



Osservatorio sulle residenze esclusive  
Tirelli & Partners/Nomisma  
*I semestre 2008*

ANNO V – n. 1  
*Settembre 2008*

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  
web site: www.nomisma.it

**Responsabile del progetto**

Alessandro De Magistris (Tirelli & Partners)  
Daniela Percoco (Nomisma)

**Team di progetto**

Federica Midili (Tirelli & Partners)  
Gianluigi Chiaro (Nomisma)  
Johnny Marzialetti (Nomisma)

Rapporto concluso nel settembre 2008

## Indice

Premessa e metodologia.....	2
1. Il mercato residenziale nelle grandi aree urbane – I semestre 2008 .....	5
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali ... ..	11
3. Milano –I semestre 2008 e previsioni II semestre 2008.....	14
3.1 Il mercato delle abitazioni .....	15
3.2 Il mercato delle abitazioni esclusive.....	16

## 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 ultraventennale nel campo del *real estate* e delle trasformazioni urbane.

Dall'attività congiunta di questi due protagonisti del sistema immobiliare italiano, nel 2003 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 alcune edizioni è divenuto un'occasione per Tirelli & Partners per invitare a partecipare le più rappresentative società di intermediazione e consulenza immobiliare delle principali città italiane. L'odierno osservatorio è stato realizzato grazie alla collaborazione offerta da 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 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:

**Milano**

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

**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 – Cortina d'Ampezzo - Cassia

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". Sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

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.

# 1. Il mercato residenziale nelle grandi aree urbane

## *I semestre 2008*

Tavola 1.1

## Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane, I semestre 2008

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↓	Domanda	↔/↓
Offerta	↑/↔	Offerta	↔/↑
Numero contratti	↓	Numero contratti	↔
Prezzo medio <sup>(1)</sup> (€/mq)	2.497	Canone medio <sup>(2)</sup> (€/mq/anno)	120
Variatione semestrale media <sup>(1)</sup> (%)	2,1	Variatione semestrale media <sup>(2)</sup> (%)	1,3
Variatione annuale media <sup>(1)</sup> (%)	4,2	Variatione annuale media <sup>(2)</sup> (%)	1,7
Tempi medi di vendita (mesi)	5,6	Tempi medi di locazione (mesi)	3,2
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	12,2	Rendimenti lordi da locazione (%)	4,9

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

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

Fonte: Nomisma.

Nel corso del I semestre dell'anno i mercati residenziali nelle grandi aree urbane italiane hanno mostrato un ulteriore affaticamento dopo circa un decennio di "vacche grasse".

Dopo lo scoppio del fenomeno subprime negli USA anche il nostro mercato è arrivato ad un *turning point*. Una svolta cui si è giunti, però, in maniera meno violenta rispetto a quanto non si registri oggi sui mercati anglosassoni, connotati da un immobilismo pressoché totale sul fronte delle transazioni, scarsa liquidità conseguente alla stretta nel credito, e da valori che cedono anche significativamente per ridurre i tempi di dismissione degli immobili.

Ecco, il nostro mercato non è immune dal *mood* generale, ma come si è più volte detto, la correzione domestica è avvertita, sì, ma in maniera meno traumatica.

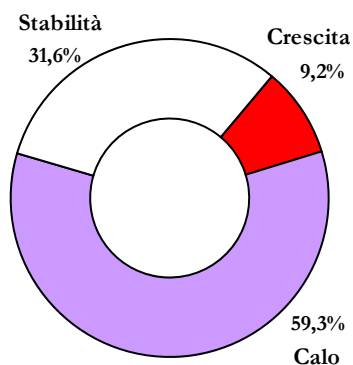
Nei maggiori mercati urbani domestici la domanda di abitazioni è sempre più debole e, per la prima volta dopo tre anni e mezzo in cui era prevalentemente giudicata stabile e su buoni livelli, ora è sempre di più in flessione (circa il 60% delle valutazioni qualitative degli operatori è di questo avviso). Si tratta della prima volta dal 1993 che la quota di segnalazioni di riduzione della richiesta di abitazioni supera le altre indicazioni.

