



# Osservatorio sulle residenze esclusive

Tirelli & Partners/Nomisma

*I semestre 2007*

ANNO IV – n. 1

*Ottobre 2007*

Osservatorio sulle residenze esclusive – Tirelli & Partners/Nomisma

**Commissionato da:**

Tirelli & Partners  
Via Leopardi, 2  
20123 Milano (Italy)

**Redazione a cura di:**

NOMISMA – SOCIETÀ DI STUDI ECONOMICI S.P.A.  
Strada Maggiore, 44  
I-40125 Bologna (Italy)  
tel. +39 (051) 6483.301-111  
fax +39 (051) 223441  
email: [nomosmi@nomisma.it](mailto:nomosmi@nomisma.it)  
web site: [www.nomisma.it](http://www.nomisma.it)

**Responsabile del progetto**

Marco E. Tirelli (Tirelli & Partners)  
Angelica Cicerchia (Nuova Attici)  
Daniela Percoco (Nomisma)

**Coordinamento e realizzazione**

Matteo Bosisio (Tirelli & Partners)  
Francesca Calìò (Nuova Attici)  
Marica Bianchi (Nomisma)

Rapporto concluso nel settembre 2007

## Indice

Premessa e metodologia.....	1
1. Il mercato immobiliare nel complesso – I semestre 2007 .....	4
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali ... ..	7
3. Milano – I semestre 2007 e previsioni II semestre 2007.....	10
3.1 Il mercato delle abitazioni .....	11
3.2 Il mercato delle abitazioni esclusive.....	12

## Premessa e metodologia

L'Osservatorio sulle residenze esclusive nasce dalla collaborazione fra Tirelli & Partners e Nomisma. Il primo, specializzato nell'intermediazione e nella consulenza immobiliare nel segmento residenziale più pregiato del mercato, la seconda, società di studi, ricerche e consulenza con un'esperienza ventennale nel campo del *real estate* e delle trasformazioni urbane.

Dall'attività congiunta di questi due protagonisti del sistema immobiliare italiano è nato il presente Osservatorio semestrale che ha per oggetto il monitoraggio dell'andamento del mercato delle residenze esclusive.

L'Osservatorio è stato inizialmente concepito come interno a Tirelli & Partners, ma da questa edizione diviene strumento al quale Tirelli & Partners invita a partecipare le più rappresentative società di intermediazione e consulenza immobiliare delle principali città italiane. Il primo invito, che è in realtà un ritorno, è stato fatto a Nuova Attici srl per la città di Roma.

Tirelli & Partners e gli Associati all'Osservatorio ognuno per la città di competenza, raccolgono nel corso del semestre le informazioni quali-quantitative sul mercato basandosi sulle transazioni effettuate e altre fonti interne. Tutte le informazioni vengono elaborate statisticamente ed organizzate da Nomisma, la quale fornisce anche un'interpretazione analitica dei fenomeni osservati contestualizzandoli all'interno dei *trend* generali di mercato rilevati con la propria sistematica attività di indagini periodiche.

Il rapporto presenta dunque considerazioni sintetiche, tendenze emergenti e caratteristiche proprie del mercato delle abitazioni di prestigio, risultanti dall'analisi dei dati e delle indicazioni qualitative fornite dai professionisti di Tirelli & Partners e degli Associati all'Osservatorio.

Si apre, infine, la parte più analitica e ricca di informazioni dettagliate e dati puntuali riferiti ai singoli mercati locali.

L'intento ultimo dell'Osservatorio sulle residenze esclusive è quello di fornire ogni sei mesi un quadro congiunturale e prospettico su quantità, valori, andamenti e giudizi espressi da Tirelli & Partners e dagli altri Associati relativamente al segmento più esclusivo del mercato delle abitazioni che, solitamente, presenta caratteristiche e modalità ben diverse dal mercato residenziale in generale.

Per individuare l'ambito di osservazione ci si è dati alcuni criteri (differenti per ciascuna città) che concorrono a definire la qualità pregiata di un'abitazione:

1. prezzo al mq o prezzo complessivo superiore ad una soglia data<sup>1</sup>;
2. canone annuo al mq o canone annuo complessivo superiore ad una soglia data<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> I valori di riferimento variano di città in città; si veda la scheda relativa a ciascun mercato.

