

Milano, 22 marzo 2022

## RESIDENZE ESCLUSIVE A MILANO: I COMPRATORI SCALPITANO, MA MANCANO LE CASE

È stato presentato oggi l'**Osservatorio delle Residenze esclusive** pubblicato da Tirelli & Partners Società Benefit con i dati relativi al secondo semestre del 2021. Il report analizza nel dettaglio il segmento più alto del mercato immobiliare per la città di Milano.

### Le compravendite

La seconda metà del 2021 vede ancora **un'irrefrenabile domanda di acquisto**, che prosegue la sua corsa sia nella ricerca di prime case, sia nella componente di sostituzione. Anche l'ambito dell'investimento per la messa a reddito cresce in modo vigoroso dopo il calo fisiologico registrato nel periodo segnato dalla stasi nelle locazioni indotta dalla pandemia. *“Continua però a non reggere il passo, l'offerta di immobili di qualità adeguata alle richieste che tendono ad accumularsi e di conseguenza a far crescere esponenzialmente il tempo necessario per essere soddisfatte. Mancano le case di alta qualità adatte a compratori giustamente esigenti e selettivi, sia nella fascia inferiore (fino a 2M€), ma ancor di più in quella superiore. E così, occorrono anche fino a tre o quattro anni di tentativi infruttuosi per potersi aggiudicare una casa”* commenta Gabriele Torchiani - senior partner responsabile dell'Osservatorio.

Il numero di transazioni cresce, ma non quanto sarebbe possibile in presenza di una domanda così attiva e decisa. Sul mercato “ufficiale” compaiono sempre meno case, molto spesso di qualità inadeguata. Le migliori residenze esclusive vengono sempre più frequentemente “assegnate” a clienti fortemente motivati attraverso trattative gestite in private placement dalle agenzie che hanno una lunga lista di richieste di acquisto da soddisfare.

L'**indice di assorbimento** - la quota di case vendute rispetto allo stock in offerta - aumenta ancora di quasi un punto percentuale rispetto alla prima metà del 2021 e arriva al 26,4%. In Brera più della metà delle case entrate sul mercato ne sono uscite nel corso dei sei mesi. In Centro Storico e zona Venezia l'indice cala leggermente, prevalentemente a causa della dinamica molto rallentata dell'offerta.

In un mercato che continua a essere guidato dai venditori non sorprende che prosegua la discesa sia dei **tempi di vendita**, sia dello sconto rispetto al prezzo di richiesta. I primi arrivano in media a poco più di 4 mesi, ma sono sempre più numerose le compravendite rapidissime, come quelle *off market*, definite generalmente in meno di 20 giorni. Lo **sconto medio** registrato è appena sopra al 5% e anche in questo caso il valore contiene una notevole varianza tra le transazioni nelle quali gli acquirenti, nel timore di perdere una rara opportunità, si adeguano in toto alla richiesta e quelle relative alle case presenti da più tempo sul mercato e dunque meno appetibili, per le quali i proprietari devono accettare riduzioni di prezzo ben più consistenti per chiudere l'operazione.

Sono stabili invece i **tempi medi di giacenza degli immobili invenduti**, il cui valore assoluto rimane comunque appena al di sotto dei due anni, un tempo enorme in un mercato così effervescente, a testimonianza della forte selettività della domanda. *“Sempre di più le case che non trovano un*

*compratore istantaneo off market e vengono proposte sui portali immobiliari, se non hanno qualità vere a compensarne i difetti immediatamente percepibili, sono destinate a languire in offerta, generando progressivamente nei potenziali acquirenti un circolo vizioso di disinteresse o addirittura di rifiuto a priori” - dice Marco E. Tirelli.*

L'andamento dei **prezzi** mostra una crescita dello 0,4% nella media generale. Come nel precedente periodo di rilevazione, le variazioni registrate sono generalmente basse, contrariamente a quanto ci si potrebbe aspettare in un mercato con le caratteristiche di domanda e offerta che abbiamo evidenziato. Occorre ricordare però che la corsa al rialzo ha già avuto effetti molto rilevanti: a partire dal 2015 i prezzi medi richiesti sono saliti del 10% e quelli effettivi di vendita del 20%, a causa della contestuale riduzione dello sconto medio. A livello delle singole zone la dinamica dei prezzi richiesti è più variegata e le variazioni più ampie del solito, a causa evidentemente di un'offerta molto sottile soprattutto nelle aree di dimensioni più ridotte.

In questo semestre scendono leggermente i prezzi medi massimi, quelli delle case del primo quartile - le più esclusive e costose - che scompaiono rapidamente dal mercato senza trovare immediato ricambio. Crescono invece dell'1,3% quelli medi minimi - le case del quarto quartile - a causa di aumenti nelle richieste dei proprietari trainati dal *mood* generale del mercato, ma spesso non coerenti con le caratteristiche delle case. La combinazione dell'aumento dei prezzi richiesti e della diminuzione dello sconto ha generato un ulteriore incremento dei **prezzi medi effettivi di vendita** registrati nel 2021, pari a 1,3% rispetto al valore medio del 2020.