La rarefazione della domanda appare più forte in corrispondenza di Bologna, Genova e Firenze ed in molti casi le indicazioni di crescita sono pressoché scomparse. In questo ambito, va sottolineata, seppure in peggioramento paragonata



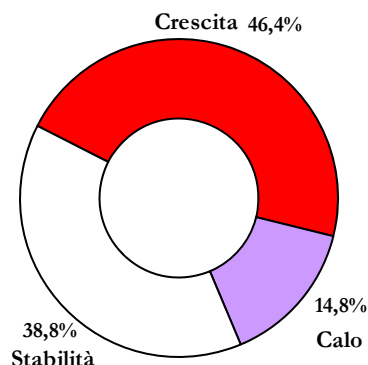
rispetto alla II parte del 2007, la migliore reazione di Milano rispetto alle altre città italiane di rango metropolitano, probabilmente sulla scia dell'effetto positivo dato dalla recente aggiudicazione dell'Expo 2015.

Figura 1.1  
Media 13 grandi aree urbane -Distribuzione dei giudizi sulla domanda di abitazioni in acquisto, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

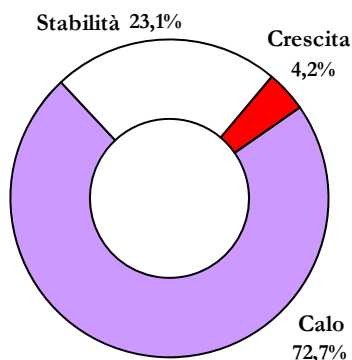
Figura 1.2  
Media 13 grandi aree urbane -Distribuzione dei giudizi sull'offerta di abitazioni in acquisto, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

La riduzione registrata dalla domanda si riflette inevitabilmente sullo stock offerto. Quest'ultimo è prevalentemente indicato in aumento. È la prima volta che ciò accade negli ultimi dodici anni – periodo in cui è sempre stato giudicato stazionario. L'accumulo dell'offerta sul mercato ci riconduce verso la metà degli anni '90 - quando stava esaurendosi la fase negativa del ciclo immobiliare -, con le punte più elevate in corrispondenza delle zone periferiche delle città. Qui, evidentemente, l'esistente è di scarsa qualità e ad esso si va ad aggiungere il nuovo che non sempre ha un buon rapporto qualità/prezzo.

Figura 1.3  
Media 13 grandi aree urbane - Distribuzione dei giudizi sul numero di compravendite di abitazioni, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

Le compravendite sono calate in maniera significativa, diretta conseguenza di una domanda debole ed attendista. Circa i  $\frac{3}{4}$  degli operatori convergono sul fatto che nel I semestre del 2008 si sia assistito ad una flessione dei volumi contrattuali. Tale omogeneità di visione negativa si era osservata solo nel 1992/1993, alla vigilia dell'ultimo ciclo negativo del mercato a sottolineare come il *sentiment* attuale sia di diffusa preoccupazione<sup>2</sup>.

La rilassatezza sul fronte delle dinamiche negoziali si riflette anche sui tempi di vendita che si sono ancora ampliati portandosi dai 5 ai 5,6 mesi nella media con un maggiore torpore delle zone periferiche rispetto a quelle più centrali e di pregio.

Anche sul fronte degli sconti l'aumento è significativo. Si raggiunge la quota del 12,2%, con sconti più forti e comunque in tendente ampliamento nei semicentri e nelle periferie della città.

Quali le conseguenze di tutto ciò sui prezzi?

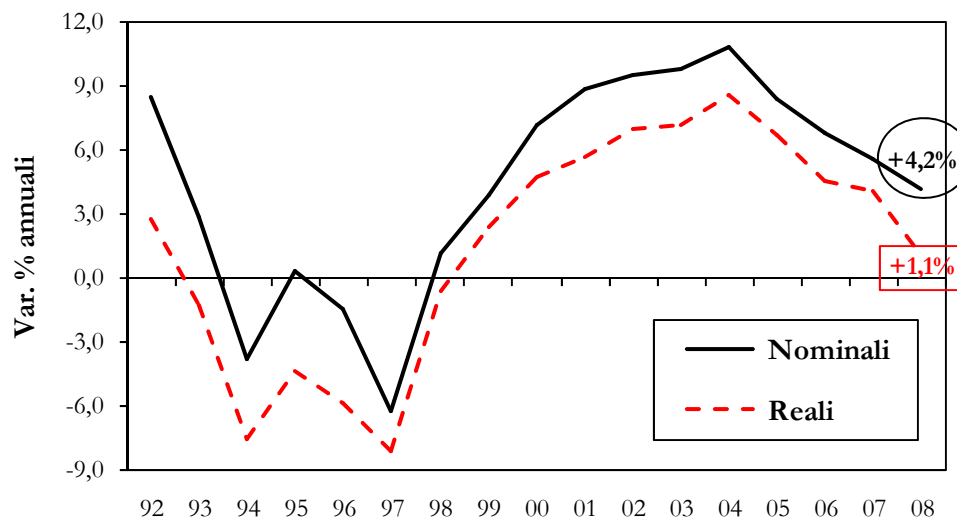
Con le seguenti particolarità:

- le abitazioni nuove frenano più del mercato nel complesso. Esse, caratterizzate dai valori mediamente più alti rispetto alle abitazioni in peggiore stato di conservazione, hanno raggiunto quote che difficilmente potranno essere ancora superabili per problemi di *affordability* della clientela;
- in cinque città (fra queste anche Milano e Venezia) i prezzi sono anche calati in termini reali rispetto ad un anno fa con un ritocco fra il -0,5% ed il -1%;
- il Nord va peggio del Sud;
- i prezzi medi massimi crescono meno di quelli medi minimi secondo il medesimo principio alla base di quanto visto per le abitazioni nuove/abitazioni nella media.

<sup>2</sup> Non va però sottaciuto che oggi siamo in un punto ben diverso da allora rispetto al numero di contrattazioni perfezionate: se nel '92 le transazioni in Italia erano nell'intorno delle 465.000, oggi ci troviamo a circa il 73% sopra, ed oltre la soglia delle 800.000, con una mobilità demografica, del lavoro ed un'offerta di prodotti finanziari per la casa assai diversi.

Figura 1.4

Media 13 grandi aree urbane –  
Variazioni annuali nominali e reali dei prezzi medi delle abitazioni  
(valori %)



Fonte: Nomisma.

Per quanto attiene il mercato della locazione, il quadro si presenta come segue:

- domanda stabile ed in tendenziale diminuzione;
- offerta stazionaria tendente all'aumento;
- il numero di contratti è rimasto pressoché sui livelli pregressi, ma incalzano le indicazioni di flessione;
- per tutte e tre le variabili considerate, il mercato non vede un sostanziale peggioramento dell'impostazione rispetto alla fine del 2007, diversamente da quanto notato a proposito delle compravendite;
- le tempistiche di locazione si allungano toccando i 3,2 mesi (il doppio di quelle di inizio anni Duemila, con il massimo di 4 mesi a Milano);
- i canoni di locazione aumentano dell'1,7% sull'anno (+1,3% nel semestre) con flessioni reali pressoché ovunque (più forti a Bologna e Venezia);
- la redditività da locazione si mantiene sul 4,9%.

Il diverso andamento di prezzi e canoni ha determinato un'ulteriore contrazione dei tassi medi di rendimento potenziale da locazione, scesi al 4,9% (si tratta del valore più basso registrato nell'ultimo ventennio).

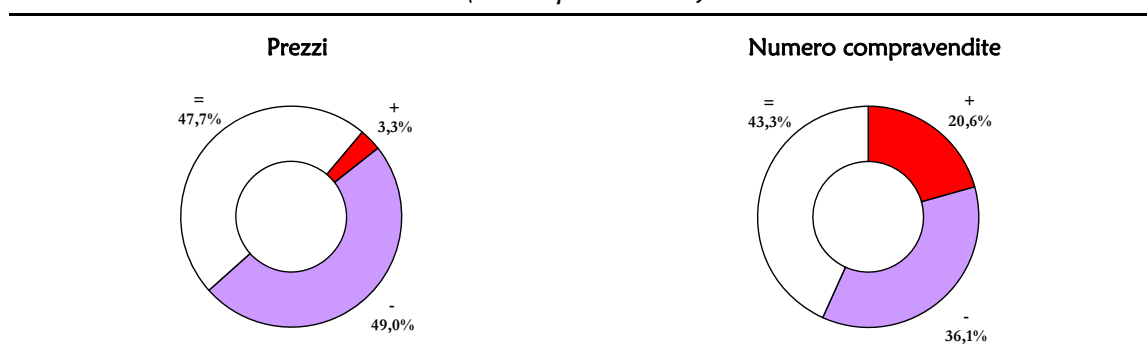
Tavola 1.2  
**Media 13 grandi aree urbane - Prezzi medi di compravendita di immobili, I semestre 2008**

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	2,1	4,2
Uffici	3,0	5,8
Negozi	3,7	6,2

Fonte: Nomisma.

Ciò che connota le previsioni di mercato per il prossimo semestre è che si ipotizza una tendenziale flessione sia del numero degli scambi che dei valori di transazione.

