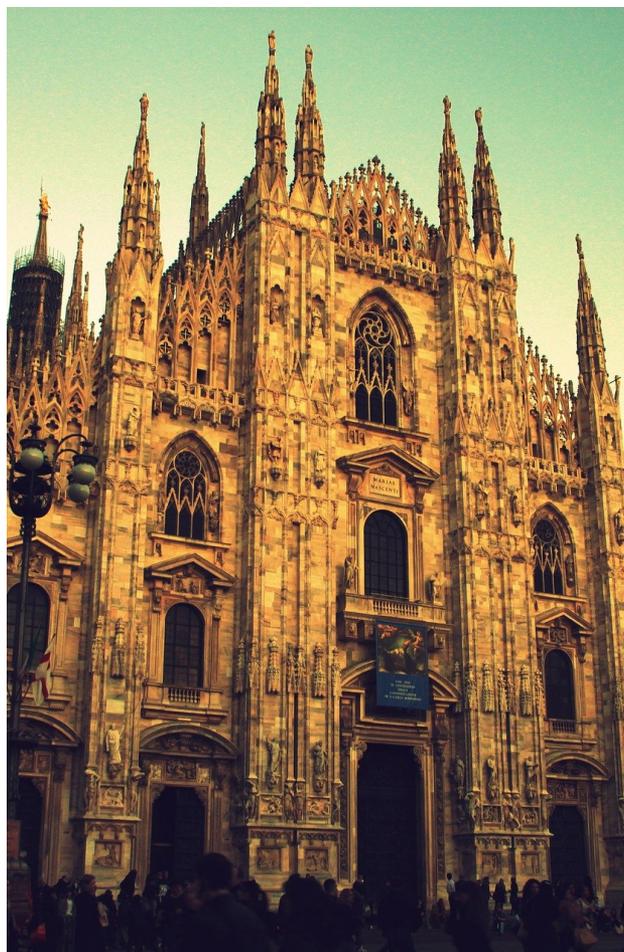


Anno 2020

OSSERVATORIO MERCATO IMMOBILIARE DI LUSSO

CLAUDIO CITZIA
WWW.LUXFORSALE.IT



LUXFORSALE

www.luxforsale.it

Immagine di copertina a cura della redazione di Luxforsale

Osservatorio mercato immobiliare di lusso
di Claudio Citzia

© 2020

SOMMARIO

Premessa	4
Luxforsale: chi siamo	5
I numeri	7
I visitatori	8
Derivazione geografica: mondo	8
Derivazione geografia: Italia	10
L'identikit del visitatore	12
Termini di ricerca	14
Termini di ricerca: regioni	14
Termini di ricerca: città	14
Termini di ricerca: tipologia	15
Gli Immobili	16
Nazione	16
Regioni Italia	17
Immobili con prezzo oltre 10 milioni euro	20
Città italiane	21
Tipologia	22
Località	23
Le richieste	24
Il sondaggio agli operatori immobiliari	27
Interviste ad operatori qualificati	29

PREMESSA

L'osservatorio redatto dal portale www.luxforsale.it, nasce con l'intento di fornire una panoramica sull'andamento del mercato immobiliare di lusso in Italia.

Il rapporto è interamente elaborato dalla redazione di luxforsale.it.

L'analisi viene effettuata prendendo in riferimento i dati statistici dell'anno precedente (anno 2019). Più precisamente vengono presi in considerazione esclusivamente le proprietà immobiliari **il cui prezzo di vendita supera i 500.000 euro e il prezzo di affitto i 1.000 euro mese.**

Siamo consapevoli del fatto che la cifra di vendita/affitto non può essere l'unica variabile per considerare un immobile "di lusso".

Le caratteristiche possono essere molteplici, ma la variabile prezzo è l'unica oggettiva, ovvero quella tramite la quale non è necessario un controllo "umano" per la pubblicazione dell'immobile sul portale.

LUXFORSALE: CHI SIAMO

Luxforsale è nato nel 2010 su un'esigenza specifica del mercato, ovvero far incontrare coloro che vogliono vendere un immobile di lusso con coloro che vogliono comprarlo.

Entrambe le figure hanno esigenze specifiche.

I primi richiedono riservatezza (un sondaggio effettuato da Luxforsale ha evidenziato proprio come il **78% degli intervistati abbia messo al primo posto in termini di importanza proprio la riservatezza**) e che l'immobile non venga inserito in una lista di proprietà generiche o non qualificate rischiando di venire associato o confuso con esse.

I compratori invece disponendo di grandi capacità economiche necessitano di ricercare l'immobile dei sogni in una vera e propria brochure dei desideri.

I compratori di immobili di lusso possono essere privati, aziende, fondi o procuratori per conto terzi.

L'obiettivo di Luxforsale è quello di fornire ad operatori immobiliari qualificati una piattaforma verticale di facile utilizzo, ma soprattutto fortemente targhetizzata.

Per politica aziendale Luxforsale non punta sulla quantità delle richieste (che ovviamente risulterebbero artefatte) ma sulla qualità, al fine di ottimizzare i tempi a

favore di clienti reali, concretizzando una compravendita altamente redditizia.

I 3 pacchetti di visibilità proposti da Luxforsale non limitano il numero di inserimento di immobili, ma si differenziano esclusivamente per la durata: trimestrale, semestrale o annuale.

I professionisti più virtuosi possono altresì assicurarsi il servizio di agenzia certificata, che offre maggiore visibilità e la certezza di ricevere in esclusiva i nominativi generici (richieste non indirizzate ad altri operatori) di potenziali compratori o venditori.

I privati possono invece avvalersi di una o più agenzie presenti sul portale, oppure pubblicare direttamente, ma al massimo un solo immobile.

Riteniamo che un privato che intenda inserire più immobili non possa più essere definito tale.

I NUMERI

Lo studio oggetto della presente è stato effettuato nel mese di Gennaio 2020.

Gli immobili presi in considerazione per l'osservatorio sono stati **7.345, inseriti da 2.943 operatori immobiliari provenienti da ogni parte del mondo.**

Gli operatori iscritti al portale sono quasi 5.000, ma molti di questi non hanno inserito immobili il cui prezzo supera i 500.000 euro, quindi non vengono resi visibili dal portale e non saranno oggetto del presente studio.

