



Osservatorio sulle Residenze Esclusive

Tirelli & Partners - Nomisma

MILANO

Il semestre 2005

ANNO III – n. 1

Marzo 2006

Commissionato da:

TIRELLI & PARTNERS
Via Leopardi, 2
20123 Milano (Italy)

Redazione a cura di:

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

Capo Progetto

Daniela Percoco

Gruppo di lavoro

Marica Bianchi
Daniela Percoco

Segreteria:

Barbara Parisini

Indice

Premessa e metodologia.....	1
1. Il contesto immobiliare di riferimento	4
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali	7
3. Milano – Il semestre 2005 e previsioni I semestre 2006.....	10
3.1 Il mercato delle abitazioni	11
3.2 Il mercato delle residenze 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 quasi 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 nelle realtà urbane di Bologna, Milano e Roma.

A Bologna e Milano Tirelli & Partners possiede i propri uffici operativi e raccoglie i dati direttamente sulla base delle transazioni effettuate, mentre le informazioni riguardanti la città di Roma provengono dalla gentile collaborazione con Studio Attici. Tali dati vengono elaborati statisticamente ed organizzati da Nomisma, che 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.

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 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 a una data soglia;
2. canone annuo al mq o canone annuo complessivo superiore a una data soglia¹;
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.

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

Le zone oggetto di studio risultano essere le seguenti:

Bologna	1. Quadrilatero	Milano	1. Quadrilatero	Roma	1. Centro storico
	2. Centro storico		2. Centro storico		2. Pinciano Veneto
	3. Murri alta		3. Brera-Garibaldi		3. Parioli-Salaria
	4. Giardini Margherita		4. Magenta		4. Prati
	5. Saragozza alta		5. Venezia-Duse		5. Aventino-Gianicolo
	6. Zona residuale		6. Zona residuale		6. Vigna Clara
					7. Zona residuale

E' opportuno chiarire immediatamente 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 però che sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

1. Il contesto immobiliare di riferimento

Compravendite e locazioni - Gli operatori immobiliari interpellati su livelli di offerta, domanda e quantità scambiate nei maggiori mercati italiani² nel secondo semestre del 2005 evidenziano una tendenziale stabilità del mercato residenziale. Si conferma così la congiuntura del primo semestre dell'anno anche se, va precisato, cresce la convergenza di opinioni circa la stabilità del mercato a scapito del giudizio di crescita. In particolare si riduce sensibilmente la valutazione che fossero aumentate il numero di compravendite e di locazioni.

Tavola 1.1

Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane
(II semestre 2005)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔
Offerta	↔	Offerta	↔
Numero contratti	↔	Numero contratti	↔
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	2.189	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	115
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	3,0	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	0,5
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	7,2	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	2,8
Tempi medi di vendita (mesi)	4,1	Tempi medi di locazione (mesi)	2,7
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	10,4	Rendimenti lordi da locazione (%)	4,5

⁽¹⁾ Indice sintetico.⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Prezzi e canoni – Prosegue, seppure a tassi via via decrescenti a partire dalla metà del 2004, la crescita dei prezzi di compravendita delle abitazioni; in media, nell'ultimo semestre si è registrato un aumento del 3% con una variabilità alta all'interno dei 13 mercati maggiori, compresa tra il +1,2% di Bari e il +5,2% di Roma. Complessivamente nell'ultimo anno i prezzi delle abitazioni sono cresciuti in media del 7,2% nominale (che equivale al +5,1% reale), sintesi di un +7,8% medio delle abitazioni centrali e +6,7% medio di quelle periferiche.

I canoni di locazione hanno subito una battuta di arresto con incrementi pressoché nulli, fatto nuovo all'interno dell'attuale ciclo immobiliare (in alcune città, come a Firenze, si è registrato addirittura un decremento nominale con un -1,5% su base semestrale).

² Si fa riferimento alle aree urbane di: Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino e Venezia.