3. localizzazione. Tra le diverse zone urbane classificate come di pregio è stata inserita anche la denominazione Zona residuale, per indicare quelle situazioni di mercato che, pur non essendo situate nelle zone individuate, possiedono comunque i requisiti di valore 1 e 2.

Le zone oggetto di studio risultano essere le seguenti:

#### **Roma**

1. Centro storico
2. Pinciano Veneto – Parioli
3. Prati
4. Salario – Trieste – Villa Torlonia – Villa Massimo
5. Trastevere – Aventino – Gianicolo – Monteverde Vecchio – Aurelia Antica
6. Flaminio – Vigna Clara – Camilluccia – Fleming – Balduina – Colli della Farnesina - Cassia

#### **Milano**

1. Quadrilatero
2. Centro storico
3. Brera–Garibaldi
4. Magenta
5. Venezia-Duse
6. Zona residuale

E' opportuno chiarire che sotto l'univoca denominazione "residenze esclusive" si devono identificare almeno due differenti categorie con mercati e tendenze potenzialmente differenti tra di loro. Da un lato esistono le unità immobiliari con profilo altissimo, residenze di grandi e grandissime dimensioni (da 200/250 mq ed oltre), ricercate da una ristrettissima fascia di utilizzatori; dall'altra le unità immobiliari che, pur rientrando nella denominazione "esclusiva", per dimensioni e costo, sono accessibili ad una fascia di utenti più ampia. Per comodità espositiva in seguito ci si riferirà al primo segmento con l'aggettivo "top", mentre al secondo con quello "medio".

Nel prosieguo questa suddivisione verrà richiamata esplicitamente qualora la corretta analisi e spiegazione di un fenomeno osservato lo richieda. Se non richiamata esplicitamente, ogni considerazione deve intendersi valevole per il segmento nel suo complesso. E' ovvio che però sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

# 1. Il mercato immobiliare nel complesso – I semestre 2007

Tavola 1.1

**Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane**  
(I semestre 2007)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔
Offerta	↔	Offerta	↔
Numero contratti	↔/↓	Numero contratti	↔/↓
Prezzo medio <sup>(1)</sup> (€/mq)	2.398	Canone medio <sup>(2)</sup> (€/mq/anno)	118
Variazione semestrale media <sup>(1)</sup> (%)	3,0	Variazione semestrale media <sup>(2)</sup> (%)	2,0
Variazione annuale media <sup>(1)</sup> (%)	5,6	Variazione annuale media <sup>(2)</sup> (%)	3,0
Tempi medi di vendita (mesi)	4,7	Tempi medi di locazione (mesi)	2,9
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	11,1	Rendimenti lordi da locazione (%)	5,0

<sup>(1)</sup> Media ponderata di abitazioni libere.

<sup>(2)</sup> Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Nel I semestre del 2007 le quantità mediamente domandate e offerte nelle piazze delle 13 maggiori città italiane sono apparse tutto sommato stazionarie. Solo una quota ancora minoritaria di operatori, ma più significativa rispetto a quella registrata nel secondo semestre del 2006, giudica in calo la domanda in tutte le zone cittadine a fronte di un rafforzamento del giudizio di aumento dell'offerta di abitazioni nelle periferie urbane.

Cresce invece la convergenza dei giudizi formulati in merito alle quantità compravendute che, a differenza di solo un anno fa, esprimono un'intonazione negativa del mercato.

Sulla base di questi indicatori emerge il quadro di un mercato residenziale che si è indebolito e che potrebbe essere stato investito da una riduzione delle quantità, non solo compravendute, ma anche locate, per un'accresciuta difficoltà di incontro tra domanda e offerta.