I VISITATORI

Luxforsale gode di una visibilità a livello nazionale ed internazionale grazie a diversi fattori: una presenza decennale sul mercato; un posizionamento organico di un sito verticale e specializzato; campagne di posizionamento Seo e Pay per click e a pagamento; pubblicazione sui principali media on line e cartacei; collaborazioni con partner a livello internazionale.

Per queste ragioni Luxforsale seppur riferendosi principalmente al mercato nazionale, riceve un terzo delle proprie visite dall'estero.

DERIVAZIONE GEOGRAFICA VISITATORI - MONDO

Analizzando nel dettaglio possiamo notare che il **68,69% dei visitatori di Luxforsale è di nazionalità italiana.**

I dati però da segnalare sono quelli delle posizioni a seguire dove ad esempio si nota un'impennata di visitatori dagli **Stati Uniti (4,64%) e dalla Russia (3,29%).** Altrettanto interessante è il dato che segnala l'Arabia al quarto posto, seguita da Svizzera, Francia e Regno Unito.

NAZIONI	PERCENTUALE
Italia	68,69%
Usa	4,64%
Russia	3,29%
Arabia	2,83%
Svizzera	1,97%
Francia	1,27%
Regno Unito	0,99%
Germania	0,93%
Spagna	0,34%
Olanda	0,34%
Belgio	0,29%
Canada	0,19%
Brasile	0,15%
Lussemburgo	0,13%
Austria	0,13%
Australia	0,12%
India	0,12%
Singapore	0,10%
Grecia	0,09%
Svezia	0,09%
Altri	13,30%

Nei primi venti posti si nota un incremento di visite rispetto al precedente rapporto di **brasiliani, canadesi, australiani e indiani**, a conferma del crescente interesse verso le proprietà immobiliari italiane da parte di nuovi potenziali acquirenti.

Questi dati sono la dimostrazione di come gli immobili nel nostro paese continuino ad essere molto appetibili sia dai classici potenziali acquirenti (nord europei soprattutto), ma anche di come l'interesse si sia spostato anche verso nazioni "nuove".

Le moderne tecnologie e la velocità negli spostamenti hanno accelerato questo processo, l'interesse da parte dei grandi personaggi del jet set internazionale verso il bel paese hanno attirato l'attenzione di clienti che oltre alla ricerca dell'affare, aspirano all'unicità del lusso italiano.

L'abbassamento medio dei prezzi, la posizione strategica, l'amore per il made in Italy e politiche internazionali favorevoli (quali ad esempio la Brexit) hanno ancor più agevolato l'incremento dell'interesse verso gli immobili di lusso in Italia.

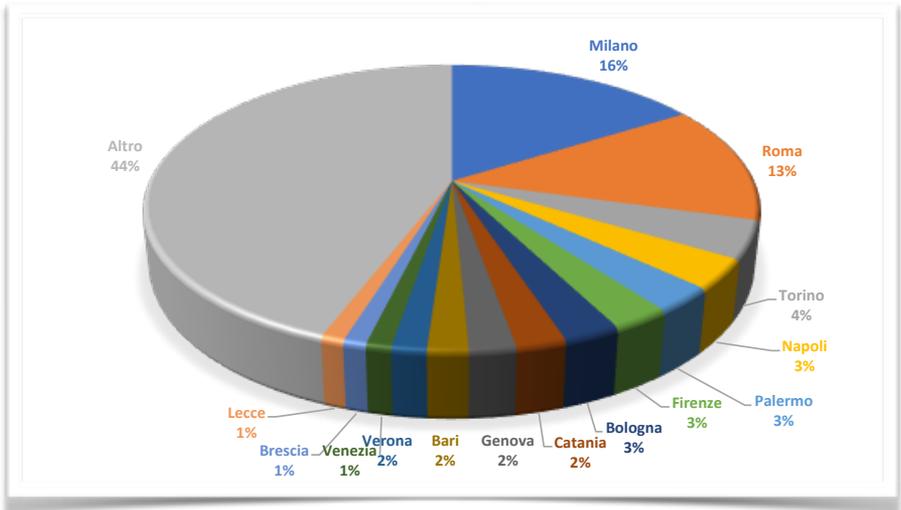
DERIVAZIONE GEOGRAFICA VISITATORI - ITALIA

Nel precedente paragrafo abbiamo evidenziato come i visitatori esteri siano in aumento, ma è altrettanto vero che nell'ultimo anno c'è stato un vero e proprio boom di visite e di richieste (come vedremo di seguito) soprattutto da parte

di visitatori italiani, alla ricerca della soluzione di lusso dei sogni. Ma da dove arrivano i visitatori?

Ovviamente e come evidenziato dal grafico a torta derivano principalmente dalle grandi città: **Milano, Roma, Torino, Napoli e Palermo.**

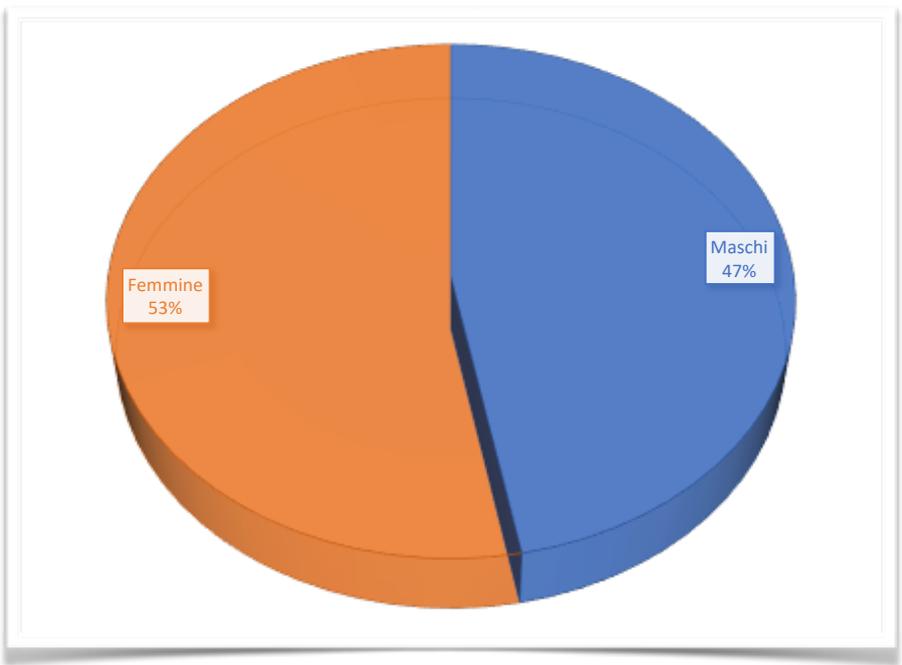
Dato da evidenziare è quello che mostra che nelle prime 15 posizioni siano presenti ben **6 città del sud Italia**, informazione che se incrociata con le richieste che vedremo successivamente fa comprendere come le regioni nel sud Italia siano diventate molto ricercate soprattutto nell'ultimo biennio.



