Venezia

Le due facce dell'abitare

Alloggi di lusso, periodo d'oro I francesi trainano il mercato

Compravendite in crescita. Gli operatori: «C'è più domanda che offerta»
I clienti: designer, architetti e filantropi che cercano dimore di rappresentanza
Dal milione di euro in su per un alloggio di 150 metri quadrati a Dorsoduro

COSTANZA FRANCESCONI

Immobiliare

«Vendiamo prima una casa da 1,5 milioni di euro che una da 700.000». E ancora: «La domanda di abitazioni di pregio supera di gran lunga l'offerta». Mentre le famiglie normali faticano a trovare un tetto, il mercato del lusso, in città storica va alla grande. Lo racconta chi, nell'immobiliare, si interfaccia a quella fascia di clientela disposta a pagare cifre a sei zeri pur di garantirsi un affaccio in laguna. Una target di acquirenti in fibrillazione negli ultimi anni, e in questo 2026 in particolare. Sono clienti che non cercano semplicemente un pied-à-terre, ma dimore di rappresentanza, da 500 a 1.000 metri quadrati in su. Il posto barca è il must. Ma c'èchi si accontenta di 150 metri quadrati a Dorsoduro, prezzo base: un milione di euro. L'altana? Sni. Meglio un giardino o una terrazza al piano, più accessibile del tetto per chi approda a Venezia già in tarda età. Ma chi sono i nuovi paperoni? E dove prediligono risiedere?

«C'è il filantropo, il designer l'archistar, il manager d'azienda. Venezia è un biglietto da visita incredibile. È quella città non paragonabile a nessuna altra. Le Dolomiti a un passo, una qualità della vita eccezionale. Tenere un ricevimento, o lanciare un prodotto qui fa tutta la differenza del mondo. Il passaparola nei salotti internazionali ha influito molto sul movimento a cui si assiste ora. Nel 2026, si è venduto quello che da anni era fermo». Serena Bombassei, fondatrice e proprietaria di Venice Real Estate Srl Knight Frank, conduce in centro storico, nel massimo della riservatezza che l'ambiente richiede, il mestiere iniziato da suo padre. Trattative top secret, chiuse senza nemmeno passare sotto la lente dei portali online.







Un piano nobile a San Tomà (Forbes); Ca' Dario a Dorsoduro e un interno a Santa Croce (Forbes)

«L'italiano che compera può essere un industriale che vuole diversificare. Per i clienti esteri, invece», spiega, «una leva importante è rappresentata dagli sgravi fiscali dati dalla flat-tax. Gli stranieri scelgono Venezia perché se ne innamorano. Guardano a metrature ampie abbastanza da accogliere la famiglia». Motivo per cui attualmente risulta più facile piazzare una casa da milioni che non da centinaia di migliaia di euro.

Piani nobili abbracciati da affreschi e stucchi, residenze d'epoca restaurate ma ancora illuminate da lampadari in vetro di Murano. Su Canal Grande, ma non soltanto.

Tra i sestieri in assoluto più gettonati e blasonati c'è Dorsoduro, dall'Accademia a Punta della Dogana. San Marco, da San Samuele a Santa Maria del Giglio, passando per San Maurizio. «Dopo il Covid», racconta Bombassei, «è cresciuta la richiesta di soluzioni con giardino e scoperti». Grande fermento si registra anche nel panorama delle Fondazioni culturali: «Chi non trova da acquistare, pur di inaugurare in città affitta a lungo termine».

Fa storia a sé la Giudecca. Eden battezzato da che sir Elton John acquistò una palazzina del XV secolo accanto alla chiesa delle Zitelle. Intima, fuori dai radar del turismo di massa, con Cipriani a portata di mano, il tramonto fronte laguna e San Marco a fare da cartolina. Cinque-seicento metri quadrati qui fanno il buen retiro dei billionaire. «Anche Torcello è diventata meta guardata dai vip» riferisce Bombassei, che nota un virtuoso movimento di intellettuali e benestanti affascinati da Venezia e rispettosi della sua natura e quiete.