I tempi necessari per effettuare una transazione si sono ulteriormente allungati raggiungendo i 4,7 mesi in media per la vendita, esattamente un mese in più rispetto all'inizio degli anni 2000, e i 2,9 mesi in media per la locazione. Anche l'indicatore dello sconto praticato sul prezzo offerto nella vendita di abitazioni fa registrare una dinamica di crescita (11,1% a fronte del 10,8% rilevato a fine 2006). Ciò significa che la domanda fatica a soddisfare il proprio bisogno per l'indisponibilità dell'offerta a scendere al di sotto di certi obiettivi di prezzo, nonostante questi siano più elevati rispetto a quelli di mercato. La percezione e-



spresa dagli operatori circa l'evoluzione recente dei prezzi e dei canoni abitativi è di un calo dei valori. Questa indicazione non trova tuttavia un reale riscontro nei dati rilevati all'inizio e alla fine del semestre scorso dai quali emerge una variazione positiva del 3% dei prezzi di compravendita nella media dei 13 mercati monitorati, che sale al 5,6% su base annua.

A sostenere i valori medi delle abitazioni sembra intervenire oltre alla congiuntura positiva dei mercati pregiati e centrali delle città, dove la qualità edilizia ed architettonica delle case incontra una domanda disposta a pagare prezzi elevati potendo disporre di un'elevata liquidità, anche la componente di investitori che operano sui mercati finanziari e che sono sempre più interessati all'abitazione come oggetto di investimento.

Tavola 1.2

**Prezzi medi di compravendita di immobili – 13 grandi  
aree urbane (I semestre 2007)**

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	3,0	5,6
Uffici	3,5	6,1
Negozi	3,3	6,2

Fonte: Nomisma.

La performance leggermente inferiore dei canoni (+2%) rispetto ai prezzi di compravendita non ha intaccato la redditività lorda da locazione, stabile attorno al 5%.

Per quel che concerne l'andamento futuro del mercato dei tredici grandi centri urbani, la percentuale di giudizi negativi espressi dal nostro panel d'opinione appare sempre più consistente rispetto alle precedenti rilevazioni, per quanto non rappresenti ancora la quota maggioritaria. In effetti, sia riguardo al numero di compravendite e locazioni che ai valori di scambio, la maggior parte dei giudizi è orientata verso posizioni di stabilità (si tratta di una percentuale che varia tra il 50 e il 52%, a fronte di un 35-38% che propende per un rallentamento del mercato).

## 2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali

I mercati degli immobili di pregio di Milano e Roma hanno mostrato, nella prima parte del 2007, tendenze complessivamente più lusinghiere di quelle evidenziate nel relativo contesto cittadino di riferimento.

Nel complesso, la domanda romana di residenze esclusive è apparsa più consistente ed estesa a tutte le localizzazioni cittadine, di quanto non sia stato percepito a Milano. Nel capoluogo lombardo, infatti, si è registrato un lieve calo nelle quantità domandate perlopiù imputabile all'elevato livello raggiunto dalle quotazioni e alla insoddisfacente qualità del prodotto immobiliare disponibile. Sebbene la domanda rimanga molto superiore all'offerta, cronicamente in difficoltà a causa del difficile reperimento di oggetti davvero esclusivi, la simultanea presenza di questi due fattori ha prodotto un effetto disincentivante soprattutto sulla domanda di sostituzione, contribuendo a lasciare inalterati i volumi contrattuali.

Si segnala, inoltre, come la domanda sia divenuta, soprattutto a Milano città di dimensione molto più contenute rispetto a Roma (182 kmq contro 1.285 kmq), decisamente più selettiva che in passato. Il riflesso sui due mercati presi in considerazione è stato tuttavia dissimile: se a Milano, città nella quale l'offerta è tendenzialmente insufficiente, hanno portato ad un allungamento delle tempistiche medie di vendita, a Roma, molto più grande e quindi con un'offerta superiore di residenze esclusive, si sono tradotte nella necessità di ampliare il divario tra prezzo iniziale e prezzo effettivo di vendita al fine di concludere le trattative.

Tavola 2.1

### Il mercato delle compravendite di abitazioni esclusive – I semestre 2007

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. semestr. %	Top prices (€ al mq)
Roma	↑	↔	↔	3,7	16,5	9.658	5,7	16.000
Milano	↔/↓	↔	↔	7,5	4,8	8.254	8,7	24.000

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners e Associati.