L'IDENTIKIT DEL VISITATORE

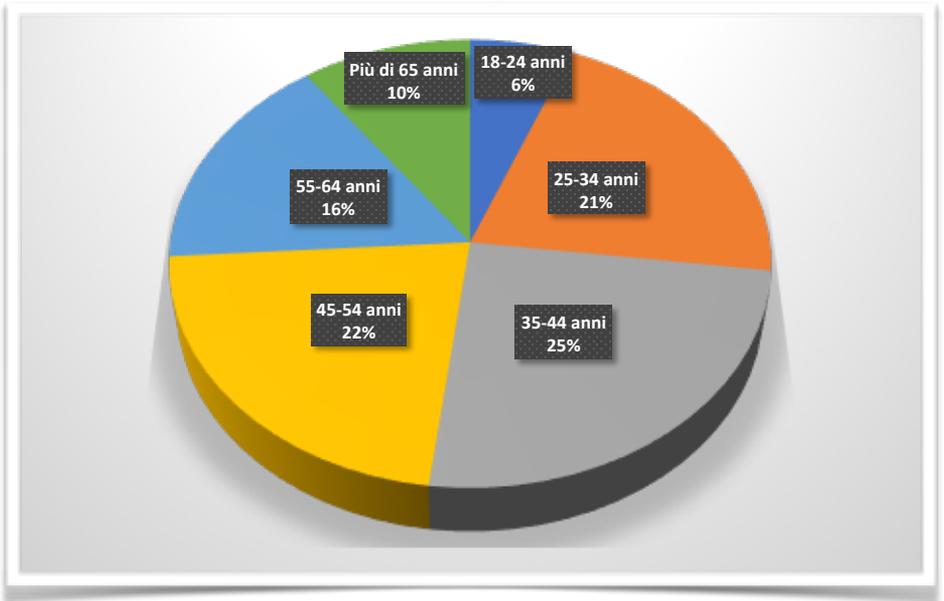
Ora che sappiamo da dove provengono i visitatori cerchiamo di scoprire qualche cosa in più.

Ad esempio i dati ci dicono che i visitatori sono principalmente **donne nel 53% dei casi.**



Più interessante sono i dati relativamente alla fascia di età. **Come presumibile quasi la metà (47%) dei visitatori hanno un'età compresa tra i 25 e i 54 anni.** Tra i dati spicca anche l'età dei visitatori compresa tra **i 55 e i 64**

anni (16%) e quelle con un età superiore ai 65 anni (10%)



Infine a fini puramente statistici segnaliamo come il 51,31% dei visitatori del portale utilizzi dispositivi mobili, il 38,75% desktop e il 9,94% tablet.

TERMINI DI RICERCA

I termini di ricerca sono le parole chiave utilizzate dai visitatori per effettuare le ricerche.

Questo dato non è significativo del numero di richieste sugli immobili, ma dell'interesse dei clienti nei confronti di una determinata località. Proprio da questa voce emergono dati assolutamente interessanti ed in alcuni casi inaspettati.

TERMINI DI RICERCA - REGIONI

Sorprende come nei primi 5 posti di questa classifica virtuale risultino **Trentino Alto Adige, Sardegna, Friuli Venezia Giulia e Sicilia**. Questo dato è giustificabile dal fatto che si tratta di regioni "turistiche" è quindi più facile che la ricerca sia effettuata per regione e non per città.

Vedremo però di seguito come questo dato non sia del tutto fuorviante.

TERMINI DI RICERCA - CITTA'

La Sicilia è la quinta regione più ricercata, ma **Palermo è la città più ricercata**.

Il grande fascino storico/culturale del capoluogo siciliano, il rilancio turistico di tutta la regione e le numerose proprietà di lusso abbinate a prezzi concorrenziali possono essere alcune delle motivazioni di questa inaspettata impennata.

Sul gradino del podio le più "attese" **Roma e Milano**, seguite da Torino, Firenze, Verona, Catania, Napoli, Bari e Genova.

Da segnalare nelle prime 20 posizioni anche **Pescara, Caserta, Monza, Lecce, Salerno, Cagliari e Udine**.

Tra i comuni più piccoli spiccano Asiago, Villasimius, Lignano Sabbiedoro, Forte dei Marmi, Alassio, Sanremo, Cortina d'Ampezzo, Alghero, Courmayeur, Taormina, Ischia, Rapallo e Milano Marittima, a conferma di come le località turistiche siano sempre molto apprezzate.

Interessante anche la ricerca su città estere come le grandi metropoli **New York, Londra e Parigi, ma anche località meno note Karpathos o addirittura il Kenia**.

TERMINI DI RICERCA - TIPOLOGIA

La tipologia di immobile più ricercata è **la villa**. Se questo è abbastanza normale, risulta sicuramente più interessante il dato che ci evidenzia che subito dopo le ville, la tipologia più ricercata risulta essere il **castello**.