Un discorso a parte meritano le case del segmento Top (>5M€), in cui le poche transazioni hanno fatto registrare significativi incrementi nei prezzi di chiusura delle trattative. Gli acquirenti sono spesso stranieri che non si spaventano davanti a richieste da 20 mila euro al mq. Nel semestre l'ammontare complessivo delle **tre transazioni più rilevanti** supera i 23 milioni, con prezzi di vendita medi di oltre 11.500 euro al mq.

**Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo  
oggetto di compravendita a Milano (II semestre 2021)**

Zona urbana	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€) (al netto del valore dei posti auto)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Centro storico	€ 11.000.000	950	€ 11.421	Media	Villa	Giardino, box
Brera	€ 7.200.000	660	€ 10.909	Da ristrutturare	Appartamento	Giardino
Magenta	€ 5.200.000	410	€ 12.439	Media	Appartamento	Box

## Le locazioni

La **domanda** di locazione è cresciuta molto nella seconda parte del 2021, dopo mesi di rallentamento causati dall'emergenza sanitaria e dalle relative difficoltà nei viaggi e negli spostamenti e dalle incertezze nelle prospettive lavorative dei potenziali conduttori. Ma anche in questo segmento la carenza di immobili veramente pregiati e soprattutto in condizioni d'uso perfette non ha portato a un conseguente forte incremento nei numeri dei contratti registrati.

Si consolida la nicchia delle residenze esclusive super-top (oltre i 200.000 € all'anno) completamente arredate e corredate, che ancora conta poche decine di unità offerte e affittate molto rapidamente con contratti che andranno a durare in media tra i 6 e i 18 mesi. Si intravede anche un potenziale effetto trascinalamento verso la fascia immediatamente inferiore, con proprietari che si stanno convincendo dell'opportunità di ristrutturare, arredare e corredare le proprietà, contando su un incremento di canone prospettico in grado di generare un congruo periodo di payback dell'investimento. Al contrario, i landlord che non decidono di adeguare le proprie abitazioni ai nuovi standard richiesti da una domanda che non prende neppure in considerazione le case da sistemare, non potranno che attendersi lunghi periodi di sfitto, che neanche successivi ribassi nei canoni richiesti potranno colmare.

Con queste premesse non sorprende che **la percentuale di case affittate** nel periodo rimanga stabile rispetto al semestre precedente, attestandosi al 30,5%. Più di due terzi delle case offerte rimangono sfitte proprio a causa delle condizioni d'uso in cui si presentano

**I tempi medi di locazione** scendono comunque leggermente a poco più di 6 mesi. La varianza di questo dato è molto alta, tra le case perfette che vengono affittate in tempi rapidissimi e quelle non del tutto pronte da abitare, per le quali il processo è molto più lungo.

**I tempi medi di giacenza degli immobili non affittati** risalgono nel semestre a oltre un anno poiché lo stock include abitazioni che richiedono ampi interventi di ristrutturazione, per le quali il mercato non mostra quasi nessun interesse.

**Lo sconto medio** ottenuto in fase di negoziazione scende sotto il 5% - il dato più basso degli ultimi dieci anni - a conferma che per le case più appetibili non si può che chiedere un arrotondamento considerato *fair* per chiudere la trattativa.

Sul fronte dei **canoni** richiesti si registrano variazioni molto contenute: una minima riduzione per il valore medio (-0,14%) causata principalmente dal poco ricambio nell'offerta, che ha visto uscire dal mercato le case migliori. Analogo trend, ma più marcato (-0,43%) viene mostrato dai canoni medio minimi. Crescono invece leggermente i massimi (+0,28%), ma il dato più rilevante riguarda l'incremento molto marcato dei *top rents* richiesti, quelli della nicchia super-top, che arrivano a quasi 670 euro al mq in Quadrilatero e intorno a 600 per una casa in Brera.

## Previsioni

Nelle **compravendite**, con una domanda molto forte, dinamica, ma selettiva, il vero driver del mercato continuerà a essere la qualità dell'offerta. Considerata però la sottigliezza dello stock con tale caratteristica, nella seconda prima parte del 2022 non ci si possono attendere scossoni negli

indicatori del mercato, ma prevediamo un consolidamento del trend in atto.

Per le **locazioni**, a fronte di una domanda in ulteriore probabile crescita, anche a causa delle famiglie che dovranno optare per la locazione in attesa di trovare la casa adatta da acquistare, lo scenario sarà guidato dalla propensione dei proprietari a riqualificare il loro patrimonio: se ciò avvenisse nei prossimi anni potranno progressivamente crescere sia il numero di contratti, sia i canoni di locazione.

---

### **Tirelli & Partners srl Società Benefit**

*Tirelli & Partners SB è un atelier dedicato agli immobili residenziali di lusso e una società di consulenza immobiliare.*

*Fondata nel 1987 come boutique per proprietari, acquirenti e conduttori di residenze esclusive in Italia e nel mondo, la società si distingue per la qualità del suo servizio - residenziale o commerciale - e la dedizione al cliente.*

*Dal 2003 pubblica con cadenza semestrale l'Osservatorio sulle Residenze Esclusive.*

*Nel 2020 Tirelli & Partners è diventata Società Benefit e, prima agenzia immobiliare italiana, ha ottenuto la certificazione B Corp®.*

Ufficio Stampa Tirelli & Partners

Irina Dragutan +39 02 8051673

idragutan@tirelliandpartners.pro