Il risultato di tali tendenze è un mercato che non conosce momenti di rallentamento dei prezzi, tanto è vero che le variazioni registrate in questo primo semestre dell'anno sono superiori a quelle evidenziate a livello cittadino in corrispondenza di entrambi i mercati monitorati (5,7% contro il 4% a Roma e 8,7% contro il 3,2% a Milano). Le quotazioni medie hanno così superato i 9.600 Euro al mq nella capitale e gli 8.200 a Milano, non senza sostanziali differenziazioni a seconda della localizzazione cittadina presa in considerazione.

A trainare al rialzo le quotazioni sembrano essere prevalentemente i segmenti “top” del mercato, tendenzialmente connotati da una minor disponibilità di offerta a fronte di una clientela disposta a pagare cifre considerevoli pur di aggiudicarsi gli oggetti più prestigiosi.

Tavola 2.2

**Il mercato delle locazioni di abitazioni esclusive – I semestre 2007**

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Top rents (€/anno al mq)	Rendimenti (%)
Roma	↑	↔/↑	↔	3,5	336	500	3,5
Milano	↑	↔	↔/↑	5,7	293	550	3,5

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners e Associati

Per quel che concerne, invece, l’andamento del mercato delle locazioni nella città di Milano le tendenze rilevate nella prima parte dell’anno non sembrano discostarsi in maniera significativa da quanto già emerso in corrispondenza del segmento delle compravendite. La stabilità dei canoni rispetto ai precedenti semestri non ha disincentivato una domanda che appare in crescita. A limitare in parte le potenzialità espansive del mercato, come sempre, una fiscalità molto gravosa che incide sulla quantità e qualità dell’offerta. Per quanto riguarda invece Roma, ad una domanda generalmente crescente hanno corrisposto canoni di locazione anch’essi in crescita con un effetto stabilizzante sul numero di contratti.

*Previsioni per il II semestre 2007*

Tavola 2.3

	Compravendita	Locazione
Roma		 / 
Milano		

Le previsioni per il prossimo semestre a Roma sono complessivamente orientate verso un ulteriore miglioramento della congiuntura attuale, mentre a Milano verso la stabilità. Per quanto riguarda il livello dei prezzi ci si attende una sostanziale stabilità degli stessi.

Fonte: Tirelli & Partners e Associati

### 3. Milano – I semestre 2007 e previsioni II semestre 2007

3.1 Il mercato delle abitazioni<sup>2</sup>

Tavola 3.1

**Andamento del mercato abitativo a Milano**  
(I semestre 2007)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔/↓
Offerta	↔	Offerta	↑/↔
Numero contratti	↔/↓	Numero contratti	↔/↓
Prezzo medio <sup>(1)</sup> (€/mq)	3.758	Canone medio <sup>2</sup> (€/mq/anno)	167
Variazione semestrale media (%)	3,2	Variazione semestrale media (%)	3,6
Variazione annuale media (%)	4,7	Variazione annuale media (%)	1,9
Tempi medi di vendita (mesi)	4,4	Tempi medi di locazione (mesi)	4,0
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	9,4	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	4,5

<sup>(1)</sup> Media ponderata di abitazioni libere.<sup>(2)</sup> Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Il mercato abitativo milanese ha mostrato dinamiche differenti a seconda della localizzazione presa in considerazione. Secondo le opinioni degli operatori locali, infatti, prosegue la debolezza emersa nella seconda metà del 2006 nei mercati semicentrali e periferici, mentre sembra interrompersi in quelli pregiati e centrali. Le opinioni degli operatori convergono verso un giudizio di calo delle quantità compravendute nelle zone al di fuori del centro cittadino, mentre si inverte l'opinione di calo con quella di stabilità nelle zone più apprezzate del mercato.

Aumentano in maniera significativa gli sconti praticati sul prezzo richiesto (da 7,6% a 9,4%), a significare l'accresciuta disponibilità a ridurre il prezzo atteso a causa di un mercato poco vivace e di minori dimensioni rispetto al passato.

I tempi medi di vendita e di locazione di un'abitazione non si sono modificati, attestandosi rispettivamente attorno ai 4,5 e 4 mesi; questi ultimi rappresentano tempi lunghi rispetto agli altri grandi mercati urbani, proseguendo un trend ormai triennale.

