



TIRELLI & PARTNERS

residenze esclusive

Rassegna Stampa

Corriere della Sera > 13 Ottobre 2016

CORRIERE DELLA SERA

MILANO / CRONACA



GLI SCENARI IMMOBILIARI

Case di lusso, il mercato riparte Record milionario in Corso Magenta

L'operazione più rilevante è stata la vendita di un attico di 450 metri, in zona Magenta per 5,6 milioni di euro, seguita dal passaggio di proprietà per 5 milioni di un'abitazione di 400 metri con terrazzo e box nel Quadrilatero

di Gino Pagliuca



A Milano non piacciono solo le case nuove; c'è infatti chi il mattone lo preferisce vintage, purché di lusso. Nel settore decisamente esclusivo delle residenze da almeno 7 mila euro al metro quadro e costo oltre il milione il primo semestre 2016 ha visto una ripresa delle operazioni, al punto che si è riusciti a vendere 13 case su quelle in offerta, mentre nei periodi più bui, come nel 2014, la quota di assorbimento toccava a malapena il 6,5%. Tradotto, significa che se il trend proseguirà nel 2016 si venderanno circa 700 appartamenti da oltre un milione. Una previsione che si basa sull'ultimo studio su questo particolare segmento immobiliare condotto da **Tirelli & Partners** e Nomisma. L'operazione più rilevante è stata la vendita di un attico di 450 metri, in zona Magenta per 5,6 milioni di euro, seguita dal passaggio di proprietà per 5 milioni di un'abitazione di 400 metri con terrazzo e box nel Quadrilatero. «Non solo si sono vendute più case — commenta Marco **Tirelli** — ma si sono effettuate più vendite di alto prezzo. Altro aspetto interessante è che in oltre un terzo dei casi sono stati necessari meno di sei mesi».

www.tirelliandpartners.com



TIRELLI & PARTNERS

residenze esclusive



**GUARDA IL GRAFICO
I PREZZI RICHIESTI PER LE CASE
DI LUSSO**

Bisogna infatti rilevare che immobili di questo tipo possono rimanere sul mercato per anni. Da quando la vendita viene pubblicizzata al rogito passano in media due anni e mezzo; cinque anni fa bastavano nove mesi. Il problema è che i proprietari spesso si sono intestarditi su un prezzo. Per poi passare a più miti consigli, perché oggi «si riescono a vendere immobili che hanno registrato diverse revisioni al ribasso; chi invece propone da subito un prezzo corretto vende in poche settimane». Proprio il maggior realismo dei venditori sta portando a una riduzione dei margini di contrattazione: lo sconto medio è sceso al di sotto del 10%. Un margine fisiologico nel mercato ordinario, ma visti gli importi in ballo equivale al prezzo del bilocale di cui devono accontentarsi a Milano i comuni mortali.

13 ottobre 2016 | 09:41
© RIPRODUZIONE RISERVATA