La storicità del nostro paese e i numerosi castelli in vendita su Luxforsale sono il frutto di questo curioso dato. A seguire appartamenti, attici, casali e loft. Di minor interesse uffici e operazioni immobiliari.

GLI IMMOBILI

GLI IMMOBILI - NAZIONE

Analizzando i 7.345 immobili inseriti, ovviamente la stragrande maggioranza sono in Italia (71,5%).

Sul podio anche **Spagna e Francia, seguite da Inghilterra, Stati Uniti e un pò a sorpresa la Colombia.**

Interessante notare che siano presenti immobili in ogni parte del mondo dall'**Africa** (Repubblica Centrafricana, Burkina Faso e Egitto, Mauritius, Kenia), al **Centro America** (Costarica, Panama, Santo Domingo) dall'**Asia** (Thailandia, India) al **Sud America** (Brasile).

Non possono non mancare anche le nazioni finanziariamente molto appetibili come **Dubai, Lussemburgo, Monaco, Russia e Svizzera, ma anche nazioni turistiche come la Grecia o la Croazia.**

GLI IMMOBILI - REGIONI ITALIA

Una volta analizzato i dati a livello planetario abbiamo preferito concentrarci su quelli a livello nazionale, con il dettaglio su ogni singola regione.

Abbiamo incrociato questi dati con il numero di abitanti di ogni regione così da estrapolare il dettaglio che ci comunica la densità di immobili di lusso per abitante. Nell'ultima colonna infine possiamo leggere il prezzo medio degli immobili.

In termini numerici le regioni che contano il maggior numero di immobili sono la **Toscana, la Lombardia e la Liguria**, seguite da Lazio, Sicilia, Umbria e Puglia.

Anche quest'anno (fu così anche nel rapporto precedente di 2 anni fa) è la Toscana ad aggiudicarsi il titolo di regione con il maggior numero di immobili di lusso in vendita. La molteplicità di città storiche (Firenze, Siena, Pisa, Lucca, Arezzo etc..), rinomate località balneari (Forte dei marmi, Follonica, Camaiore, Castiglione della Pescaia, Elba) ma anche la presenza di castelli storici e grandi proprietà (casali con vigneti) possono essere tra le motivazioni di questo indicatore.

Non sorprende il dato della Lombardia, dove la sola Milano cuba oltre il 50% degli immobili della regione. La grande richiesta fa sì che i prezzi dell'offerta schizzino abbondantemente oltre i 500 mila euro.

Stesso discorso va fatto per il Lazio, dove Roma ha lo stesso peso di Milano in termini percentuali.

I dati che vedono nei primi 10 posti Sicilia, Puglia, Veneto e Sardegna confermano quanto detto in precedenza, sull'offerta e sulla richiesta turistica di regioni molto ambite ed appetibili soprattutto da un punto di vista turistico.

La cifra che forse più salta agli occhi è quella che evidenzia come la **Liguria sia la terza regione per numero di immobili** (605) con addirittura 1 immobile di lusso ogni 2.573 abitanti.

Un dato frutto della grande richiesta in località turistiche molto desiderate come Sanremo, Alassio, Bordighera, Santa Margherita Ligure, Sarzana, Rapallo, Portofino, Finale Ligure etc...

Al settimo posto di questa speciale classifica, con un immobile di lusso ogni **3.137 abitanti c'è l'Umbria, regione piccola ma ricca di immobili di lusso.**

Analizzando il prezzo medio per regione i dati si ribaltano completamente. **La regione con il prezzo medio più alto è la Sardegna** dove a far schizzare i valori sono le 44 proprietà la cui cifra supera i 3 milioni di euro. Si tratta principalmente di ville ed operazioni immobiliari in località di super lusso come Porto Cervo, Porto Rotondo, Porto Raphael, Palau e Arzachena.

Da segnalare come nelle prima 10 posizioni per prezzo siano presenti regioni con meno di 40 immobili di lusso pubblicati su Luxforsale, come **Calabria, Molise, Friuli Venezia Giulia e Basilicata**. Proprio la scarsità fa sì che i pochi immobili di lusso presenti abbiano un valore medio superiore al milione e 700 mila euro.

REGIONE	IMMOBILI	ABITANTI	IMMOB. X ABIT.	PREZZO MEDIO
Abruzzo	93	1.300.000	13.978,49	1.124.784 €
Basilicata	6	567.118	94.519,67	1.705.000 €
Calabria	21	1.957.000	93.190,48	2.209.523 €
Campania	154	5.827.000	37.837,66	1.405.414 €
Emilia Romagna	154	4.453.000	28.915,58	1.893.006 €
Friuli V.G.	35	1.216.000	34.742,86	1.812.857 €
Lazio	378	5.897.000	15.600,53	1.577.424 €
Liguria	605	1.557.000	2.573,55	1.325.732 €
Lombardia	985	10.040.000	10.192,89	1.545.684 €
Marche	113	1.532.000	13.557,52	1.355.518 €
Molise	17	308.493	18.146,65	1.834.000 €
Piemonte	193	4.376.000	22.673,58	1.411.252 €
Puglia	259	4.048.000	15.629,34	1.075.475 €
Sardegna	219	1.648.000	7.525,11	2.218.407 €
Sicilia	316	5.027.000	15.908,23	1.425.902 €
Toscana	1160	3.737.000	3.221,55	2.200.674 €
Trentino A.A.	30	1.070.000	35.666,67	1.567.000 €
Umbria	282	884.640	3.137,02	1.340.733 €
Valle d'aosta	14	126.202	9.014,43	950.000 €
Veneto	237	4.905.000	20.696,20	1.806.641 €

GLI IMMOBILI - OLTRE DIECI MILIONI DI EURO

Per i più curiosi a livello statistico abbiamo analizzato gli immobili il cui prezzo di vendita è pari o superiore ai 10 milioni di euro.