Il mercato della locazione risente anche nell'ultimo semestre del calo della domanda e dell'accresciuta offerta con una conseguente contrazione dei contratti. Anche per questo segmento del mercato sono le zone esterne al centro cittadino

<sup>2</sup> Sta in "Osservatorio sul mercato immobiliare", Nomisma, n. II/2007.

che sembrano soffrire di più con una maggiore convergenza di opinioni su tali fenomeni.

I valori abitativi non hanno risentito dell'attuale debole congiuntura: i prezzi di compravendita aumentano nell'ultimo semestre del 3,2% e i canoni del 3%. Di conseguenza i rendimenti non si modificano e confermano per il terzo semestre consecutivo il livello del 4,5% medio lordo annuo.

Per la seconda metà dell'anno non sono previsti cambiamenti significativi, nel senso che i prezzi di acquisto dovrebbero crescere della stessa intensità dello scorso semestre, così come le quantità scambiate. Più pessimistiche le previsioni per il mercato delle locazioni con valori e quantità giudicate stabili o in calo.

### 3.2 Il mercato delle abitazioni esclusive

Il mercato delle abitazioni esclusive è così connotato:

- Abitazioni il cui valore di compravendita al mq è **maggiore di 6.000 Euro** o il cui valore complessivo è **superiore ai 600.000 Euro**;
- Abitazioni il cui canone di locazione è **superiore ai 250 Euro al mq per anno** o il cui canone annuo complessivo è **maggiore di 30.000 Euro**;
- Abitazioni ubicate nelle zone del **Quadrilatero** (Via della Spiga, Via Montenapoleone e Via S. Andrea), **Centro storico, Brera-Garibaldi, Magenta, Venezia-Duse e Zona residuale** (pur non essendo nelle zone sopra menzionate, possiedono i requisiti di valore specificati).

#### 3.2.a Le compravendite

**Domanda e offerta** - In un contesto connotato da domanda tutto sommato stabile ma con tendenza decrescente, il mercato meneghino delle residenze esclusive ha mostrato tendenze piuttosto variegata a seconda della zona di riferimento e del sub segmento preso in considerazione.

Per quel che riguarda le diverse localizzazioni cittadine, il Centro storico continua ad esercitare un'attrattività ridotta sulla domanda locale a causa dei problemi legati a un'offerta eccessivamente variegata da un punto di vista qualitativo, all'inquinamento atmosferico ed acustico, all'accessibilità e alla disponibilità di parcheggio; le tendenze mostrate dalla zona Magenta, Venezia-Duse e dal Quadrilatero appaiono, invece, stabili in quanto più intensamente caratterizzate da immobili appartenenti alla fascia "top" del mercato; anche la zona Brera-Garibaldi si presenta tutto sommato stabile, in virtù della sua posizione molto

centrale e del suo essere gradita ad una domanda espressa da ben definiti gruppi sociali (giovani, single, neo coppie). La zona residuale appare dunque l'unica zona con una domanda che pur stabile mostra potenzialità di crescita. Le ragioni sono da ricercare nel combinato livello dei prezzi e della qualità delle altre zone. A fronte di un'offerta poco qualificata e/o troppo costosa, la domanda sempre più selettiva prende in considerazione localizzazioni diverse da quelle usuali, soprattutto alla luce della buona/ottima qualità di alcuni progetti di sviluppo in corso nelle zone meno centrali della città.

Tavola 3.2

**Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Milano**  
(I semestre 2007)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Quadrilatero	↔	↔	↔	↔/↑	10	4
Centro storico	↔/↓	↔	↔/↓	↔	10	6
Brera-Garibaldi	↔	↔	↔	↔/↑	6	5
Magenta	↔	↔	↔/↑	↔/↑	6	4
Venezia Duse	↔	↔	↔/↓	↔	8	6
Zona residuale	↔/↑	↔	↔/↑	↔/↑	5	4
<b>Media</b>	<b>↔/↓</b>	<b>↔</b>	<b>↔</b>	<b>↔/↑</b>	<b>7,5</b>	<b>4,8</b>

Fonte: Tirelli & Partners.

