

Rezza (Rezza S.p.A): «L'unico limite al settore, in Italia, è l'offerta non consona all'elevata domanda»

LA BELLEZZA NON HA PREZZO

Il mercato degli immobili di lusso a Roma non conosce crisi

DI FRANCESCO ELLI

Il problema del mercato immobiliare oggi? Se ci riferiamo all'asset degli immobili di pregio è soprattutto uno: «Non c'è un'offerta adeguata per soddisfare tutte le richieste». **Riccardo Rezza**, Ceo & founder di Rezza S.p.A. lo sostiene con convinzione osservando il mercato dall'osservatorio privilegiato degli uffici nel cuore delle due maggiori città italiane, in via Montenapoleone, a Milano, e in Piazza di Spagna, a Roma. A breve inoltre aprirà un ufficio, sempre in Piazza di Spagna, ma a livello strada: primo ufficio immobiliare in assoluto con l'ingresso direttamente su una delle più belle e celebrate piazze del mondo. La modalità con la quale la società opera sul mercato, prediligendo il rapporto one to one e la cura personalizzata di ogni cliente, ne fanno una delle più attive e apprezzate in questo settore. «Chi sceglie una casa oggi», aggiunge Rezza, «si preoccupa



Vista aerea della capitale

molto anche degli spazi esterni: a fronte di queste richieste, vi sono poche soluzioni nel centro città e, quando ci sono, non restano disponibili a lungo sul mercato. Le richieste sono soprattutto per attici con terrazzi o, comunque, con superfici esterne. Questa è una costante, a Roma come a Milano. Ma immobili di questo tipo sono molto rari». Gli

immobili di pregio, insomma, non conoscono crisi oggi come ieri. «La pandemia non ha cambiato nulla», prosegue Rezza. «Quello degli immobili di lusso è un mercato a parte, che ha regole a sé. Anche durante il Covid non abbiamo registrato particolari cali». Oggi però, forse più di prima, è tornato l'interesse degli stranieri: «Assolutamente sì, ma

anche perché i prezzi delle città italiane sono super competitivi: se si prova a comprare una casa in alcuni quartieri di Londra si arriva anche a pagare 30mila euro al metro quadro. A Roma possiamo arrivare a 17 o 18 fatta eccezione per alcuni Trophy Asset in zone esclusive». Tanto, certo, per il mercato italiano, ma se si allarga l'ottica alla situazione internazionale, si capisce che il fascino di una città come Roma non ha eguali. Questo spiega perché a chiedere di comprare immobili di lusso a Roma sono in buona parte potenziali acquirenti stranieri. La Rezza S.p.A., che da anni collabora con alcuni dei principali studi internazionali, raccoglie continue richieste di clienti, dall'America alla Cina, «alla ricerca di case belle». Dove «bello» non è tanto un concetto soggettivo, ma

un'adesione ad alcuni parametri che rendono unico l'immobile. «Una casa ben esposta e illuminata ha dei punti in più», spiega Riccardo Rezza. «Un altro valore aggiunto è che sia ben riquadrata, cosa che a Roma, in centro, non è semplice trovare. Dopodiché, che sia un piano alto e possibilmente in un condominio ben tenuto».

Quanto al valore che mantiene nel tempo una casa del genere, non varrebbe nemmeno la pena di aprire il discorso: «Se si pensa di fare un affare, nel senso di comprare a poco o di trovare grandi occasioni, è impossibile. Si vende al giusto prezzo, ma un immobile in determinati contesti è qualcosa che rimarrà per sempre nel tempo». Verrebbe da dire che è un investimento nella «grande bellezza» che, si spera, non avrà mai fine. (riproduzione riservata)



Riccardo Rezza

Fare affari con i frazionamenti, l'esempio virtuoso di Torino Stefanetto Prochet (Imm. La Torre): «Un'opportunità anche per le aziende»

Il frazionamento rappresenta una pratica di nicchia nel settore immobiliare. Prevede di individuare uno stabile intero, prossimo alla fine del ciclo di vita che precede un intervento di ristrutturazione. A Torino conosce un certo sviluppo, come testimonia **Matteo Stefanetto Prochet**, attivo nel settore dall'inizio degli anni Novanta con Immobiliare La Torre: «Come altre città del Nord, Torino ha avuto molti proprietari di stabili interi. Dopo una ricerca condotta nel 1998, individuammo settecento stabili interi con un unico proprietario a Torino. Poche altre città hanno caratteristiche simili». Il frazionamento può essere una soluzione nei casi in cui il proprietario non vuole assumersi nessun rischio. «Noi non siamo un'agenzia immobiliare e non facciamo mediazione. Acquistando solo stabili interi quasi sempre abbiamo a che fare con tipologie di proprietari che vendono non per necessità, ma nemmeno hanno il desiderio di assumersi il rischio d'impresa di ristrutturare l'intero stabile».

Come spiega Stefanetto, i target sono due: «Ci rivolgiamo da sempre a due tipologie di clientela diversa: la prima è il privato che ha uno stabile intero, solitamente persona anziana che ha costruito l'immobile, o chi lo eredita», spiega Stefanetto. «L'altra categoria può essere un gruppo assicurativo, o una partecipata, che vogliono

alienare il bene per motivi di bilancio». Il lavoro di preparazione non cambia nella sostanza, è laborioso e richiede preparazione. «Analizziamo quando scadono i contratti di ognuno degli immobili, tenendo conto dell'età che hanno le persone all'interno degli appartamenti. È un discorso che solitamente non si fa, ma ci sono molte differenze tra un inquilino trentenne e uno novantenne. Al secondo non si chiede mai di abbandonare la casa, mentre al primo si rende disponibile una buonuscita come alternativa alla scadenza del contratto». Il cosiddetto giro inquilini rende così disponibile una radio-



Matteo Stefanetto Prochet



Un esempio di frazionamento



Veduta dall'alto di Torino

grafia precisa degli appartamenti che possono liberarsi, «di solito tra il 50 e il 60% dello stabile». È raro che lo stabile si liberi totalmente, «ma in quel caso possiamo avviare un cantiere non abitato. Ci occupiamo della ristrutturazione totale, dalla facciata al cappotto, dell'efficientamento termico e del rifacimento del tetto. Tutti gli scarichi, dorsali e impianti elettrici e di riscaldamento. Lo stabile viene rimesso totalmente a nuovo, e chi compra nel momento del frazionamento non avrà spese per interventi nelle zone comuni per venticinque o trent'anni», spiega Stefanetto. Una volta completata l'opera, si procede a riaccatastare gli immobili che poi sono messi in vendita frazionati. «Vendiamo appartamento per appartamento, e teniamo quelli che sono già affittati. Al momento dello scadere del contratto, poi, si procede alla ristrutturazione e alla vendita, se il

momento storico rende l'operazione appetibile». La Torre valuta una media di 100 stabili all'anno, quasi due alla settimana. «In un anno ne compriamo tre o quattro. Degli stabili disponibili è appetibile una quota inferiore al 50%. Nel resto dei casi forniamo una valutazione, poi i proprietari prendono strade diverse». Nell'attività torinese La Torre ha come target le zone centrali e semicentrali, arrivando anche alla prima cintura. In media si tratta di stabili che vanno dai 12 ai 16 appartamenti. «Sono più rari i casi di stabili con quattro o sei scale, con punte di 70 appartamenti, o quelli minimi da quattro appartamenti», prosegue Stefanetto. «Frazioniamo sempre, perché vendere separatamente garantisce maggiore redditività. Sarà successo una volta in 28 anni di rivendere uno stabile in blocco». (riproduzione riservata)

Andrea Ciociola