

Più intermediari per il lusso tricolore

■ Che quello degli immobili di prestigio sia un piatto ricco, senza flessioni ma anzi con prezzi in continua ascesa, lo conferma anche il proliferare delle società di intermediazione dedicate al segmento top. Proprio in settimana per esempio a Milano ha aperto la prima boutique dedicata agli immobili di lusso. È la nuova sede di First The Real Estate, società di intermediazione e consulenza per l'acquisto di ville e appartamenti nei più importanti mercati internazionali. Al quarto piano di un antico edificio in corso Magenta 10, a due passi da piazza del Duomo, la società ha inaugurato il suo primo salotto degli affari per chi vuole investire nel mattone. Seguiranno quelli di Roma, Barcellona, Parigi, Porto, Miami e Panama, dove First è già presente. «Non abbiamo scelto una sede fronte strada perché i clienti desiderano la massima privacy, unita se possibile a una comoda poltrona e a un buon caffè per discutere sul luogo migliore per garantirsi un buon investimento», ha spiegato Federico Maria Ionta, ad della società, marchio di Totality, gruppo che nel 2007 ha realizzato un volume d'affari di oltre 140 milioni di euro, con 30 milioni di commissioni attive. La società però non tratterà le tradizionali vie del lusso immobiliare. Anzi. «Occorre investire in zone che abbiano prezzi ancora competitivi e che si stanno riqualficando, perché possono crescere molto di più nei prossimi anni. In Italia come all'estero», ha concluso Ionta.

Debutto recente anche per John Taylor Italia, prima sede italiana del gruppo omonimo, fondato a Cannes nel 1864 e protagonista da oltre 140 anni nel settore del luxury real estate. La società è nata infatti a gennaio 2008 su iniziativa di due imprenditori, Nicola Schon e Felice Rusconi, che hanno affidato la gestione operativa a Dario Andena, che da anni opera nel settore immobiliare. L'obiettivo è di estendere la strategia del gruppo anche in Italia, offrendo consulenza per la locazione e transazione di immobili di lusso, situati a Milano, in alcune località turistiche, da Portofino a Cortina, dalle campagne del Chianti ai laghi del Nord Italia, e nelle principali città d'arte. Il tutto avvalendosi anche del supporto di una rete internazionale che conta 15 sedi e un team di oltre 200 professionisti. John Taylor considera l'Italia un mercato ad alto potenziale per quanto riguarda il segmento immobiliare del lusso, e ha deciso di partire dalla città di Milano per le sue caratteristiche di internazionalità, dinamicità, ricerca del bello e della qualità. (riproduzione riservata)

Riccardo Bonetti