Figura 1.5  
**Media 13 grandi aree urbane – *Sentiment* previsionali espressi dagli operatori riguardo i prezzi e il numero di compravendite di abitazioni per il II Semestre 2008**  
*(valori percentuali)*



Fonte: Nomisma.

Il segmento della locazione viene dato, in maniera trasversale, più arroccato sulle attuali posizioni, con possibilità anche di una erosione nei canoni di locazione, ma comunque di intensità meno marcata a quanto prefigurato a proposito del mercato delle compravendite.

Se di ipotesi di tendenziale peggioramento dell'intonazione generale del mercato si parla, va comunque specificato che saranno prevedibilmente le localizzazioni periferiche quelle che più ne soffriranno, interessate spesso da una offerta abbondante e di scarsa qualità, mentre i centri storici e comunque le unità di pregio dovrebbero reggere agli scossoni del mercato, in quanto poggiano più solidamente sui *driver* della scarsa offerta (o comunque di un suo aumento in modo più controllato) e della tradizionale domanda di centralità.

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

Nelle città di Milano e di Roma nella prima metà dell'anno in corso si assiste ad una riduzione piuttosto marcata della domanda residenziale, se si considera il mercato nel suo complesso, che rende difficoltoso concludere contratti di compravendita.

Tuttavia, il segmento di pregio, mostra segnali più rinfrancanti rispetto al quadro generale. Milano è la città più stabile e gli indicatori si mantengono pressoché inalterati rispetto ai dati del secondo semestre 2007. Roma, dal canto suo mostra un andamento piuttosto vario che rende necessaria un'analisi più approfondita. Nella Capitale, se da una parte il numero di contratti stipulati rimane stabile e i tempi di vendita tendono ad allungarsi, altri indicatori, come il divario percentuale tra prezzo richiesto e prezzo effettivo e, soprattutto, la variazione semestrale dei prezzi, fanno propendere per l'avvio di una nuova congiuntura positiva, se si considerano anche le previsioni degli operatori.

Tavola 2.1

#### Il mercato delle compravendite di abitazioni esclusive, I semestre 2008

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. semestr. %	Top prices (€ al mq)
Roma	↑	↑	↔	4,7	8,5	10.442	6,4	18.000
Milano	↔	↔	↔/↓	7,5	2,6	9.933	6,3	24.000

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

Tavola 2.2

#### Il mercato delle locazioni di abitazioni esclusive, I semestre 2008

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Rendimenti (%)	Top rents (€/anno al mq)
Roma	↑	↔	↔/↑	5,0	334	3,3	650
Milano	↔	↔	↔/↓	4,3	297	3,0	650

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

L'offerta di abitazioni di pregio mostra, ancora una volta, una sostanziale difficoltà a rigenerarsi in modo tale da soddisfare la costante domanda di immobili di questo tipo. Solamente in alcune zone di Roma si assiste ad incrementi nello *stock* favoriti dalla sostenuta attività di ristrutturazione dell'esistente ma anche da nuovi sviluppi immobiliari.

Se si considera il divario tra prezzo richiesto e prezzo effettivo, la variazione più evidente, ha riguardato Roma dove questo indicatore, nell'arco degli ultimi sei mesi, ha dimezzato il proprio valore probabilmente a causa dell'aumentata domanda di residenze di pregio.

I tempi di vendita, invece, sono risultati più stabili. Ciò ha determinato, sia a Milano che a Roma, un ulteriore allungamento delle tempistiche medie necessarie per piazzare un'abitazione; riguardo allo sconto mediamente concesso sul prezzo iniziale, se nella Capitale si è verificato un ampliamento del divario per facilitare la conclusione delle trattative, nella città lombarda ha prevalso il principio opposto, alla luce di un effettivo riconoscimento del valore degli immobili scambiati.

I valori di compravendita, per entrambe le città, crescono con percentuali che risultano piuttosto distanti da quelle rilevate a livello medio cittadino. Roma, in particolare, ha mostrato un dinamismo maggiore nei prezzi rispetto alla seconda metà del 2007 durante la quale la variazione aveva raggiunto un contenuto +1,6% rispetto all'attuale +6,4%.

La redditività lorda ha subito una nuova lieve flessione che rende, sia per Milano che per Roma, ancora più ampio il *gap* tra la redditività media di questo comparto e quella del mercato residenziale nel suo complesso.

