



Rassegna Stampa

Il Sole 24 Ore – Casa24> 6 ottobre 2011

Il lusso scende a patti con l'offerta

Per **Tirelli & Partners** lo sconto a Roma si aggira intorno al 15%. Scambi stabili nel prossimo semestre

Paola Dezza

■ In un panorama degli immobili residenziali invischiati ancora nelle acque della crisi, il lusso sembra tenere. Ma, a un'analisi più attenta, anche per le residenze esclusive è lo sconto a risolvere le vendite.

Secondo l'Osservatorio presentato ieri da **Tirelli & Partners** in collaborazione con **Nomisma**, a Milano l'offerta del segmento di pregio (per intenderci case dal milione in su) nel primo semestre 2011 si conferma inadeguata sia per quantità sia per qualità. A determinare un mercato ingessato nella città lombarda - evidente anche per l'allungamento di ben tre mesi dei tempi medi di vendita rispetto a un anno fa (11 mesi è il periodo in cui si vende oggi una casa di pregio) - sono gli standard qualitativi che non rispondono alle nuove esigenze dell'abitare.

«A Milano, in centro, mancano le case contemporanee, intese come abitazioni dal massimo comfort, con alta funzionalità, impianti di tecnologia avanzata e poca dispersione di metri quadri - spiega Marco **Tirelli**, senior partner di **Tirelli & Partners** -. A Roma ci sono zone di concezione più recente e di lusso, come Vigna Clara-Camilluccia o Parioli, dove l'offerta incontra questa tipologia di domanda».

Un capitolo importante è quello degli sconti. «Oggi i proprietari

rompono gli indugi e sono più disponibili a scendere a patti con le offerte del mercato» dice **Tirelli**. Nei primi sei mesi dell'anno gli sconti medi a Milano sono aumentati del 60% rispetto allo stesso periodo del 2010, attestandosi sul 7,8 per cento. Diversa la situazione di Roma, dove lo sconto si attesta al 15%, ma la vendita si conclude in media in cinque mesi. Nella Capitale la domanda incontra di più l'offerta anche perché le aree di pregio sono più estese. «A Roma ci sono aree di prestigio tre volte per estensione quelle di Milano» aggiunge **Tirelli**.

Le due città sono simili per il mercato standard, evidenzia **Nomisma**, ma si differenziano dunque

A Milano i tempi di vendita salgono a 11 mesi: richieste concentrate sul nuovo

molto per il segmento di pregio.

E i prezzi? Nel primo semestre 2011 si è rilevata una lieve flessione dei prezzi nell'ordine dello 0,7% su base semestrale a Milano e dello 0,9% a Roma. In ambedue i casi la flessione è dovuta al cedimento dei prezzi minimi e non dei massimi: i proprietari delle residenze più pregiate sono meno consapevoli del momento difficile o meno disposti ad assecondarlo.

Se si guarda al mercato milanese, l'unica zona in cui si è registrato un aumento delle transazioni è quella di Brera-Garibaldi, dove la percentuale di immobili venduti nel semestre, rispetto allo stock di offerta esistente, è risultata pari a circa il 30% (contro una media cittadina di poco superiore al 23%).

Nella zona del Centro storico e

Venezia-Duse il numero di compravendite è risultato, invece, in calo. In generale le previsioni per la seconda parte del 2011 vedono un aumento dell'offerta a fronte di una domanda che dovrebbe restare stabile. Secondo i dati **Nomisma**, a partire dal 2007 nelle 13 principali città italiane le transazioni sono scese di 240mila unità a poco più di 600mila vendite (575mila il numero previsto per fine 2011).

Dove resistono le quotazioni più alte? Le zone con i prezzi medi più elevati si confermano il Quadrilatero e Venezia-Duse, con valori ben al di sopra della media generale, che si attesta a circa 9mila euro al metro quadrato. Ai due indirizzi indicati **Tirelli & Partners** evidenzia prezzi rispettivamente di 18,512 e di 14,370 euro al metro quadro. Nel semestre il prezzo medio complessivo di una residenza esclusiva sfiora quota 1,9 milioni di euro, e segna un calo dello 5% nel periodo. Il centro storico segna il valore massimo nella classifica dei top prices, raggiungendo i 22.500 euro al mq per oggetti unici. La media dei top prices ha subito una flessione (-3% nei sei mesi), assestandosi sui 16.700 euro al mq. A Roma nel Centro storico il metro quadro costa in media oltre 15mila euro, per i top prices supera 21mila euro. Da segnalare che in un anno nella capitale sono scesi dal 5% all'1% i compratori provenienti dall'estero.

E gli indirizzi più ricercati? A Milano la casa più cara venduta è un attico da 10,5 milioni di euro situato nel Quadrilatero, mentre a Roma un appartamento con terrazze e piscina di complessivi 700 metri quadrati, ai Parioli, è passato di mano per 15 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Milano.** Attico di 600 metri quadrati con piscina esterna in zona Quadrorno**La fotografia****LE QUOTAZIONI**

Valori delle residenze di pregio a Milano e Roma (primo semestre 2011)

	PREZZO MEDIO MIN (€/MQ)	PREZZO MEDIO MAX (€/MQ)	PREZZO MEDIO COMPLESSIVO (IN €)	TOP PRICES (€/MQ)	PREZZO MAX COMPLESSIVO (IN €)
Milano					
Quadrilatero	12.752	18.512	3.334.106	20.000	12.000.000
Centro storico	7.770	10.282	1.673.460	22.571	7.900.000
Brera-Garibaldi	7.418	10.258	1.286.904	13.333	5.000.000
Magenta	7.827	10.560	2.078.050	15.714	9.000.000
Venezia-Duse	11.584	14.370	4.390.000	19.600	13.000.000
Media ponderata	7.585	10.501	1.883.423	16.696	7.596.255
Roma					
Centro storico	9.260	15.290	3.275.385	21.277	5.500.000
Pinciano Veneto	8.968	11.333	3.025.000	12.000	3.200.000
Parioli-Salaria-Trieste	7.379	12.441	2.850.526	19.444	15.000.000
Prati	7.381	11.190	1.906.000	11.667	3.000.000
Vigna Clara Camilluccia	6.924	12.266	3.120.000	12.381	8.500.000
Media	7.983	12.504	-	15.354	-

FONTE: elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners, Nuova Attici

LE TRANSAZIONI TOP

Le compravendite di residenze "top prices" a Milano e Roma

	PREZZO COMPLESSIVO (IN €)	SUPERFICIE (IN MQ)	PREZZO AL MQ (IN €)	CONDIZIONI D'USO
Milano				
Quadrilatero	10.500.000	580	18.103	Buona
Magenta	4.700.000	490	9.592	Da ristrutturare
Centro storico	3.850.000	350	11.000	Buona
Roma				
Parioli	15.000.000	706	21.246	Ristrutt. nuovo
Parioli	3.500.000	180	19.444	Ristrutt. nuovo
Pinciano Veneto	3.200.000	150	21.333	Da ristrutturare

FONTE: Tirelli & Partners, Nuova Attici