Ulteriori considerazioni possono esser fatte scomponendo il mercato nei due sub segmenti che lo animano, il segmento “medio” e quello “top”. Nell'ultimo semestre, infatti, si è rilevato un maggior dinamismo nella fascia “top” del segmento che appare caratterizzata da un bassa elasticità dell'offerta nei confronti dei valori di compravendita. Su base semestrale ciò ha portato ad una riduzione dello sconto mediamente concesso sul prezzo inizialmente richiesto (ora pari al 4,8%, 7 decimi di punto in meno rispetto la scorsa rilevazione). Si tratta di un trend che non deve stupire poichè, come si è già avuto modo di osservare, offerta scarsa e domanda selettiva riescono a trovare un incontro solamente dove la qualità immobiliare è elevata.

Di contro, la fascia “media” del mercato ha mostrato maggiori segnali di assestamento, imputabili principalmente alla discrasia esistente tra qualità dell'offerta e prezzo richiesto. La domanda di sostituzione che anima il segmento incorpora, infatti, un'esigenza di miglioramento che spesso l'offerta non riesce a soddisfare, ed è disposta ad accettare moderati incrementi di prezzo al mq solo se realmente commisurati all'incremento di utilità della casa. Se il mercato non offre a chi cer-



ca una casa in sostituzione della propria utilità incrementale o se la offre solamente a costi giudicati troppo alti, la domanda resta inevitabilmente inespressa.

Un altro elemento da tenere in considerazione, è che attualmente il mercato chiede che la qualità non riguardi solamente della casa ma anche il contesto (edificio, parti comuni, zona), chiede spazi esterni vivibili per sopperire alla cronica mancanza di verde nella città e chiede possibilità di parcheggio, caratteristiche di non facile reperimento in una città relativamente piccola come Milano per di più caratterizzata da un patrimonio immobiliare molto frazionato.

**Tempi di vendita** – Il fatto che la domanda sia sempre più selettiva è riscontrabile anche nel livello raggiunto dalle tempistiche medie necessarie per vendere un immobile (7,5 mesi) e nell'incremento subito rispetto al II semestre 2006 (+1,5 mesi). Il dato di Tirelli & Partners sottostima certamente la tempistica media del mercato, ma la politica di acquisizione del gruppo è particolarmente attenta ad evitare di avvalorare valutazioni troppo generose da parte dei proprietari che non trovino poi riscontri nel mercato.

Tavola 3.3

**Prezzi di abitazioni di pregio a Milano (I semestre 2007)**

Zona urbana	Prezzo medio minimo (€/mq)	Prezzo medio massimo (€/mq)	Prezzo medio (€/mq)	Prezzo medio complessivo <sup>(1)</sup> (€)	Top prices (€/mq)	Prezzo massimo complessivo <sup>(2)</sup> (€)
Quadrilatero	9.900	16.450	13.175	4.300.000	24.000	7.700.000
Centro storico	7.000	8.904	7.952	1.350.000	15.300	4.500.000
Brera - Garibaldi	5.800	8.100	6.950	1.475.000	11.900	5.140.000
Magenta	6.700	10.135	8.418	1.670.000	15.000	5.500.000
Venezia Duse	6.150	8.909	7.530	915.000	10.600	3.000.000
Zona residuale	5.063	5.935	5.499	904.000	7.800	2.200.000
<b>Media</b>	<b>6.769</b>	<b>9.739</b>	<b>8.254</b>	<b>1.769.000</b>	<b>14.100</b>	<b>4.673.333</b>
<i>Variazione semestrale (in %)</i>	<b>8,9</b>	<b>8,6</b>	<b>8,7</b>	-	-	-

<sup>(1)</sup> Valore medio complessivo delle unità abitative di prestigio considerate appartenenti alla fascia "media"; tale valore è calcolato sulla base sia delle transazioni effettivamente avvenute sia del prezzo richiesto per gli immobili in carico.

<sup>(2)</sup> Valore complessivo delle unità abitative di prestigio considerate appartenenti alla fascia "top" (prezzo richiesto dai possessori di immobili in carico; non fa necessariamente riferimento a transazioni avvenute).