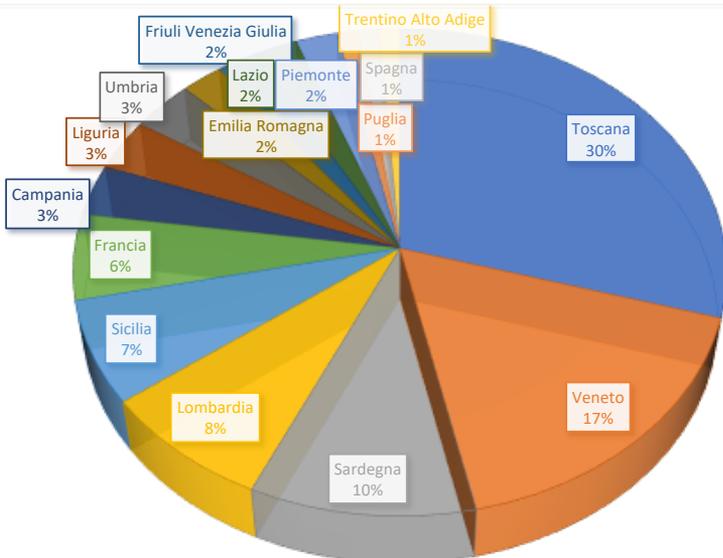
Sono quasi 100 gli immobili il cui prezzo supera questa considerevole cifra.

Anche qui a dominare questa speciale classifica è la Toscana, ma al secondo posto c'è il Veneto, dove città come Venezia e Verona hanno un peso considerevole.

A seguire come prevedibile Sardegna (diverse le proprietà in costa Smeralda), Lombardia (soprattutto Milano) e Sicilia.

Da notare come la Francia sia presente in questa speciale classifica grazie a proprietà da sogno presenti in costa azzurra.

Le tipologie di immobili presenti in questo conteggio sono nella quasi totalità ville o operazioni immobiliari.



GLI IMMOBILI - CITTA' ITALIA

Una volta analizzato le regioni concentriamoci sulle città che presentano il maggior numero di immobili in Italia.

Ovviamente i dati che emergono non possono che essere lo specchio di quanto descritto sopra.

Milano e Roma sono le metropoli che nettamente contano il maggior numero di immobili (se sommati quasi 500). Decisamente più staccati altri grandi capoluoghi di provincia come Firenze, Venezia, Napoli, Torino, Bari, Genova e Palermo.

Tra i capoluoghi più piccoli spiccano città toscane (Arezzo, Livorno, Siena, Pisa e Lucca), le città lombarde (Monza, Como e Lecco), quelle siciliane (Ragusa, Catania e Siracusa), ma anche località come Pescara.

Anche in riferimento ai comuni più piccoli si può dire che prevalgono le località turistiche toscane (Forte dei marmi , Camaiore, Castiglione della Pescaia, Rosignano Marittimo, Pietrasanta), liguri (Sanremo, Alassio, Bordighera, Sarzana) , sarde (Porto Cervo, Arzachena, San Teodoro, Villasimius, Alghero), siciliane (Taormina, Mazara del Vallo, Modica, Scicli), ma anche città sparse nel resto della penisola come ad esempio Lignano Sabbiedoro, Ostuni, Sirmione e Todi.

GLI IMMOBILI - TIPOLOGIA

Le classificazione di immobili su Luxforsale si divide in 11 categorie.

Le ville con il 47,63% sono la tipologia più presente, davanti ad appartamenti 19,94% e casali 17,68%.

Seguono attici, palazzi, attività commerciali, operazioni immobiliari e castelli.

Ininfluenti i numeri relativi a uffici, loft e terreni.

TIPOLOGIA	PERCENTUALE
Villa	47,63%
Appartamento	19,94%
Casale	17,68%
Attico	4,36%
Palazzo	3,04%
Attività commerciale	2,83%
Operazione immobiliare	2,39%
Castello	1,31%
Ufficio	0,49%
Loft	0,24%
Terreno	0,09%

Quello che salta agli occhi sono le ville che cubano quasi la metà degli immobili presenti sul portale, ma anche il

numero consistente di palazzi e castelli.

Questi ultimi come detto in presenza sono molto ricercati e al contempo sono presenti soprattutto in Italia.

Sull'estero le proposte sono principalmente ville oppure operazioni immobiliari

GLI IMMOBILI - LOCALITA'

Un ulteriore differenziazione che viene fatta su Luxforsale è la posizione dell'immobile tra mare, montagna, lago, città e zona tranquilla (intesa come campagna).

Proprio gli immobili in zona tranquilla sono quelli maggiormente presenti con una percentuale del 37,09% (molti dei quali in Toscana ovviamente).

Quasi paritetici il numero di proprietà al mare 29,59% e in città 25,05%. In numero notevolmente inferiore gli immobili al lago (4,96%) e in montagna (3,32%).

LOCALITA'	PERCENTUALE
Città	25,05%
Lago	4,96%
Mare	29,59%
Montagna	3,32%
Zona tranquilla	37,09%

LE RICHIESTE

Abbiamo analizzato i numeri relativamente al numero di visitatori e di proprietà, ma probabilmente il dato che più interessa è il numero di richieste.

Vediamo quindi quali sono le proprietà che hanno ricevuto il maggior numero di richieste da parte di potenziali clienti interessati all'acquisto nell'anno 2019.

Prima di comunicare i dati è doveroso rendere noto che ogni richiesta pervenuta ad un operatore immobiliare che pubblica su Luxforsale è unica e qualificata.

Come scritto in precedenza **l'obiettivo di Luxforsale è quello di agevolare l'attività dell'operatore immobiliare**, quindi non tempestandolo di richieste finte o di scarsa qualità, ma al contrario di contatti **da parte di potenziali compratori realmente interessati ad acquistare.**

Dopo questa doverosa precisazione passiamo ad analizzare quelle proprietà che hanno ricevuto il maggior numero di richieste, ciò non vuol dire che si sia conclusa la trattativa (non siamo a conoscenza di questo dato), ma è probabile che ci si sia andati molto vicino.

Anche per questo motivo spesso le proprietà che ricevono 3/4 richieste spesso vengono eliminate dal sito.

Relativamente alle richieste pervenute possiamo dire che i dati sono veramente variopinti.