Tavola 1.2

**Variazioni semestrali e annuali dei prezzi medi
di immobili – 13 grandi aree urbane
(II semestre 2005)**

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	+3,0	+7,2
Uffici	+2,7	+6,6
Negozi	+2,6	+6,4
Capannoni industriali	-	+6,7

Fonte: Nomisma.

Rendimenti – Conseguentemente alla dinamica dei canoni sopra descritta, i rendimenti da locazione si sono, anche se di poco, ridimensionati posizionandosi attorno al 5,3% lordo annuo, valore compreso tra gli estremi di Torino e Milano da un lato, con un rendimento del 4,8%, e dall'altro quello di Roma con il 6,4%. Prosegue dunque il trend riflessivo che da sei anni a questa parte ha portato ad una contrazione della redditività superiore al mezzo punto percentuale (all'inizio del ciclo, nel 1999, il ritorno sugli investimenti era pari al 5,9%).

Tempi e “sconti” - I tempi medi delle transazioni crescono anche in questo semestre e raggiungono i 4,1 mesi per l'acquisto e i 2,7 mesi per la locazione. Dopo la vistosa contrazione delle tempistiche registrata tra il 1998 e il 2002 (da 6 mesi per la vendita si era passati a 3,4), siamo infatti giunti al terzo anno consecutivo di lievi aumenti nel periodo di permanenza degli immobili sul mercato, a testimonianza della progressiva stabilizzazione del segmento residenziale.

Al contrario, sono segnalati in ribasso gli sconti praticati sul prezzo inizialmente richiesto, che si è attestato attorno ai 10,4 punti percentuali. Evidentemente anni di fervente vivacità transattiva hanno portato ad una rarefazione degli immobili migliori, tanto da rendere più difficile e dispendiosa la ricerca dell'abitazione giusta, riducendo il potere contrattuale della domanda. E' interessante osservare che l'indicatore “sconto” mostra una certa resistenza nei valori a dimostrazione che l'offerta è generalmente più preoccupata delle minori entrate derivanti da una vendita, che dal rischio di perdere un acquirente.

Previsioni - In prospettiva, nel primo semestre del 2006, non dovrebbero manifestarsi cambiamenti di rilievo sul mercato delle abitazioni, anche se va registrato un peggioramento nelle previsioni delle compravendite e dei prezzi, specie nella media dei mercati semicentrali e periferici cittadini.

2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali

L'analisi dei mercati delle abitazioni esclusive di Bologna, Milano e Roma nel II semestre 2005, ha evidenziato alcune tendenze comuni che possono essere così sintetizzate:

- la **domanda**, per quanto sempre presente, appare meno dinamica e vivace che in passato, più attenta nelle scelte d'acquisto e sempre molto orientata verso standard qualitativi elevati;
- sul versante opposto, l'**offerta** risulta sempre carente nel segmento degli oggetti più preziosi e fatica a rispondere con prontezza alle richieste della domanda. E' comunque da sottolineare che nella realtà di Milano si intravede qualche miglioramento a riguardo;
- dopo semestri di fervente attività transattiva, ci si sta avviando verso una fase di stabilizzazione degli **scambi**, che ha comportato anche un allungamento delle **tempistiche** medie di vendita e di locazione;

Tavola 2.1

Il mercato delle compravendite – Il Semestre 2005

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. annua %	Top prices (€ al mq)
Bologna	↔	↔/↓	↓	5,3	7,8	3.367	0,0	7.000
Milano	↔	↔/↑	↔	5,3	5	7.227	13,4	30.000
Roma	↑	↔/↓	↔/↓	4,7	14,1	6.939	17,8	20.000

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 2.2

Il mercato delle locazioni – Il Semestre 2005

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Top rents (€/anno al mq)	Rendimenti (%)
Bologna	↓	↔	↓	4,5	174	238	5,2
Milano	↔/↓	↔/↑	↔/↓	5,5	303	580	4,2
Roma	↑	↑/↔	↔	3,3	280	500	4,0