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

**Prezzi** – Il diverso andamento dei due sub segmenti ha inciso fortemente anche sulle dinamiche evolutive dei prezzi di compravendita, il cui incremento è imputabile quasi esclusivamente alla performance dei valori relativi alle residenze più esclusive del mercato. La pressione esercitata dalla domanda su un'offerta limita-

ta ha infatti portato ad una crescita media dei prezzi pari all'8,7% su base semestrale, tanto da far salire le quotazioni medie al di sopra degli 8.200 Euro al mq.

Il *range* di riferimento per il segmento degli immobili di pregio si amplia così ulteriormente, spaziando tra i 5.500 Euro al mq sufficienti per un'abitazione nella Zona residuale e gli oltre 13.000 necessari nel Quadrilatero.

**Top prices** – Le quotazioni massime del segmento “top”, hanno raggiunto i 24.000 Euro al mq nella zona del Quadrilatero e i 15.300 nel Centro storico. L'abitazione più costosa presente sul mercato si trova, non a caso, nel Quadrilatero, ad un prezzo pari a 7,7 milioni di Euro.

Tavola 3.4

**Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita nel I semestre 2007 a Milano**

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Brera – Garibaldi	5.140.000	447	11.500	Nuovo	Appartamento	Box doppio, giardino condominiale
Magenta	4.500.000	427	9.836	Da ristrutturare	Attico	Box quadruplo, grande terrazzo.
Zona residuale	2.200.000	185	11.892	Usato	Appartamento	Box doppio, giardino condominiale con piscina e campi da tennis

Fonte: Tirelli & Partners.

**Motivazioni all'acquisto** – La motivazione prevalente che spinge all'acquisto di un immobile di pregio sulla piazza milanese è rappresentata dalla necessità di prima casa (55%), seguita dalla sostituzione della precedente abitazione (40%). Solo una parte marginale delle transazioni avviene per motivazioni di carattere remunerativo (5%), il che contribuisce a spiegare, come già sottolineato, la particolare attenzione mostrata dalla domanda meneghina nella valutazione delle abitazioni presenti sul mercato.

Schema 3.1  
Caratteristiche più frequentemente domandate

<b>Zone:</b>	Brera- Garibaldi, Magenta e Zona residuale.			
<b>Superficie:</b>	180 mq			
<b>Numero di vani:</b>	5-6			
<b>Attributi:</b>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<b>Altro:</b>	Palazzo d'epoca, silenziosità, piani alti, affacci piacevoli, collegamenti con mezzi pubblici			

**Tipologia richiesta** – Le caratteristiche maggiormente ricercate dalla domanda locale di immobili di pregio sono così sintetizzabili: abitazioni di taglio grande (circa 180 mq distribuiti in 5-6 vani) ubicate ai piani alti di palazzi d'epoca dotati di spazi per il parcheggio. Apprezzata, come di consueto, la presenza di terrazze e di affacci gradevoli, oltre che di spazi verdi nelle vicinanze.

**Investitori stranieri** – Il 5% della domanda che si rivolge al segmento più esclusivo del mercato residenziale

Fonte: Tirelli & Partners.

è costituito da stranieri, per lo più provenienti dai paesi dell'Est europeo. Gli immobili più ricercati sono inseriti in contesti d'epoca e dispongono di terrazza e posto auto. La zona della città più ambita è, inoltre, il Quadrilatero.

3.2.b Le locazioni

Tavola 3.5

Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Milano  
(I semestre 2007)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Quadrilatero	↑	↔	↔/↑	↑	7
Centro storico	↔	↑	↔/↑	↔	7
Brera-Garibaldi	↑	↔	↔/↑	↔	4
Magenta	↑	↔	↔/↑	↔	4
Venezia Duse	↔/↓	↔	↔	↔	7
Zona residuale	↑	↔	↑	↔	5
<b>Media</b>	<b>↑</b>	<b>↔</b>	<b>↔/↑</b>	<b>↔</b>	<b>5,7</b>

Fonte: Tirelli & Partners.