Possiamo ad esempio comunicare che tra i 10 immobili che hanno ricevute il maggior numero di richieste troviamo un attico nelle Marche, palazzi in Lombardia, appartamenti in Friuli Venezia Giulia, Sicilia e Abruzzo, ville in Sardegna, Campania e Lazio, castelli e casali in Toscana.

Ovviamente per privacy non possiamo comunicare quali siano nel dettaglio queste proprietà ma possiamo fornire informazioni più dettagliate.

Ad esempio possiamo dire che le tre proprietà che hanno ricevuto nel 2019 il maggior numero di richieste sono un attico nelle Marche, un palazzo a Milano e un appartamento in Friuli Venezia Giulia.

Tra i 50 immobili che hanno ricevuto più richieste ben **8 sono in Puglia, 8 in Lombardia (di cui 5 su Milano città) e 6 in Veneto.**

In riferimento alle tipologie **22 sono ville e 13 sono appartamenti**, le città che hanno ricevuto più richieste sono Milano, Firenze, Roma, Venezia, Caserta, Bari, Lecce, Vasto, Villasimius, Santa Margherita Ligure e Belmonte Calabro.

Il dato che però colpisce di più è quello che ci indica il prezzo medio dei 50 immobili più richiesti nel 2019, ovvero **2 milioni 450 mila euro circa.**

A far volare i prezzi sono principalmente 5 proprietà il cui prezzo di vendita supera i 5 milioni di euro, rispettivamente 5,5 milioni, 9 milioni, 15 milioni, 20 milioni e 30 milioni di euro.

Per fornire un dato conclusivo possiamo comunicare che la proprietà il cui prezzo è di 30 milioni di euro nel solo 2019 ha ricevuto ben 11 richieste di informazioni.

Un indicatore importante di un mercato assolutamente effervescente e in ottimo stato di salute.

IL SONDAGGIO AGLI OPERATORI IMMOBILIARI

Al fine di incrociare i dati statistici con gli operatori che quotidianamente vivono il mercato abbiamo creato un sondaggio composto da 10 domande, che ha restituito risposte assolutamente interessanti da parte degli oltre 100 operatori che hanno contribuito partecipando al sondaggio.

Gli operatori immobiliari hanno una presenza capillare sul territorio nazionale, anche se i più attenti a rispondere sono stati i lombardi e i toscani.

Gli immobili trattati rispecchiano quelli presenti su Luxforsale, con una predominanza di ville e appartamenti. Gli intervistati hanno risposto che secondo la loro opinione i potenziali acquirenti derivano principalmente dal Nord Italia, Nord e Est Europa (con particolare attenzione alla Russia).

Oltre il 53% degli intervistati ha dichiarato che **meno del 5% delle loro compravendite hanno un prezzo di vendita superiore ai 500.000 €.**

Il 44% degli operatori immobiliari ha affermato di avere nella propria banca dati da 5 a 10 immobili con un prezzo superiore ai 500.000 €.

Gli operatori che hanno partecipato al sondaggio hanno risposto che le caratteristiche ricercate dal

compratore sono principalmente la **posizione esclusiva**, la vista panoramica e la storicità dell'immobile.

Secondo gli intervistati i venditori invece ricercano principalmente **riservatezza e un trattamento esclusivo**.

Gli intervistati hanno dichiarato di ritenere la compravendita di un immobile di lusso **un'opportunità altamente redditizia**. I partecipanti al sondaggio hanno affermato che preferiscono ricevere un numero di richieste limitate, ma altamente qualificate, così da ottimizzare il lavoro ed il risultato anche in termini economici.

Infine il 56% degli operatori immobiliari comunica che il prezzo degli immobili di lusso presenti nella loro banca dati ha un prezzo compreso tra i 500.000 e i 750.000 euro.

INTERVISTE AD OPERATORI QUALIFICATI

Abbiamo intervistato alcuni operatori di lusso, quelli che trattano il maggior numero di immobili e che sono maggiormente attivi sul portale Luxforsale ai quali abbiamo fatto le seguenti domande:

1. Quanto cuba nel tuo business il mercato immobiliare di lusso?
2. Quanto tempo dedichi al settore del lusso?
3. In termini percentuali rispetto al tuo fatturato quante trattative di immobili sopra i 500 mila euro tratti?
4. Perché/per quali motivazioni tratti immobili di lusso?
5. Quali sono le principali necessità del compratore e del venditore di immobili di lusso?
6. Secondo te da dove derivano i potenziali acquirenti di immobili di lusso?

Di seguito le risposte.

1. Orientativamente il 60%
2. Proporzionalmente all'attività
3. Tendenzialmente una dozzina di operazioni all'anno
4. E' capitato che per conoscenze, frequentazione, posizione e passaparola mi sia nel tempo specializzato in questo settore
5. Da noi la richiesta principalmente da parte del compratore è la posizione dell'immobile, mentre il venditore chiede principalmente una corretta valutazione.
6. C'è stata la moda dei russi che è un pò sparita, nel mio caso ho un ottima clientela italiana, diversi francesi e nord europei.

Su.Ma Immobiliare - Sanremo (IM)

1. In media il 25%
2. Un terzo del tempo totale
3. 40%
4. Sono da sempre un amante del bello affascinato dalle storie dei proprietari e delle loro proprietà immobiliari spesso ville e residenze d'epoca.
5. Riservatezza, fiducia, chiarezza e precisione nelle informazioni, velocità.
6. Per quanto attiene al mio business dal mio sito Casa & Style , dai portali specializzati in immobili di pregio, dal mio portafoglio personale di investitori.

