



TIRELLI & PARTNERS

residenze esclusive

Rassegna Stampa

monitorimmobiliare > 5 marzo 2013



05/03/2013

Nella seconda parte del 2012 il mercato delle residenze esclusive (con dati sulle compravendite ma anche sugli affitti) a Milano e a Roma si è confermato ancora rarefatto.

Nel capoluogo lombardo, in termini di transazioni concluse, gli ultimi mesi dell'anno hanno tuttavia visto emergere segnali di un rinnovato interesse da parte della domanda, su valori comunque più contenuti rispetto a quelli proposti dai proprietari.

Sono conclusioni che emergono da un'analisi di **Tirelli & Partners**, in collaborazione con Santandrea e Nomisma.

"La domanda sta finalmente cominciando a fare la prima mossa formulando proposte concrete.

Una necessità abitativa immediata e un'offerta coerente per prezzo e standard qualitativi si concretizzano creando una transazione reale" spiega Marco E. **Tirelli**, senior partner di **Tirelli & Partners**.

"In un mercato caratterizzato da un'offerta quantitativamente limitata e qualitativamente inadeguata, anche in momenti di poco slancio economico ed emozionale, dopo un po' di fatica emergono quei prodotti con caratteristiche di vivibilità ed efficienza in linea con i tempi".

L'esistenza di un forte divario, tra le richieste della domanda e la qualità del prodotto immobiliare in circolazione, appare evidente analizzando la dinamica dei tempi medi di vendita, che si sono ulteriormente allungati passando dai 13,9 mesi del primo semestre agli attuali 16,5.

Il dato è ancora più emblematico se consideriamo i 7,5 mesi di inizio 2010.

Parimenti cresce costantemente l'anzianità dello stock immobiliare in vendita, che nel semestre tocca i 14 mesi (10,6 nel semestre precedente; 6,8 nel primo semestre 2010).

Un ulteriore dato che riassume le tendenze in corso è il livello di sconto.

La diminuzione dei prezzi è stata del 1,1% su base semestrale.

Una flessione meno marcata rispetto al -2,3% del semestre precedente.

Ciò che invece è aumentato sensibilmente è il divario tra prezzo richiesto ed effettivo che è arrivato al 12,8% (5% nel 2010).

Sommando la diminuzione dei prezzi e l'aumento dello sconto negli ultimi 5 anni il MRE mostra una flessione dei valori di vendita effettivi del 23%.

Di questi però solo poco più del 10% ascrivibile alla riduzione autonoma dei venditori delle loro richieste.

Nel mercato delle locazioni invece resta invariato il gap tra le esigenze di una domanda alla ricerca di case immediatamente abitabili e un'offerta che fatica ad effettuare gli investimenti necessari affinché le case incontrino queste esigenze.

"E' a questo, molto più che alla distanza tra domanda e offerta sul canone, che va ascritto il modesto dinamismo del mercato locativo", continua **Tirelli**.

I dati raccolti nel semestre confermano questa analisi: solo il 15,1% degli immobili presenti sul mercato è stato locato, ossia il livello più basso mai registrato a partire dal 2010.



All'interno del mercato residenziale romano si è radicalizzata la tendenza dicotomica di domanda e offerta.

Nella seconda parte del 2012, a fronte dell'ulteriore aumento delle quantità disponibili sul mercato, si è assistito al brusco crollo della domanda che, a partire dall'inizio dell'anno, ha colpito in modo abbastanza generalizzato tutte le zone urbane, spingendo al ribasso le compravendite residenziali.

La consapevolezza della complessità del quadro ha favorito una revisione, ancorché parziale, dei valori di riserva.

Nel corso del secondo semestre 2012, per la prima volta, la flessione dei prezzi si è lievemente accentuata, sia per le abitazioni nuove (-2,2% su base semestrale e -4,0% su base annuale) che per quelle usate (-1,6% su base semestrale e -3,5% su base annuale), rispetto ai cali contenuti, nell'ordine del 2% semestrale, registrati nei semestri precedenti.