



Il secondo semestre 2011 è stato sfidante anche per le residenze di livello. Parola di **Tirelli & Partners**

Le case di pregio per adesso non hanno perso il loro aplomb

Bassa qualità a fronte di prezzi eccessivamente elevati. Si presenta così il mercato milanese secondo l'osservatorio delle residenze esclusive nel secondo semestre del 2011, un report nato dalla collaborazione tra **Tirelli & Partners** e Nomisma. Nel semestre, le abitazioni della fascia di mercato meno pregiata hanno segnato una diminuzione dei valori del 4,8% su base annua, mentre quelle di qualità e di prezzo più elevato archiviaio un +0,3%. Lo sconto medio in sede di offerta raggiunge il 9,7%, ovvero il suo massimo storico. Nonostante il repricing avvenuto, che per la fascia più bassa di mercato erode quasi il 15% delle aspettative di prezzo iniziali dei proprietari, i tempi medi di vendita restano stabili (10,7 mesi), mentre cresce ancora il tempo medio di giacenza dello stock in vendita (8,8 mesi). Dati che nel complesso stanno a indicare il protrarsi di uno scenario non incoraggiante, da cui è lecito attendersi

ulteriori contrazioni dei prezzi. "Se da un lato prosegue la pressione esercitata sull'offerta dalla 'tenaglia' di prezzi in diminuzione e sconti crescenti", ha sottolineato Marco **Tirelli**, senior partner della società di intermediazione, "dall'altro appare sempre più evidente che solo la qualità è in grado di garantire, anche in tempi di crisi e aspettative incerte, la solidità dell'investimento". La nota dolente che emerge dallo studio è che l'offerta attuale, in apparenza molto ampia, non corrisponde ai bisogni reali dei potenziali acquirenti. "La stragrande maggioranza degli immobili è destinata a non incontrare alcuna domanda perché scadente sotto il profilo architettonico e funzionale e troppo cari", ha precisato **Tirelli**. Le offerte con reali potenzialità di assorbimento restano da un lato quella di alta qualità e dall'altro quella caratterizzata da un giusto rapporto tra qualità e prezzo. Considerato che la prima è, e conti-

nuerà a essere, molto limitata, nel breve periodo l'unica via per un ampliamento dell'offerta è un'ulteriore riduzione dei valori. È opportuno ricordare tuttavia che il livello attuale dei prezzi, nonostante la loro riduzione dai picchi precrisi, premia ogni venditore con capital gain superiori a quelli prodotti da qualsiasi altro investimento alternativo". La stessa tendenza si registra anche sul fronte dell'offerta in locazione, che risulta quantitativamente abbondante ormai da alcuni semestri, ma di qualità sempre inferiore. Nel secondo semestre del 2011, infatti, la domanda ha subito una nuova contrazione. I canoni, come già osservato per i prezzi, registrano una riduzione significativa (-5,1% semestrale, -8,4% annuale). "Quello delle locazioni è un settore che ha avuto profondi cambiamenti negli ultimi tre anni", ha concluso **Tirelli**. "La domanda si è adeguata a standard internazionali".

R. B.