Angelo Acquafresca - Casa & Style - Cavenago di Brianza (MB)

1. 80% tratto circa 20/25 immobili
2. Quasi interamente il tutto il mio tempo.
3. 80%
4. E' sempre stato il mio obiettivo fin dall'inizio della mia attività (25 anni fa)
5. Esclusività di trattamento, necessitano di essere seguiti attentamente in tutti le fasi dalla promozione alla gestione della vendita. Si aspettano di avere interlocutori con le corrette skill, ovviamente preparati. E' importante instaurare un rapporti di estrema fiducia.
6. Principalmente da relazioni personali, collaborazioni con colleghi e stakeholder e portali dedicati

Francesco Gentili - Dimore Gentili Luxury Real Estate - Verona (VR)

1. Il mercato immobiliare di lusso incide il 10%
2. Considerando che non abbiamo molti immobili di lusso in vendita, dedichiamo circa il 10% del nostro tempo alla gestione degli stessi
3. In termini di percentuali, il fatturato di immobili sopra i 500 mila euro è di circa il 5%
4. Trattiamo gli immobili di lusso per completezza aziendale
5. il venditore cerca di realizzare cifre spesso spropositate, l'acquirente cerca di trovare il giusto prezzo con delle richieste spesso uniche, principalmente vicinanza al mare e vista strepitosa
6. Italiani facoltosi e anche clienti derivanti dall'estero

Ivan Tirritto - Pronto Casa Group - Ragusa (RG)

1. 50% circa, attualmente tratto circa 60 immobili il cui prezzo di vendita supera i 500.000 €
2. La mia attività è al 70% dedicata alla gestione di un immobile di lusso
3. 50/60% circa
4. E' un mercato che richiede specializzazione e competenze specifiche ed è spesso più rapido alla compravendita tradizionale
5. Chi compra richiede sicuramente l'esclusività del prodotto, ovvero un immobile di qualità nella giusta posizione e al prezzo corretto, così da monetizzarlo anche in caso di vendita. Chi vende un immobile di prestigio richiede una serietà professionale, l'affiancamento per ogni fase della trattativa e soprattutto la giusta promozione nei canali corretti
6. Come canali di promozione principalmente dal web dove la mia agenzia gode di un'ottima visibilità. Il compratore arriva, quindi, principalmente dalla pubblicità. Geograficamente la derivazione è nord Italia (Piemonte e Lombardia), centro Italia (Roma), mentre per l'estero abbiamo principalmente clienti svizzeri, francesi e russi. Ulteriore vantaggio di Immobiliare Europa è dato dal fatto che parliamo 3 lingue e abbiamo contratti in italiano, inglese e francese e un avvocato d'affari internazionali in sede.

Sergio G. Baratto - Immobiliare Europa - Bardonecchia (TO)

1. In questo momento il mercato immobiliare del lusso rappresenta un 70 per del fatturato complessivo, con una crescita importante e costante negli ultimi 3 anni

2. Da quest'anno il settore lusso è interamente gestito da una seconda agenzia, la Brilas appunto. Non era più pensabile riuscire a gestire gli immobili con caratteristiche così diverse in un'unica struttura. Con lo stesso impegno e la stessa attenzione le due agenzie lavoreranno su piani diversi, cercando le migliori soluzioni per ottenere risultati sempre più ambiziosi per ogni settore di competenza.

3. Siamo di poco sopra il 50%

4. In Sardegna, e in particolare modo in Gallura, il settore del lusso ha rappresentato un riferimento un po' per tutte le attività commerciali. L'immobiliare riferito al mercato del lusso con la creazione della Costa Smeralda da parte del Principe Karim Aga Khan, è stato un punto di riferimento del jet set internazionale. Naturale che per chi opera nel settore dell'intermediazione immobiliare questo settore sia di grande interesse per cui cimentarsi con esso diventa fonte di stimolo con un occhio vigile al fatturato.

5. Le necessità del compratore di immobili di lusso sono cambiate e si sono evolute. La prima selezione sovente viene effettuata dai professionisti di propria fiducia, che devono certificare preliminarmente la regolarità degli immobili. Negli anni passati era più facile confrontarsi con clienti disposti a "chiudere un occhio" su eventuali irregolarità urbanistica. Adesso questo diventa motivo di abbandono della trattativa.

Indispensabile che il referente dell'acquirente dimostri professionalità e competenza. Trasmettere informazioni non corrette può essere un boomerang che porta all'insuccesso della trattativa.

6. Indubbiamente gli immobili del lusso non conoscono i confini dei singoli stati. In un mondo globalizzato è necessario riuscire ad intercettare quella clientela internazionale che spesso si fa assistere da professionisti qualificati. Il mondo di internet e la collaborazione con professionisti e agenzie di advisor sono i principali canali per acquisire nuovi clienti.

Lino Mura - Brilas - living in Luxury - Olbia (OT)

1. In questo momento molto poco, mi sto specializzando da qualche mese.
2. Ad oggi dedico molto poco tempo al settore.
3. Ho appena concluso una trattativa di questo importo.
4. Attualmente tratto solo 2 immobili sopra i 500.000
5. Credo sia principalmente la riservatezza.
6. Conosco molto poco il mercato di lusso.

Rossano Cancellara Remax Project - Savona (SV)

1. Great Estate è un network di agenzie immobiliari che concentra il 100% del suo staff e delle sue energie proprio nel segmento del lusso. Per noi il lusso corrisponde al lifestyle italiano. Per questo, consideriamo "lusso" anche un appartamento di 100 mq in un bellissimo centro storico che possiamo compravendere a valori contenuti sino a 300.000 euro. "Lusso" è anche una villa con vista sulla Rupe di Orvieto, che abbiamo venduto ad un cliente australiano lo scorso gennaio.

2. La risposta a questa domanda è già sotto intesa nella precedente: tutto il gruppo dedica il 120% del proprio tempo, delle proprie competenze e dei propri investimenti nel settore del lusso.

3. Ormai da diversi anni, la sede centrale del gruppo Great Estate raggiunge fatturati per intermediazioni immobiliari che superano il milione di euro e, considerando tutte le sedi, superiamo i 3 milioni di euro di fatturato. Di questi, oltre il 90% derivano da intermediazioni per proprietà sopra i 500.000 euro.

4. Ci piace il bello! In un mercato che, a partire dal 2010, continua oggettivamente a versare in una situazione di crisi, noi siamo fieri di poter collaborare con clienti venditori e acquirenti che riescono comprendere quanti investimenti, competenze, esperienze e strumenti informatici servono attualmente per raggiungere i migliori risultati possibili. Il nostro fatturato è in crescita costante da oltre 10 anni, e questo proprio perché siamo riusciti a organizzare un metodo, una struttura e una serie di processi, per poi svilupparli in strumenti informatici all'avanguardia, che a noi permettono di contrastare questo lungo periodo di difficoltà, e ai nostri clienti di raggiungere risultati importanti.

