
Elisa Fiocchi

**S**e il mercato immobiliare soffre, alcune nicchie mostrano una maggiore resistenza agli effetti della crisi economica. È il caso degli immobili di lusso che segnano un trend di crescita costante negli ultimi tre anni, con un aumento della domanda pari al 28 per cento. Nella fascia alta del mercato l'incremento delle richieste è dettato dal fatto che gli immobili di sicuro valore sono considerati meno soggetti ai rischi della fluttuazione del settore immobiliare. Jeremy Onslow-Macaulay è uno dei professionisti che opera per Case & Country Italian Property, società leader internazionale nella ricerca e nel mercato immobiliare di lusso, specializzata nella selezione di alcune delle proprietà più esclusive e uniche della Toscana: «Trattiamo la vendita di

casolari, dimore storiche, aziende vinicole, fienili ristrutturati e ville nelle zone di altro pregio, come il Chianti, Firenze, Siena e San Gimignano». Sono queste terre, accanto a quelle del Conero e del Salento, le predilette dagli acquirenti stranieri.

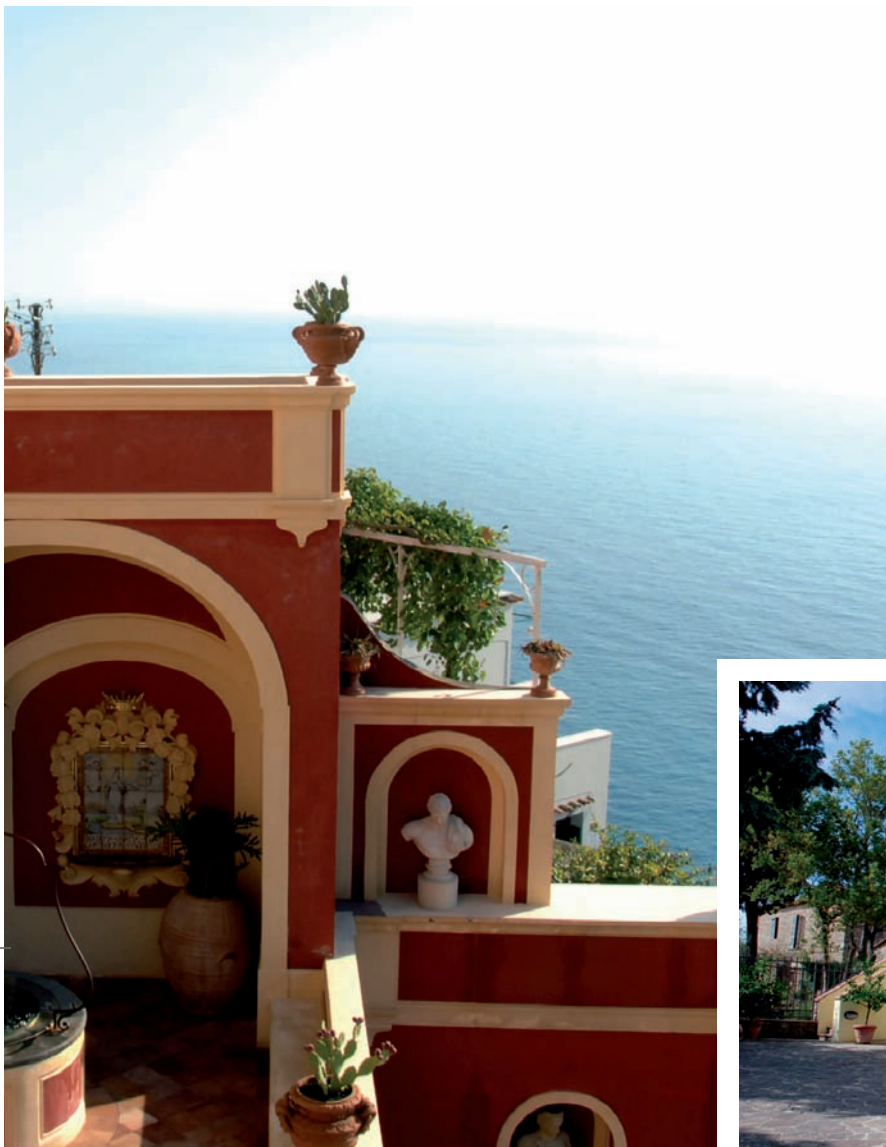
**Qual è l'andamento del mercato di immobili di pregio in Toscana?**