Filippo Gaggia, patròn dell'agenzia immobiliare Dimora Italia Real Estate, scelta in Veneto dalla divisione immobiliare di Christie's, sia per gli affitti che per le compravendite, riferisce di «tempi di vendita oggi estremamente velocizzati» per le abitazioni di fascia alta, da 2-300 metri quadrati. «Oggi come oggi, in città c'è più domanda che offerta».

Ma chi è che vende? «Sono per lo più eredi che vivono all'estero», dice Gaggia, «veneziani che magari hanno mantenuto per anni la proprietà di famiglia sfitta, o poco affittata». Certo, mantenere un palazzo è parecchio oneroso, anche per chi ha le disponibilità per farlo. «Ma soprattutto», nota Gaggia, «questo è un ottimo momento per vendere».



Serena Bombassei, Venice Real Estate Srl Knight Frank

BOMBASSEI

«Nel 2026 si è venduto quello che da anni era fermo Torcello nuova meta»

Sfata il mito del piano di palazzo sul Canal Grande, Michelangelo Ravagnan, membro esclusivo di Forbes Global Properties. «Guardando alle abitazioni in vendita dagli 800-900 mila euro, in media, c'è richiesta anche fuori dal perimetro stretto di San Marco», evidenzia Ravagnan.

«La città attrae sempre di più un pubblico straniero o italiano – che per quanto ci riguarda è prettamente veneto e lombardo – interessato ad eventi di rilievo culturale. Famiglie, mecenati, artisti. Piacciono molto le Zattere, nuova appendice della Giudecca, zona estremamente attenzionata. Ma anche San Sebastiano, San Basilio, San Trovaso, San Polo, Santi Giovanni e Paolo, San Giacomo da l'Orio e alcune zone di Cannaregio. Un trophy asset può trovarsi anche in queste aree, e superare i diecimila euro al metro quadro». Tra le chicche on sale svetta Ca' Dario: base 20 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Assegnazioni Ater ancora ferme Interrogazione dem alla Regione

Il dibattito

Sono 566 le persone in attesa di un alloggio a canone calmierato a Venezia, ma le assegnazioni dei 40 appartamenti previsti dal bando Ater sono ancora ferme. La questione sollevata ieri dalla Nuova Venezia, viene portata all'attenzione della Giunta regionale dai consiglieri del Pd Jonatan Montanariello e Monica Sambo che hanno presentato un'interrogazione per chiedere chiarimenti e interventi.

Delle persone in graduatoria, 293 attendono una casa nel centro storico, 168 a Mestre e 105 nelle isole. Le graduatorie definitive sono state approvate il 12 maggio e pubblicate il 14 maggio, con l'annuncio delle prime consegne a partire da giugno 2026. A oggi, tuttavia, le assegnazioni non sono ancora state avviate. «Si tratta di un vero e proprio flop amministrativo, che lascia centinaia di persone in attesa, a fronte di promesse sbandierate in concomitanza con le elezioni amministrative», accusano Montanariello e Sambo.

Tra le cause dei ritardi, ci sarebbero i lavori di ristrutturazione non ancora conclusi dalle imprese appaltatrici, la mancanza dei certificati di agibilità per diversi immobili e le difficoltà nella gestione degli appartamenti destinati allo Iuav e alla polizia penitenziaria. A complicare ulteriormente il quadro è la carenza di personale di Ater Venezia. L'azienda, a fronte di una dotazione prevista di 120 dipendenti, può contare attualmente su 72 unità. Una situazione che, secondo i consiglieri, rallenta le procedure e le pratiche amministrative, aggravata dal prolungato vuoto ai vertici e dal ritardo nella nomina del nuovo direttore generale. Il Pd richiama inoltre l'attenzione sul patrimonio inutilizzato: nella Città metropolitana si contano oltre 2.800 alloggi Ater sfitti. «L'emergenza abitativa non può essere affrontata con superficialità né piegata alla propaganda politica», sottolineano i consiglieri.

Con l'interrogazione, Montanariello e Sambo chiedono alla Regione di chiarire le ragioni dei ritardi, fissare scadenze certe e non più derogabili per lo scorrimento delle graduatorie e intervenire sulle carenze di organico. L'obiettivo è sbloccare le assegnazioni e garantire risposte concrete alle famiglie che attendono una casa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Una manifestazione per la casa a Venezia