

COMUNICATO STAMPA

C'è domanda e le transazioni crescono del 41%

Milano, 10 marzo 2016 – Giovedì 10 è stato presentato presso la sede di Tirelli & Partners in via Leopardi, 2, l'Osservatorio delle Residenze Esclusive, analisi del segmento più alto del mercato immobiliare per le città di Milano e Roma, giunto al suo tredicesimo anno.

“Nel secondo semestre 2015 si conferma il consolidamento della ripresa che avevamo registrato nel precedente - esordisce Marco Tirelli. L'indice di assorbimento per il periodo in questione è del 10,4% che porta la media annuale al 10,6%. E' la prima volta dal 2011 che il dato annuale supera il 10%. “Il 10% non è certo un obiettivo audace - continua Tirelli – Se però consideriamo l'incremento rispetto al 2014 (+29% in numero di transazioni; +41% in valore) e ancora più rispetto al 2013 (+125% in numero; +123% in valore), diventa evidente quanto il mercato sia cambiato.”

Nel semestre in questione tutti i **prezzi medi** (minimi, massimi, di richiesta e effettivi) mostrano una variazione positiva: un evento che non accadeva da ben 11 semestri. Per quanto riguarda i primi cresce sia il valore medio minimo (+0,4%), ma di più quello medio massimo (+1,8%). *“Si conferma ancora una volta che è la nicchia più alta del mercato che si muove per prima e avvia la ripresa - dice Gabriele Torchiani - Chi ha disponibilità e una consolidata attitudine a valutare anche i mercati stranieri si accorge che oggi a Milano ci sono possibilità di fare ottimi investimenti. E infatti nel semestre anche la componente di acquisti stranieri è cresciuta.”*

Per quanto riguarda invece i prezzi effettivi di vendita la variazione annuale è del +1,3% grazie soprattutto ad una diminuzione significativa degli **sconti medi** che si fissano all'11,5% dal 14,9% dello scorso semestre (-23%). *“Siamo ancora lontani dai valori del 2010 di circa un 20% - dice Torchiani – il che lascia spazio per poter effettuare ottimi acquisti. Si conferma però che nel mercato attuale una componente importante del differenziale di prezzo rispetto al passato è lo sconto che l'acquirente proattivo riesce a negoziare con il venditore. Gli acquirenti più attenti hanno ormai capito questa modalità e si comportano di conseguenza.”*

L'offerta nel semestre continua a essere molto ampia, ma anche molto differenziata in termini di qualità. I **tempi medi di vendita crescono** ancora a quasi 33 mesi (32,6) superando per la prima volta il dato medio di anzianità dell'offerta che invece cresce in maniera frazionale (30,9 dal 30,3 precedente). *“Nel semestre si sono vendute case sul mercato da oltre 60 mesi e il dato complessivo ne risente - dice Tirelli – Interessante però notare che il 16% degli incarichi hanno trovato un acquirente nei sei mesi di validità. Il prossimo semestre potrebbe essere quello di inversione della curva dei tempi, così come è già avvenuto per i prezzi. Lo fa supporre il minimo incremento del tempo medio di giacenza che non cresceva frazionalmente dal II semestre 2011. E' chiaro però che non tutta l'offerta disponibile diventerà appetibile. Gli acquirenti dovranno affrontare la complessità di distinguere, tra ciò che è da lungo tempo sul mercato, tra il prodotto meritevole e quello che invece resterà ancora invenduto. Considerando che la maggior parte dell'offerta è costituita da case da ristrutturare, tale capacità di distinzione non è agevole e questo aspetto cruciale amplifica il valore di essere assistiti da professionisti qualificati.”*

I tre gradini del podio delle transazioni più importanti del periodo vanno a Magenta, Brera e Venezia-Duse. *“Nel semestre si è registrata la transazione più importante degli ultimi anni. Oltre 9 mln di euro che confermano come la ripresa è stata avviata dalla fascia più alta della domanda. Il valore complessivo delle 3 transazioni più importanti è di 16,4 milioni di euro - commenta Torchiani – Sommato agli oltre 17 milioni del semestre precedente, è il valore più alto mai registrato dal 2008. Un valore guidato in parte anche da investitori stranieri, a dimostrazione che nel mercato immobiliare italiano esiste una domanda potenziale estera in gran parte da cogliere. Per farlo serve da un lato un prodotto immobiliare di standard internazionale, dall'altro investimenti in marketing mirati da parte degli operatori nazionali.”*

Nella seconda parte dell'anno il segmento della locazione ha confermato la strutturalità del cambiamento delineatosi oramai chiaramente da 7 semestri. Un cambiamento che vede ridursi il tempo di durata dei contratti (che in meno del 50% dei casi raggiungono la prima scadenza) e conseguentemente modificarsi le caratteristiche delle case attese dagli inquilini.

L'offerta sul mercato è sempre abbondante, ma continua a essere disallineata con le esigenze di una domanda che richiede sempre più case immediatamente abitabili. Nelle 3 zone di maggiore prestigio si fatica a trovare nuova offerta qualificata per sostituire quella che ha già trovato un conduttore. Probabilmente è il primo effetto della ripresa sul mercato delle compravendite. L'indice di assorbimento resta superiore al 22% anche se cresce frazionalmente il tempo medio necessario per locare a 13,1 da 12,6 mesi. Si riducono infine gli sconti (9,1% da 9,9% del semestre precedente). Restano sostanzialmente invariati i canoni di locazione (-0,1%) il che a livello annuale porta alla prima variazione positiva (+0,3%) da lungo tempo. *“E' un segno della fase favorevole che il mercato offrirebbe ai proprietari che avessero voglia di coglierla - afferma Tirelli - Il mercato ha avuto un'evoluzione caratterizzata dalla riduzione dei tempi di durata dei contratti standard (4+4 anni, ma solo il 50% arriva alla prima scadenza), da una domanda consistente per locazioni brevi (6-18 mesi) e brevissime (1-6 mesi). Nel complesso una riduzione importante del rischio locativo per i proprietari. A questo c'è da aggiungere una normativa fiscale favorevole come non mai. Certo per poter cogliere queste opportunità è necessario offrire un prodotto immobiliare immediatamente fruibile che richiede investimenti. Però si tratta di investimenti che trovano una remunerazione veloce.”*

Alla presentazione sono stati invitati per la prima volta un consistente numero di agenti immobiliari della fascia alta del mercato. *“Considerando che il peggio sembra essere alle spalle - conclude Marco Tirelli - abbiamo lanciato un appello ai colleghi che si occupano di residenze esclusive: occorre creare una piattaforma collaborativa dedicata alla fascia alta di mercato che renda effettiva la possibilità di collaborazione come avviene all'estero e dalla quale trarre anche ulteriori informazioni di mercato per migliorare ancora la trasparenza. Noi siamo stati pionieri, ma ora è giunto il momento che l'Osservatorio si estenda in profondità e in ampiezza coinvolgendo altre città.”*

Per info: Ufficio Stampa Tirelli & Partners
Federica Midili
+39 02 8051673
info@tirelliandpartners.pro