

SECONDA CASA

# Dal Chianti alla Lunigiana Toscana più accessibile

La discesa dei prezzi  
fa riavviare le trattative  
Gli immobili di qualità  
hanno tenuto di più

Nel segmento lusso i russi  
sono sostituiti dagli americani  
agevolati dal dollaro forte

di **Silvia Pieraccini**

● È sempre la regione più amata dagli stranieri che vogliono comprare casa nel Belpaese. La Toscana continua a essere la meta italiana che tutte le classifiche (ultima quella di Gateway.com, portale per gli acquirenti esteri di immobili in Italia) mettono al primo posto tra le richieste, desiderata per il casale in campagna, ma anche per l'appartamento nel borgo storico o la villa al mare. Tanto che la componente straniera, secondo gli operatori, rappresenta il 35-40% del mercato della seconda casa, segmento che ha salvato centri storici e località turistiche durante questa lunga fase di crisi.

La differenza, rispetto al passato, è che oggi (anche) la Toscana può vantare un'offerta più ampia e prezzi decisamente inferiori, sia nelle aree di tradizionale insediamento dei forestieri - da Firenze al Chianti alla Valdorcia, dalla campagna lucchese alla Versilia - sia in quelle di più recente scoperta, dalla Lunigiana al Mugello, dall'Alta Maremma alla campagna pisana. Bisogna però distinguere tra gli immobili di qualità in una buona location (che hanno mantenuto i valori) e quelli in cattive condizioni o in zone meno ambite.

Del resto proprio la discesa dei prezzi, dopo anni in cui i proprietari immobiliari avevano cercato di tenere duro, ha avuto un effetto traino sulle compravendite. «I primi sei mesi del 2015 hanno segnato l'inversione di tendenza nelle transazioni - spiega Filippo Astra, presidente toscano della Fiaip e titolare dell'agenzia immobiliare Mare di Follonica (Grosseto) - soprattutto perché i proprietari sono più disponibili a trattare, e perché si riesce a concludere a prezzi scontati del 30-35% rispetto al periodo pre-crisi. Sul fronte degli acquirenti, poi, si ricomincia a comprare con più scioltezza e si nota più fiducia».

Tra il 2008 e il 2014, secondo Scenari Immobiliari, il valore delle transazioni residenziali in Toscana si è ridotto del 20% (-22% a livello nazionale), con i primi segnali d'inversione che si sono manifestati l'anno scorso (+1,5% il fatturato, +7% le compravendite arrivate a 27.500, ma con prezzi ancora in calo dell'1,4%). La svolta è prevista per quest'anno, col valore delle transazioni residenziali stimato da Scenari Immobiliari in salita del 4,5%, a toccare i 6,6 miliardi (pari a un incremento di 300 milioni di euro negli ultimi dodici mesi), seppur ancora lontano dal massi-

mo storico di 8,3 miliardi del 2007.

«Il risultato - spiega Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari - è dovuto da un lato alla previsione di aumento delle unità compravendute dell'11% e, dall'altro, alla crescita dei prezzi stimata per il 2015 dello 0,8%». Oggi si può comprare un appartamento nel centro di Firenze partendo anche da 3 mila euro al metro quadrato, così come accade su gran parte della costa toscana. Il prezzo, però, schizza alle stelle, fino a toccare 8-10 mila euro al metro quadrato, per le location esclusive o le località "in" come l'Argentario o Forte dei Marmi, quest'ultimo sempre in testa alle quotazioni. Secondo Tecnocasa le località di mare in Toscana segnano prezzi stabili e in alcune località la domanda riprende perché non riesce ad accedere a mercati più cari. Per esempio si ripiega su Viareggio invece che comprare a Forte dei Marmi.

«Gli immobili di lusso, dall'appartamento vista mare alle abitazioni esclusive per posizione o tipologia - spiega il presidente di Fiaip - sono quelle che hanno retto meglio sul fronte dei prezzi, con cali arrivati al massimo al 10% e casi, come il lungomare di Forte dei Marmi, dove la crisi si è sentita pochissimo». Più che ai prezzi, però, oggi al Forte le preoccupazioni sono legate alla "latitanza" dei russi, grandi acquirenti immobiliari degli ultimi 10-15 anni (nella cittadina toscana possiedono un centinaio di ville milionarie), e ora decisamente più cauti negli acquisti causa crisi geopolitica.