*Previsioni per il II semestre 2008*

Tavola 2.3

	Compravendita	Locazione
Roma	 / 	
Milano		

Fonte: Tirelli & Partners e Associati.

Per Roma si prevede un andamento tendenzialmente più positivo rispetto a quello della città di Milano. Gli operatori del settore sostengono che il mercato delle locazioni romano registrerà aumenti rispetto ai *trend* del primo semestre dell'anno in corso

con potenziali incentivi dati da ritocchi al ribasso nei valori di locazione. I *sentiment* per il mercato delle compravendite e delle locazioni di Milano, invece, sono più cauti soprattutto se si prendono in considerazione gli immobili di livello medio che soffrono maggiormente la contrazione della domanda.

In entrambe le città si prospettano importanti ristrutturazioni localizzate in alcune zone che potrebbero innescare un *trend* positivo soprattutto per il mercato delle compravendite.

Le aspettative degli operatori sono quelle di vedere incrementato lo stock di immobili di qualità da offrire ad una potenziale domanda in attesa di vedere soddisfatta la proprie richieste di "esclusività" dell'abitazione.

### 3. Milano – I semestre 2008 e previsioni II semestre 2008



3.1 Il mercato delle abitazioni<sup>3</sup>

Tavola 3.1

Andamento del mercato abitativo a Milano, I semestre 2008

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔/↓	Domanda	↔
Offerta	↑	Offerta	↑
Numero contratti	↓	Numero contratti	↔
Prezzo medio <sup>(1)</sup> (€/mq)	3.833	Canone medio <sup>(2)</sup> (€/mq/anno)	172
Variazione semestrale media (%)	0,4	Variazione semestrale media (%)	1,9
Variazione annuale media (%)	2,0	Variazione annuale media (%)	3,0
Tempi medi di vendita (mesi)	5,2	Tempi medi di locazione (mesi)	4,1
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	9,8	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	4,5

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

Fonte: Nomisma.

A Milano il mercato residenziale ha registrato un ulteriore rallentamento durante il I semestre 2008. In particolare si sono accentuate in maniera ancora più marcata le differenze tra zone periferiche e centrali e hanno fatto la loro comparsa le prime variazioni di segno negativo nei prezzi (in particolare per le abitazioni nuove o ristrutturate).

La domanda prosegue dunque il *trend* di affievolimento ormai iniziato nel 2006. Ciò non basta a frenare l'aumento dell'offerta di abitazioni a partire dal centro fino alla periferia dove però lo stock offerto è cresciuto in misura maggiore. Le indicazioni di flessione sul numero di compravendite sono piuttosto diffuse e superano nettamente le opinioni di stabilità.

A conferma di quanto detto finora a proposito di un mercato che sta gradatamente rallentando, si osserva un ulteriore allungamento dei tempi di vendita fino a 5,2 mesi in media. Nelle zone semicentrali e in particolar modo nelle zone periferiche, i tempi sono ancora più ampi e si attestano su circa 6 mesi.

Per quanto riguarda lo sconto sul prezzo richiesto si registra un aumento in media fino al 9,8%, valore che tuttavia non si discosta molto da quello del semestre precedente (9,5%).

Per quanto attiene poi le abitazioni nuove, è opportuno sottolineare come il divario tra prezzo richiesto ed offerto sia solo un terzo (3%) di quello operato nei

<sup>3</sup> Si veda "Osservatorio sul mercato immobiliare", Nomisma, n. II/2008.

confronti delle abitazioni usate e in secondo luogo come i tempi di vendita siano, in linea con il semestre precedente, di 4 mesi ossia uno in meno rispetto alle abitazioni nel complesso.

I prezzi, in un momento di assestamento fin qui descritto, crescono ancora di pochi decimi di punto percentuale sia sul semestre (+0,4%) che sull'anno (+2%), rialzi che, considerando l'inflazione, vengono comunque vanificati, determinando, invece, cali in termini reali.

Per quanto riguarda il mercato locativo, a fronte di una domanda che rimane stabile, si registra un aumento ulteriore dell'offerta nel semestre soprattutto nelle zone periferiche.

I tempi medi di locazione rimangono praticamente invariati rispetto al semestre precedente (circa 4 mesi) per quasi tutte le localizzazioni. L'incremento annuo dei canoni di locazione risulta essere pari al 3%, anche in questo caso meno dell'inflazione.

Il rendimento da locazione rimane invariato al 4,5% segno di un andamento praticamente parallelo dei canoni e dei prezzi.