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

- cresce a Roma e Bologna lo **sconto** medio praticato sul prezzo inizialmente richiesto sospinto soprattutto dalla dinamica rialzista dei valori (a Roma il livello di 14 punti percentuali deriva dalla diversa modalità negoziale scelta dall'offerta e non è quindi perfettamente comparabile con le altre due città). A Milano il valore resta pressoché invariato;
- fatta eccezione per Bologna, dove si registra una sostanziale stabilità sia nei **valori** di compravendita che di locazione, a Milano e Roma i prezzi ri-

levati sono cresciuti rispetto all'ultima rilevazione (marzo 2005). Più che indicare una tendenza, il dato riflette una maggiore accettazione da parte della domanda del livello dei prezzi;

Riguardo al futuro, ciascuna città mostra aspettative differenti anche se, sintetizzando, è possibile ravvisare un maggiore ottimismo a Roma e Milano che non a Bologna per quel che riguarda il segmento delle compravendite, mentre appare più negativo il quadro descritto a proposito delle locazioni, sia in termini di valori che di attività contrattuale.

3. Milano – Il semestre 2005 e previsioni I semestre 2006

3.1 Il mercato delle abitazioni ³

Tavola 3.1

Andamento del mercato abitativo a Milano
(Il semestre 2005)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔/↓
Offerta	↑/↔	Offerta	↑
Numero contratti	↔	Numero contratti	↓
Prezzo medio ¹ (€/mq)	3.516	Canone medio ² (€/mq/anno)	167
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	3,4	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	-1,0
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	7,4	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	0,3
Tempi medi di vendita (mesi)	4,0	Tempi medi di locazione (mesi)	3,6
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	8,0	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	4,8

⁽¹⁾ Indice sintetico.⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Le compravendite - Il mercato abitativo milanese nel II semestre del 2005 ha continuato a mettere a segno incrementi semestrali nei prezzi che si posizionano intorno ai 3-3,5 punti percentuali e che comportano pertanto una variazione annua in misura del 7-8% nominale. Si tratta di una crescita che pur sostenuta, risulta la più contenuta dal 1999, quando gli incrementi dei valori erano sempre a due cifre.

Il fatto che il mercato stia sempre più evolvendo verso una fase di stabilizzazione è altresì mostrato dagli altri indicatori qualitativi che indicano le tendenze di domanda, offerta e numero di contratti stipulati, così come percepito dal *panel* di operatori interpellati.

Nel dettaglio, si nota una sempre più accentuata propensione per le opinioni di stazionarietà in relazione alla domanda e al numero di compravendite, senza peraltro segnare una crescita nei giudizi propensi per una flessione del mercato.

Interessante l'indicatore dell'offerta che viene vista in tendenziale crescita, ma con una precisa segnalazione di incremento in corrispondenza delle aree urbane più periferiche, dove stanno concentrandosi le nuove produzioni edilizie.

Tempi e divari - Il fatto che il mercato stia “tenendo” e non flettendosi è inoltre testimoniato dal mantenimento delle tempistiche di vendita (4 mesi) e dagli

³ Sta in “Osservatorio sul mercato immobiliare”, Nomisma, n. 3/2005.

sconti sui valori richiesti che non cedono. La più consistente offerta in periferia si riflette comunque su tempi di alienazione più alti che altrove e sui più elevati sconti sui prezzi richiesti.

Le locazioni - Differente la situazione relativa al mercato delle locazioni, dove i canoni hanno iniziato a cedere, e non solo a Milano.

I segnali di un indebolimento di tale comparto di mercato sono evidenti anche in relazione alla tendenziale rarefazione della domanda ed il contestuale incremento sul fronte dello stock offerto, sul numero di contratti locativi stipulati (soprattutto nelle zone più lontane dal centro), nonché sulle tempistiche per locare gli immobili, ancora in continua ed ininterrotta crescita da un quadriennio.