Ho sempre il piacere di pensare che non siamo stati noi a scegliere il segmento di mercato in cui posizionarci: è stata la naturale conseguenza delle nostre impostazioni e delle nostre metodologie, oltre che dei nostri principi, ad averci posizionato nel mercato del lusso.

5. Professionalità, competenze, strumenti informatici all'avanguardia che sfruttano l'intelligenza artificiale, il tutto sublimato da un approccio positivo e rispettoso di ogni singola parte del mercato.

I venditori ci chiedono di avere la massima visibilità nel Mondo e, oltre ad un livello quantitativo, ci chiedono anche un alto livello qualitativo e quindi potenti strumenti come servizi fotografici professionali, video interni a 360 gradi, video realizzati con il drone, visite virtuali in streaming alle quali possono partecipare, comodamente da casa loro, clienti che si trovano a migliaia di chilometri di distanza, oltre ad un sito accattivante e di facile navigazione e con un potente posizionamento. E questa è la parte che si vede.

Dietro a tutto ciò, c'è la capacità di individuare il più probabile valore di mercato della proprietà di lusso tramite il nostro tool THE BEST PRICE.

C'è la possibilità di sapere dove è meglio posizionare il proprio immobile tramite il nostro tool THE BEST POSITION e, infine, quella di conoscere quotidianamente quali sono i risultati di tutte le attività messe in pratica, nonché dove e come possiamo e dobbiamo migliorare su ogni singola proprietà, tramite THE BEST REDEMPTION.

Tutto questo basterebbe già a far capire quali sono le necessità del venditore e come il gruppo Great Estate negli anni si sia dimostrato lungimirante nel creare strumenti tecnologici all'avanguardia che supportano ogni azione decisionale del cliente venditore. E' anche vero che le business solution che il gruppo offre ogni giorno sono

molte, molte di più: un gruppo formato da oltre 70 professionisti, molti dei quali di madrelingua, che sanno come gestire clienti provenienti da tutto il Mondo, due diligence preventive, servizi di Home Staging, consulenze legali e fiscali e tanto, tanto altro.

Ecco molte delle risposte che il gruppo offre alle necessità dei clienti venditori.

Quanto ai clienti acquirenti, possiamo senz'altro sostenere che il grandissimo impegno svolto per quelli venditori rappresenta già il 70% del lavoro, in quanto i nostri clienti acquirenti sanno che tutto il portafoglio immobili del gruppo è assolutamente conosciuto e verificato nei minimi dettagli: questo ci permette di impostare visite e trattative assolutamente lineari e serene. Inoltre, tramite il servizio MY Agent il cliente nazionale o internazionale potrà avere al suo fianco un professionista dedicato, anche di madrelingua, che potrà aiutarlo e supportarlo in tutto il percorso dell'investimento, usufruendo di tanti strumenti informatici a sostegno dell'esperienza di ogni singolo professionista.

6. Siamo abituati a parlare con i numeri. Questa è la top ten delle nazioni che visitano il nostro sito: Italia, Usa, Uk, Germania, Olanda, Belgio, Svizzera, Australia, Polonia e Canada. Oltre a queste nazionalità, negli ultimi tre anni c'è stato un vero e proprio "boom" di clienti provenienti da Israele, nonché dai paesi dell'Est in generale che vivono situazioni finanziarie interessanti e che, insieme ai 9 paesi internazionali sopra evidenziati, rappresentano il 95% dei clienti che attualmente acquista una seconda casa in campagna o al mare in Italia.

Ad oggi, il nostro gruppo non è presente nelle grandi città. Questo è uno dei nostri prossimi obiettivi: avere una

presenza strutturata in città come Roma, Firenze, Milano, Venezia e tante altre. Vogliamo prospettare soluzioni di investimento ad una clientela, tra cui anche quella asiatica o dei paesi medio orientali, che ancora oggi preferisce investire nelle grandi città piuttosto che in campagna, al mare o in montagna.

Negli ultimi due anni abbiamo assistito ad un riavvicinamento della clientela italiana verso il mercato del lusso: questo è un dato che ci fa ben sperare perché tutti noi, io in primis, oltre ad accogliere con grande affetto e calore clienti provenienti da qualsiasi parte del Mondo, sarei felice se le nostre bellezze potessero continuare ad essere amate, curate e migliorate anche da nostri connazionali: questa è una delle mie più grandi speranze affinché il mercato possa finalmente avere una reale ripresa, proprio anche grazie al ritorno della clientela italiana agli investimenti nelle seconde case in Italia.

Stefano Petri - Great Estate Immobiliare - San Casciano dei Bagni (SI)

Claudio Citzia

Investitore, imprenditore e startupper, esperto in comunicazione e marketing.

Laureato in economia si è orientato da subito al settore web marketing, con un'esperienza di 5 anni nel in uno dei primi Gruppi Italiani nel settore dell'informatica.

Dal 2004 amministratore di Artwork srl agenzia di comunicazione orientata al settore immobiliare e responsabile marketing del Gruppo Fondocasa, franchising a livello nazionale.

Vanta un'esperienza di quasi 20 anni nel marketing immobiliare grazie a collaborazioni con alcuni dei principali Gruppi, società e portali immobiliari nazionali ed internazionali.

Nel 2010 ha fondato LuxforSale, il portale dedicato alla compravendita di immobili di lusso. Fondatore ed amministratore di New exit srl, agenzia di comunicazione che opera nel marketing pubblicitario e nella gestione di soluzioni per il web, gestendo progetti propri e conto terzi in diversi settori, con particolare attenzione al real estate.

Negli ultimi anni ha diversificato il proprio business lanciando e investendo in Start Up, ultima delle quali Recrowd una delle prime piattaforme di Crowdfunding Immobiliare in Italia.



OSSERVATORIO MERCATO IMMOBILIARE DI LUSO ANNO 2020

A cura di



www.luxforsale.it