«Abbiamo senza dubbio notato una diminuzione delle richieste e delle vendite negli ultimi 2/3 anni, ma esiste ancora un mercato attivo. Stiamo chiudendo la nostra quarta vendita dell'anno, si tratta di una villa nei pressi di San Gimignano del valore di 6 milioni di euro. Operando a livelli così alti, tre o quattro vendite all'anno significano per noi un buon risultato».

**Come si è evoluto il mercato?**  
«Premettendo che non è possibile raffrontare la situazione



Jeremy Onslow-Macaulay,  
agente di Casa &  
Country Italian Property



odierna con quella degli ultimi dieci anni, negli anni passati gli stranieri sono giunti in massa per acquistare proprietà, prevalentemente case coloniche e fienili che, una volta ristrutturati, hanno poi rimesso in vendita con enormi profitti. Ciò è stato possibile in quanto la richiesta ha subito una costante impennata portando così all'aumento dei prezzi di vendita».

**Fino a 3 o 4 anni fa il periodo medio di vendita era di sei mesi, un anno al massimo. Oggi è invece raddoppiato e i**

**proprietari che riescono a vendere in meno di un anno possono ritenersi fortunati.**

«Uno dei motivi principali del calo delle vendite va senza dubbio ricercato nel fattore "euro-crisis" e nel tasso di cambio non così redditizio come una volta. Le quotazioni dei beni nella Toscana centrale hanno continuato il loro corso di crescita ogni anno, mentre la sterlina e il dollaro sono diminuiti. Pertanto era prevedibile aspettarsi, presto o tardi, un rallentamento del mercato».

**La scelta di immobili di prestigio da parte della clientela straniera segue criteri differenti anche a seconda della nazionalità. Da dove vengono e qual è il profilo dei vostri principali clienti?**

«Fino a un paio di anni fa, la maggiore richiesta riguardava appartamenti ristrutturati in borghi residenziali con servizi, e il prezzo medio oscillava tra i 300 e i 400mila euro. Parliamo di borghi composti da casolari e fienili che hanno fruito, al termine della ristrutturazione, della possibilità di vendita di >>>

# CRESCIE L'OFFERTA, L'EURO FRENA GLI ACQUISTI

Nonostante la crisi, è un buon momento per acquistare: i numeri indicano una riduzione media dei prezzi effettivi nell'ordine del 20 per cento dal 2008

«La domanda, anche per gli immobili di lusso, rimane debole».

Ad affermarlo è Roger Coombes, amministratore delegato di Cluttons Italy, società affiliata a una delle più antiche imprese britanniche del settore che opera nella compravendita di immobili in Umbria, Toscana, Marche, Lazio, Abruzzo, costiera amalfitana e laghi. «Ci sono diversi clienti seriamente intenzionati ad acquistare immobili di alto livello in Italia - spiega Coombes - che tuttavia continuano a rimandare una decisione d'acquisto per l'incertezza persistente sulla coesione dei paesi euro e sul valore futuro della moneta».

**Quali sono le principali differenze tra il mercato delle proprietà acquistate dagli italiani in Toscana e il mercato degli stranieri, in maggioranza britannici?**  
«Nelle ultime decadi molti italiani hanno profittato dei fondi Ue per la creazione di strutture ricettive, agriturismi e boutique hotel. Una minoranza significativa di stranieri si sono stabiliti in modo fisso in Italia, mentre la maggioranza ha acquistato una casa per uso personale. Sono stati proprio gli stranieri a far riscoprire i piaceri della vita campestre agli italiani e nei primi tempi erano disposti a pagare prezzi molto appetibili ai venditori

di ruderi. Tuttavia, oggi il mercato è maturo e non ci sono più differenze sostanziali tra i valori percepiti da italiani e stranieri».