**Domanda, offerta, contratti** – Sostenuto da una maggiore selettività della domanda di acquisto, il comparto delle locazioni si è connotato per un incremento delle quantità domandate che, tuttavia, non sembra essersi tradotto completamente in un incremento dell'attività contrattuale.

In tale contesto non si rilevano sostanziali mutamenti per quel che riguarda i tempi medi di locazione, stabili attorno a 5,7 mesi.

**Canoni** – Per la prima volta dopo due semestri, i canoni di locazione fanno registrare una variazione positiva che, seppur inferiore alla media rilevata del contesto cittadino di riferimento (+2,3%, contro 3,6% medio; vedi tav. 3.1), testimonia il miglioramento della congiuntura.

Per prendere in locazione una residenza esclusiva sono, dunque, necessari, in media, circa 300 Euro al mq per anno, con punte nel segmento “medio” che raggiungono i 500 Euro al mq nella zona del Quadrilatero.

**Top rents** – I canoni d’affitto più elevati si registrano ancora una volta nella locazione più ambita della città e sfiorano i 550 Euro al mq per anno; nella stessa zona, inoltre, è stato siglato il contratto d’affitto più oneroso in termini di valore complessivo (100.000 Euro annui per un appartamento dotato di terrazza).

Tavola 3.6

### Canoni di abitazioni di pregio a Milano, I semestre 2007

(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Quadrilatero	300	500	400	550
Centro storico	270	340	305	430
Brera-Garibaldi	250	300	275	400
Magenta	230	320	275	400
Venezia Duse	250	310	280	390
Zone Residuali	190	250	220	290
<b>Media</b>	<b>248</b>	<b>337</b>	<b>293</b>	<b>410</b>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.







Tavola 3.7

### Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione nel I semestre 2007 a Milano

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Quadrilatero	100.000	300	333	Ristrutturata	Appartamento	Terrazzo
Magenta	60.000	230	261	Da ristrutturare	Abitazione	Posto auto
Magenta	52.000	200	260	Usata	Abitazione	Box

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 3.2  
Caratteristiche più frequentemente domandate

<b>Zone:</b>	Brera-Garibaldi, Magenta.			
<b>Superficie:</b>	200 mq			
<b>Numero di vani:</b>	4/5			
<b>Attributi:</b>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<b>Altro:</b>	Piano alto, palazzo d'epoca.			

Fonte: Tirelli & Partners.

**Tipologia richiesta** – Le abitazioni ricercate in locazione hanno una dimensione media tendenzialmente superiore a quella delle abitazioni domandate per l'acquisto (circa 200 mq), ma un numero di vani generalmente inferiore (4/5).

Vengono come sempre preferite le soluzioni ai piani alti di palazzi d'epoca, dotate di posto auto o box e di terrazza panoramica.

### 3.2.c Rendimenti

Tavola 3.8  
Rendimento medio potenziale da locazione (I semestre 2007)

Zona urbana	%
Quadrilatero	3,0
Centro storico	3,8
Brera-Garibaldi	4,0
Magenta	3,3
Venezia Duse	3,7
Zona residuale	4,0
<b>Media</b>	<b>3,5</b>
<b>Variatione semestrale media</b>	<b>-0,4</b>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Il diverso andamento di prezzi e canoni ha comportato una contrazione della redditività media potenziale da locazione, scesa al 3,5%. Si tratta di un valore inferiore a quello rilevato nel più ampio contesto cittadino, ma che trova ragione nella natura stessa del comparto, meno vocato alla locazione rispetto a quello delle abitazioni "normali".

Le zone più interessanti in termini di redditività sono quelle residuali e Brera-Garibaldi, in grado di offrire, entrambe, un ritorno sugli investimenti pari al 4%.

### 3.2.d Previsioni

	Compravendita	Locazione
Volume contratti	 / 	 / 
Valori		

Fonte: Tirelli & Partners.

la domanda.

Le previsioni per il prossimo semestre lasciano intravedere la possibilità di qualche modesto incremento nelle quantità transate in entrambi i segmenti monitorati, grazie ad una maggiore vivacità del-

Riguardo ai valori di scambio, non si attendono sostanziali mutamenti rispetto al quadro odierno.