L'andamento discrepante dei due mercati della residenza (compravendita e locazione) ha comportato un ulteriore appiattimento della redditività istantanea lorda ora sul 4,8%, di mezzo punto inferiore alla media nazionale.

Previsioni - In termini previsionali, si evidenzia un'ipotesi di stabilità nel numero di contratti di compravendita per il prossimo semestre, ma un tendenziale indebolimento sul fronte dei valori, soprattutto in relazione alle aree semicentrali e periferiche, che anche in sede prospettica mostrano una maggiore debolezza. Le previsioni, per quanto riguarda il mercato locativo, sono più negative, poiché si crede che i canoni e i contratti possano ulteriormente flettersi in futuro.

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 5.000 Euro** o il cui valore complessivo è **superiore ai 500.000 Euro**;
- abitazioni il cui canone di locazione è **superiore ai 200 Euro al mq per anno** o il cui canone annuo complessivo è **maggiore di 30.000 Euro**;
- abitazioni ubicate nelle zone del **Quadrilatero, 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 - Anche il mercato degli immobili di pregio sembra avviato verso una fase di stabilizzazione. Domanda e offerta non sono più segnalate in netto rialzo come negli scorsi semestri, ma si iniziano a intravedere tendenze più riflessive, per quanto in un contesto ancora abbastanza positivo. L'offerta viene giudicata insoddisfacente, non in linea con le richieste della domanda e non

sempre all'altezza da un punto di vista qualitativo, soprattutto considerati gli elevati livelli di scambio con cui vengono immesse sul mercato.

Tavola 3.2

Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Milano
(Il semestre 2005)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Quadrilatero	↔	↔	↔	↔/↑	9	6
Centro storico	↔	↔/↑	↔/↑	↔	7	6
Brera-Garibaldi	↔/↑	↔ /↑	↔/↑	↔/↑	3	4
Magenta	↔/↑	↔	↔	↔/↑	3	4
Venezia Duse	↔	↔/↑	↔	↔/↑	6	5
Zona residuale	↔/↑	↔/↑	↔/↑	↔	4	5
Indice sintetico	↔	↔/↑	↔	↔/↑	5,3	5,0

Fonte: Tirelli & Partners.

Compravendite - L'attività contrattuale risulta influenzata dalla tipologia di immobili attualmente presenti sul mercato: gli immobili della fascia "top", sempre rari ma forse in lieve crescita quantitativa, trovano acquirenti con maggiore facilità e in tempi piuttosto ridotti, mentre i pezzi di medio pregio incontrano spesso difficoltà che determinano non solo un allungamento delle tempistiche, ma anche una certa resistenza alla conclusione delle trattative.

Tempi e divari - A riprova è da considerare l'allungamento medio dei tempi di vendita, passati, nell'ultimo anno, da 3,2 a 5,3 mesi. Le differenze a seconda dell'esclusività dell'immobile e della localizzazione sono, come accennato in precedenza, notevoli (si passa dai 3 mesi nella zona Magenta e Brera-Garibaldi ai 9 nel Quadrilatero), ma è indubbio che i potenziali acquirenti si concedano più tempo che in passato prima di prendere decisioni in merito all'acquisto.

Resta sostanzialmente stabile il divario tra prezzo inizialmente richiesto e prezzo effettivo di vendita (5,0% contro il 4,7% dello scorso anno).

Prezzi – Rispetto a 12 mesi fa, i prezzi medi di compravendita hanno registrato un incremento pari al 13,4%, attestandosi attorno ai 7.200 Euro al mq. È tuttavia opinione dei professionisti di Tirelli & Partners che tali incrementi siano imputabili alle mutate caratteristiche degli immobili presenti sul mercato e che invece i valori, a parità di prodotto, siano stabilizzati. Con 12.000 Euro al mq, il Quadrilatero risulta essere la localizzazione mediamente più cara.