In ogni caso, il segmento lusso in Toscana ha tenuto meglio anche nelle richieste durante questi anni di crisi. «E oggi abbiamo qualche compratore russo in meno e qualche americano in più, favorito dal rafforzamento del dollaro» conferma Dimitri Corti, titolare dell'agenzia fiorentina di luxury real estate Lionard, che ha 1.218 proprietà immobiliari in vendita in Italia, per un terzo in Toscana, con valore medio di 6,08 milioni di euro (di cui 206 oltre i dieci milioni). «La Toscana resta l'area più richiesta in Italia - conferma Corti - perché offre un ventaglio di proposte, dalla villa con vigneto in Chianti a quella con l'accesso diretto alla spiaggia all'Argentario. Se i prezzi degli immobili di lusso sono scesi? Le richieste non sono troppo distanti dal passato, ma oggi i proprietari sono più disponibili alla trattativa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dir. Resp.: Roberto Napolitano

## TIMBERS RESORT

# A Casole time sharing in cascina

di Paola Dezza

► È una tenuta che si sviluppa su 1.700 ettari a Casole d'Elsa, in provincia di Siena, e antica proprietà della famiglia nobile senese Bargagli, una delle mete nate per la clientela estera. Il Castello di Casole, proprietà del gruppo americano Timbers Resort, è oggi un boutique hotel di 41 suite, in perfetto stile toscano, ma soprattutto uno sviluppo immobiliare di 21 casali realizzati e sette ville. In programma c'è un ulteriore sviluppo di sette casali e tre ville al momento non ancora stati costruiti.

«Qui, nelle colline situate a una ventina di minuti di auto da Siena e 45 minuti da Firenze, ad acquistare le strutture che godono dei servizi di lusso dell'hotel sono stati clienti esteri in arrivo dal nord Europa e dal Regno Unito – dice Gary Moore di Timber Resorts – ma anche dagli Stati Uniti, ed è cresciuto l'interesse di recente da parte di persone provenienti da Singapore e Hong Kong. I casali hanno metrature che vanno da 400 fino a 650 metri quadrati e sono realizzati nella tipica architettura toscana, sposandola però a elementi moderni che legano passato e presente».

Il costo per la piena proprietà va da 3,5 a 7 milioni di euro, ma il gruppo Timbers resort prevede anche la formula comproprietà (Time sharing, la formula moderna della multiproprietà) per la quale i prezzi si abbassano a 450mila-700mila euro. «La co-ownership – spiega ancora Moore – è una proprietà a tempo. Ed è creata per chi vuole passare diverse settimane in Toscana ogni anno. Ogni casa ha 10-12 proprietari, che possono scambiare le proprie settimane con altri resort del gruppo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I trend sulla costa e nell'entroterra

Quotazioni (in euro al mq) del residenziale in alcune località turistiche della Toscana, dati a luglio 2015

LOCALITÀ	MIN	MAX	VAR. % I SEM. 2015	VAR. % I SEM. 2015 / I SEM. 2010
<b>LE MIGLIORI</b>				
Forte dei Marmi	7.500	14.050	0,9	12,0
Porto Ercole	4.700	8.250	1,4	8,6
Porto S. Stefano	4.200	7.750	0,7	7,2
Castiglione della Pescaia	5.400	8.100	0,8	7,0
Ansedonia	3.700	6.550	0,5	5,7
<b>LE PEGGIORI</b>				
Orciano Pisano	750	1.150	-0,9	-10,8
Monterotondo Marittimo	650	1.950	-1,5	-10,7
Terricciola	650	1.400	-1,3	-10,5
Buonconvento	900	1.950	-0,8	-10,3
Roccastrada	750	1.600	-1,2	-10,0

FONTE: Scenari Immobiliari