



TENDENZE

In portafoglio si rivede il mattone, ma di piccolo taglio

F ha analizzato i trend in corso su un mercato tipicamente anticipatore degli sviluppi dell'intero settore immobiliare, quello delle residenze esclusive, per scoprire dove si sta concentrando la domanda

di **ENRICO TREGATTINI**

Sul numero di febbraio 2015 *F Risparmio&Investimenti* ha anticipato un punto di svolta per il settore immobiliare italiano che nelle settimane successive ha trovato conferma in numerosi dati ufficiali. In questa fase, all'aumento del numero di compravendite corrisponde una generale stabilizzazione dei prezzi, che lascerebbe presupporre di essere in presenza di un buon momento per guardarsi attorno in vista di ricominciare a investire, seppure con prudenza, nel mattone.

Ma dove e soprattutto cosa acquistare considerando che l'immobiliare italiano non tornerà più – è parere diffuso tra gli operatori – a una situazione in cui tutto indistintamente sarà assorbito dal mercato.

Per rispondere a questa domanda abbiamo analizzato i trend in corso su un mercato anticipatore: quello delle residenze esclusive.

E' qui che già dal semestre scorso si osserva un chiaro segnale di ritrovato interesse: alcune tra le proprietà più importanti nelle zone di eccellenza sono state

infatti tolte dal mercato, con tutta probabilità per l'intenzione dei proprietari di fare ritorno sul mercato a breve, quando la domanda sarà maggiormente disposta a riconoscerne il valore. "Chi dispone di residenze di qualità normalmente non ha un'esigenza immediata di liquidare le posizioni ed inoltre ha la capacità di cogliere in anticipo i segnali di ripresa", spiega **Gabriele Torchiani**, partner di **Tirelli & Partners**, società specializzata nella commercializzazione di residenze esclusive. In buona sostanza: i proprietari di case di qualità hanno deciso di aspettare nella previsione che da qui ad alcuni mesi riusciranno a spuntare condizioni di vendita migliori per le loro proprietà. Un ragionamento diametralmente opposto a quello che dovrebbe fare chi invece volesse investire.

E infatti, conferma **Marco Tirelli** che di **Tirelli & Partner** è senior partner: "Il secondo semestre 2014 è stato per il mercato immobiliare delle residenze

esclusive un semestre caratterizzato da una significativa ripresa della domanda per investimento, mentre quella per utilizzo diretto (prima casa e sostituzione) ha vissuto un semestre interlocutorio. Restano segnali in-



coraggianti che riteniamo sbocceranno definitivamente nel corso del 2015."

Su cosa si concentra ora la domanda

"Sul mercato milanese si respira un'aria diversa. La pubblicità cartacea e online dà pochi riscontri, ma il lavoro che i nostri professionisti fanno sul database delle richieste ha ricominciato a riempire le agende di appuntamenti. Nei cantieri si vende con buona continuità il prodotto da investimento ovvero gli appartamenti intorno ai 50/70 mq. Sul resto c'è davvero

Nei cantieri si vende con buona continuità il prodotto da investimento, ovvero gli appartamenti tra i 50 e i 70 mq



TIRELLI&PARTNERS

residenze esclusive



MILANO - PREVISIONI MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL I SEM. 2015 (RESIDENZE ESCLUSIVE)

ZONA URBANA	DOMANDA	OFFERTA	NUMERO DI COMPRAVENDITE	PREZZI DI COMPRAVENDITE
Quadrilatero	↔	↔	↔	↔
Centro storico	↓	↓	↓	↔
Brera-Garibaldi	↑	↔	↑	↔
Magenta	↑	↔	↑	↔
Venezia-Duse	↔	↔	↔	↔
Zona residuale	↑	↑	↑	↔
Media	↔/↑	↔/↑	↔/↑	↔/↑

fonte: Tirelli & Partners

maggiore interesse che in passato anche se nel semestre questo interesse ha generato più visite che proposte. Credo però che il 2015 sarà un anno di rinnovati acquisti in tutti i segmenti del mercato delle residenze esclusive.”

Nelle nuove cantierizzazioni di prestigio dunque si vendono principalmente appartamenti di piccola metratura. Si tratta di unità immobiliari che, pur rientrando nella denominazione "esclusiva", per dimensioni e costo, sono accessibili ad una fascia di utenti più ampia, ma che spesso sono ambiti ▶

La ripresa del numero delle compravendite sembra potrà rafforzarsi anche nel 2015 a causa del consolidamento del clima di fiducia nel sistema Italia. La persistenza della disponibilità dei proprietari a mantenere sconti a due cifre in un mercato che molto probabilmente sarà più improntato all'ottimismo, avrebbe un impatto positivo stabilizzando una ripresa che dovrebbe avvenire in condizioni di sostanziale stabilità dei valori di richiesta. Solo l'eventuale immissione sul mercato di residenze di maggiore qualità trainata da un clima di maggiore fiducia potrebbe infatti portare già nel 2015 ad un incremento dei prezzi medi massimi. Nei prossimi 12 mesi si confermerà l'effervescenza del segmento investimento, ma ci si aspetta una ripresa anche delle componenti sostituzione e prima casa.

(Tratto dall'Osservatorio sulle residenze esclusive II Semestre 2014 elaborato da Nomisma)



anche da chi potrebbe avere accesso ad altre tipologie di immobili. “La frase che ci sentiamo rivolgere è: <<Ho da investire questa cifra, cosa mi proponete>>? I compratori vogliono magari fare tanti piccoli investimenti, anche in un unico blocco”. Anche chi ha cifre importanti da mettere sul piatto preferisce quindi suddividere il suo impegno su più unità immobiliari di taglio ridotto, nella convinzione che queste saranno successivamente più facilmente rivendibili e in generale per suddividere il rischio. E’ per questo motivo – chiarisce ancora **Tirelli** – che in questo momento si vende molto ai piani bassi, dove di solito è più facile trovare piccole metrature.

Come cambia il mercato

La crisi ha cambiato le regole del gioco e si delineano nuove modalità di funzionamento del mercato immobiliare: i proprietari non scendono sotto una certa soglia in sede di immissione degli immobili sul mercato; non c’è isterismo, in parole povere “se mi danno i soldi che voglio bene, se no continuo a usare l’immobile” e lo sconto diventa la parte prioritaria della

riduzione del prezzo di acquisto, perché ormai si aggira attorno al 15%, e pertanto ritorna centrale la figura del broker e le skills di negoziatore.

“Negli ultimi tre semestri i prezzi di richiesta sono scesi di solo l’1,3% - dice **Tirelli** – mentre gli sconti sono saliti di quasi 4 punti percentuali ad un nuovo record del 15,2%. E’ dunque

tempo di prendere atto che questa è

la dinamica normale di funzionamento del mercato. Niente isterismo da parte dei proprietari in sede di immissione di un immobile sul mercato, ma disponibilità a negoziare

il prezzo a fronte di un serio interlocutore. Negli ultimi cinque anni se sommiamo la variazione dei prezzi con gli sconti scopriamo che i prezzi di vendita sono scesi del 25%. In più in questo momento la domanda è molto forte. Siamo in una fase in cui ci sono più visite e più liquidità e nel quale le alternative d’investimento sono meno convenienti, si pensi ai rendimenti obbligazionari”. “Verrebbe da chiedersi – conclude **Tirelli** - <<Se non compro oggi, quando?>>

Anche chi ha cifre importanti da mettere sul piatto preferisce suddividere l’impegno su più unità di taglio ridotto