Top prices - Anche in termini assoluti, il Quadrilatero è la zona più costosa di Milano: per entrare in possesso di una residenza di raro pregio si può infatti arrivare a pagare 30.000 Euro al mq o, ragionando per prezzo complessivo per abitazione, 12 milioni di Euro.

Tavola 3.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Milano (II semestre 2005)

Zona urbana	Prezzo medio minimo (€/mq)	Prezzo medio massimo (€/mq)	Prezzo medio (€/mq)	Prezzo medio complessivo ⁽¹⁾ (€)	Top prices (€/mq)	Prezzo massimo complessivo ⁽²⁾ (€)
Quadrilatero	8.625	15.500	12.063	-	30.000	12.000.000
Centro storico	6.200	8.000	7.100	2.000.000	21.000	2.600.000
Brera-Garibaldi	5.000	7.000	6.000	1.675.000	9.000	2.700.000
Magenta	4.900	8.500	6.700	1.420.667	11.200	3.150.000
Venezia Duse	5.500	8.200	6.850	2.143.165	13.636	7.500.000
Zona residuale	3.800	5.500	4.650	1.108.923	12.143	3.800.000
Indice sintetico	5.671	8.783	7.227	1.669.551	-	-
<i>Variazione annuale indice sintetico (in %)</i>	12,1	14,2	13,4	-	-	-

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ Valore complessivo delle unità abitative di prestigio considerate appartenenti alla fascia “top” (prezzo richiesto dai possessori degli immobili in carico; non fa necessariamente riferimento a transazioni avvenute).

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 3.4

Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita nel II semestre 2005 a Milano

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Magenta	3.100.000	340	9.118	Da ristrutturare	Appartamento	Stabile d'epoca, terrazza, portineria
Venezia Duse	2.516.000	322	7.814	Nuovo	Appartamento	Portineria, box, giardino condominiale
Venezia Duse	2.500.000	380	6.579	Da ristrutturare	Appartamento	Terrazza, giardino privato, box

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 3.1







Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone: Magenta, Brera-Garibaldi

Superficie: 150 mq

Numero di vani: 5

Attributi:

	☑		☑
	☑		☐
	☑		☐

Altro: Silenziosa

Motivazioni all'acquisto – La motivazione principale all'acquisto di abitazioni di pregio sulla piazza milanese risulta essere la sostituzione dell'immobile attuale (90%); l'acquisto per investimento rappresenta circa il 10% delle transazioni.

Tipologia richiesta – L'abitazione di pregio più frequentemente richiesta sul mercato milanese ha 4 vani, misura circa 150 mq ed è dotata di terrazza panoramica. È situata in un contesto silenzioso ed è fornita di posto auto o garage. Vengono inoltre preferiti immobili in condomini con più di tre piani con servizio di portineria.

Fonte: Tirelli & Partners.

3.2.b Le locazioni

Tavola 3.5

Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Milano (Il semestre 2005)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Quadrilatero	↔/↓	↔/↑	↔/↓	↔/↓	7,5
Centro storico	↔/↓	↔/↑	↔/↓	↔/↓	6,0
Brera-Garibaldi	↔	↔/↑	↔/↓	↔/↓	3,5
Magenta	↔	↔/↑	↔/↓	↔/↓	4,0
Venezia Duse	↔/↓	↔	↔/↓	↔/↑	4,0
Zona residuale	↔	↔/↑	↔/↓	↔/↓	8,0
Indice sintetico	↔/↓	↔/↑	↔/↓	↔/↓	5,5

Fonte: Tirelli & Partners.

Tendenze - Il mercato locativo milanese continua a mostrare evidenti segnali di difficoltà che si traducono in un calo dell'attività contrattuale in tutte le localizzazioni cittadine. A fronte di un'offerta stabile, se non addirittura in leggero aumento, si è infatti registrato un sensibile calo delle quantità domandate, imputabile soprattutto alle mutate politiche delle grandi aziende multinazionali che tradizionalmente hanno sempre costituito una quota rilevante di domanda.