**Perché ci sono molte case ristrutturate sul mercato?**

«Uno scenario tipico è quello della copia di inglesi che hanno acquistato e restaurato il loro casolare quindici o vent'anni fa e che adesso con l'avanzare dell'età trovano la grande proprietà in campagna troppo impegnativa. Oppure accade che molti venditori inglesi o americani scelgano di rimpatriare il loro capitale, sempre per causa del problema euro. I nostri colleghi di Londra, ad esempio, notano un incremento nel numero di acquirenti provenienti dai paesi dell'Europa del sud

che vogliono investire nel mercato residenziale londinese».

**Per quali fattori questo è considerato un buon momento per acquistare una proprietà di prestigio nel nostro Paese?**

«Forse il mercato ha toccato il fondo ed è giunto il momento di investire di nuovo, a condizione però che il prezzo rappresenti un ottimo affare, i numeri disponibili indicano una riduzione media dei prezzi effettivi in Toscana, così come in altre regioni, dell'ordine del 20% dal 2008 a oggi».

**Quali criteri e nuovi trend di tipologia abitativa muovono oggi i gusti della clientela?**

«Incontriamo sempre più attenzione agli aspetti "green" nei restauri, dall'isolamento termico e acustico all'efficienza energetica, e anche un interesse crescente per le "gated communities", dove i servizi centralizzati agevolano chi non è sempre residente lì».

**E in quanto tempo avviene mediamente l'acquisto di un immobile?**

«Il tempo che passa dal momento che una proprietà importante sia messa sul mercato e il rogito si misura in anni non in mesi. È sempre stato così e lo è ancora di più nel mercato attuale, mentre dall'offerta accettata al rogito, se non ci sono fattori particolari, passano mediamente tre mesi».



Sopra,  
Roger Coombes,  
managing director  
di Cluttons Italy

» appartamenti nello stesso complesso a cifre modiche e di più facile accesso allo straniero con budget medio. Oggi questa tipologia di vendita è diminuita, noi ad esempio siamo riusciti a concludere più o meno due vendite negli ultimi tre anni».

**Quale tipologia di cliente può quindi avere accesso a un immobile di lusso?**

«Il cliente con budget medio è quello che ha sofferto mag-

giormente il periodo di crisi rispetto alla clientela più facoltosa e di budget superiore. Fortunatamente abbiamo capito l'andamento del mercato e concentrato la nostra gamma di proprietà su immobili di pregio con valore superiore al milione. La nostra attuale clientela varia sia per background che per professione: politici, funzionari di enti governativi e facoltosi

sceicchi. Sono in prevalenza inglese, russi e americani, con un crescente aumento di paesi come Arabia Saudita, Cina e Indonesia. Al di là dell'origine, la nostra clientela si contraddistingue per la passione verso l'Italia, il cibo, la cultura, il vino e la bellezza del paesaggio».

**E quali località sono le più richieste?**

«Come società siamo specia-





**“L’immobile più richiesto rimane il casolare ristrutturato e situato in una tenuta con almeno cinque ettari di terreno per garantire maggior privacy all’acquirente”**

lizzati nel centro Toscana, tra Firenze e Siena, la nostra clientela predilige le classiche località storiche, famose per la loro bellezza, come la zona del Chianti e San Gimignano. Le zone più richieste sono quella del Chianti Classico, Radda in Chianti, Castellina in Chianti, Gaiole in Chianti, Panzano in Chianti, Greve in Chianti, Fiesole, la perife-

ria di Firenze e Siena, San Gimignano, Poggio Imperiale e Impruneta».

**Sempre in termini di preferenze, quali tipologie di casa sono più ricercate e quali nuovi trend emergono negli ultimi anni?**

«L’immobile più richiesto rimane il casolare ristrutturato e situato in una tenuta con almeno cinque ettari di terreno per garantire maggior

privacy all’acquirente. Capita spesso che la richiesta prediliga una proprietà con almeno un paio di ettari di uliveti o vigneti. Per quanto riguarda invece i nuovi trend, è di sicuro da tenere presente la nuova figura del “personal property finder”, che si muove in avanscoperta per il cliente, selezionando e trovando la proprietà giusta alle sue esigenze».