Canoni – I canoni di locazione si sono attestati attorno ai 300 Euro al mq per anno, non senza significative differenze tra le varie localizzazioni prese in considerazione (si passa dai 210 necessari nelle Zone Residuali ai 405 Euro al mq del Quadrilatero).

È da sottolineare anche un tendenziale allargamento delle forchette di riferimento, a testimonianza della sempre maggiore varietà di offerta presente sul mercato fra minimo e massimo.

Top rents – Le quotazioni più alte si sono raggiunte, come per il segmento delle compravendite, nella zona del Quadrilatero, con 580 Euro al mq per anno.

Tavola 3.6

Canoni di abitazioni di pregio a Milano, Il semestre 2005

(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Quadrilatero	360	450	405	580
Centro storico	280	330	305	550
Brera-Garibaldi	260	350	305	560
Magenta	250	360	305	430
Venezia Duse	240	340	290	390
Zone Residuali	170	250	210	260
Indice sintetico	260	347	303	-

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 3.7







Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione nel II semestre 2005 a Milano

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Residuale	65.000	290	224	Ristrutturato	Loft	Arredata, volte a vista
Magenta	55.000	200	275	Usato	Appartamento	Portineria, posto auto multiplo
Magenta	40.000	140	286	Ristrutturato	Appartamento	Portineria, terrazza, posto auto

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 3.2

Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone:	Magenta	
Superficie:	80-120 mq	
Numero di vani:	3/4	
Attributi:	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/>
	 <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/>
	 <input type="checkbox"/>	 <input checked="" type="checkbox"/>
Altro:	Piano alto, riscaldamento autonomo.	

Fonte: Tirelli & Partners.

Tipologia richiesta – La domanda milanese di abitazioni da prendere in locazione sembra prediligere immobili con cucina arredata, in buono stato di manutenzione e di dimensioni tendenzialmente inferiori a quelle richieste per la compravendita (80/120 mq distribuiti in 3/4 vani). Sono graditi i piani alti (soprattutto gli attici), la presenza di riscaldamento autonomo e di posto auto.

3.2.c Rendimenti

Tavola 3.8

Rendimento medio potenziale da locazione (II semestre 2005)

Zona urbana	%
Quadrilatero	3,2
Centro storico	4,3
Brera-Garibaldi	5,1
Magenta	4,6
Venezia Duse	4,2
Zona residuale	4,5
Indice sintetico	4,2
Variazione annuale indice sintetico	0,0

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Attestandosi sui 4,2 punti percentuali, la redditività offerta dagli immobili milanesi non ha subito variazioni di rilievo rispetto a quanto registrato 12 mesi fa.

La zona che sembra offrire il minor ritorno sugli investimenti è il Quadrilatero, penalizzato da livelli di prezzo sostanzialmente più elevati rispetto alle altre localizzazioni cittadine. Al contrario risultano particolarmente interessanti gli investimenti nella zona Brera-Garibaldi, in grado di generare rendimenti che potenzialmente si collocano nell'ordine dei 5 punti percentuali.

3.2.d Previsioni

	Compravendita	Locazione
Volume contratti		
Valori		

Fonte: Tirelli & Partners.

Le previsioni per i prossimi mesi appaiono più ottimiste in corrispondenza del segmento delle compravendite che non in quello delle locazioni: i professionisti di Tirelli & Partners intravedono infatti la possibilità di

un lieve rialzo dell'attività di vendita sospinta da livelli di domanda e offerta soddisfacenti. In tale contesto non si prevedono comunque rialzi sostanziali nei valori di compravendita.

Riguardo alle locazioni, è necessario parlare, invece, di cauto pessimismo, poiché nonostante domanda e offerta non risultino scarse (elemento che fa ben sperare), si profila comunque un peggioramento sia sul versante dei volumi contrattuali, sia dei valori d'affitto.