Le previsioni per il prossimo semestre sono differenti a seconda che si parli di centro o di zone periferiche. Per le zone centrali e di pregio si prospetta un prolungamento della fase di stabilità sia per il mercato locativo che per quello delle compravendite. Per il semicentro e la periferia, invece, la situazione è peggiore e gli operatori risultano pessimisti per il semestre a venire.

### 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 7.000 Euro** o il cui valore complessivo è **superiore agli 1.000.000 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 40.000 Euro**;
- Abitazioni ubicate nelle zone del **Quadrilatero** (Via della Spiga, Via Montenapoleone e Via S. Andrea), **Centro storico, Brera-Garibaldi, Magenta, Manin-Giardini-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** – Dal lato della domanda la situazione appare essenzialmente stabile ma si deve segnalare, come per il semestre precedente, una flessione nelle quantità domandate nella zona del centro storico e in quella residuale proseguendo un *trend* già osservato in precedenza. Per le zone Brera-Garibaldi e Magenta, invece, la domanda registra un lieve incremento. Il mercato delle residenze di pregio, dunque, rimane ben più solido di quello “generalista” ove si è presentata una marcata rarefazione della richiesta.

L’offerta, posta la sua ormai strutturale insufficienza a livello quali-quantitativo, si è stabilizzata rispetto alle flessioni osservate nel semestre precedente. In particolare le zone Magenta e Quadrilatero hanno registrato il passaggio più marcato da un’offerta in calo alla situazione attuale di stazionarietà. Solo la zona Manin-Giardini-Duse presenta una lieve flessione nelle quantità offerte. Più abbondante, inoltre, l’offerta nelle zone residuali di Milano.

Per quanto riguarda le quantità scambiate, è opportuno sottolineare come in alcune zone (Centro storico, Quadrilatero, Manin-Giardini-Duse e nella Zona residuale) vi siano state diminuzioni. Solamente nella zona Brera-Garibaldi si è registrato un aumento del numero delle compravendite dovuto ad un incremento della qualità dell’offerta grazie ad alcune operazioni di ristrutturazione e frazionamento apparse nel semestre sopraccitato e che hanno costituito una risposta al già descritto aumento della domanda. A livello aggregato, comunque, il numero di transazioni si è ridotto, seguendo la tendenza rilevata, in modo ben più accentuato, nel mercato nel complesso.

Tavola 3.2

**Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Milano, I semestre 2008**

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Quadrilatero	↔	↔	↔/↓	↔	13,3	4,0
Centro storico	↓	↔	↔/↓	↔	7,2	3,7
Brera-Garibaldi	↔/↑	↔	↔/↑	↔/↑	4,2	0,9
Magenta	↔/↑	↔	↔	↔/↑	9,1	5,1
Manin-Giardini-Duse	↔	↔/↓	↔/↓	↔	4,4	1,2
Zona residuale	↔/↓	↔/↑	↔/↓	↔/↓	7,0	2,8
<b>Media</b>	<b>↔</b>	<b>↔</b>	<b>↔/↓</b>	<b>↔</b>	<b>7,5</b>	<b>2,6</b>

Fonte: Tirelli & Partners.

**Tempi di vendita** – Il primo semestre del 2008 è stato caratterizzato, a livello aggregato, da una leggera diminuzione dei tempi di vendita medi. Dai circa 8

mesi necessari per acquistare un immobile nello scorso semestre, si è passati agli attuali 7,5. Il valore medio della variazione però è molto difforme tra le zone. Si rilevano infatti oscillazioni in aumento anche piuttosto consistenti (zona Quadrilatero in primis, ma anche zona Magenta), mentre altre (le zone Brera-Garibaldi e Manin-Giardini-Duse, ma anche la Zona residuale) registrano cali anche molto significativi a causa dell'incremento della qualità dell'offerta o per l'estrema limitatezza della stessa.

**Sconti** – Lo sconto praticato sul prezzo richiesto continua a diminuire ormai dal primo semestre del 2007 e si attesta al 2,6% in media. Da notare ad esempio come: i) nella zona Quadrilatero a fronte di un abnorme incremento dei tempi di vendita corrisponda un minimo incremento del divario prezzo richiesto/effettivo; ii) nelle altre zone si confermi sostanzialmente la relazione “riduzione tempi di vendita – riduzione divario”. Particolarmente interessante sembra la zona Brera-Garibaldi dove, a fronte di una tempistica in forte diminuzione, è confermato il divario pressoché nullo nel precedente semestre.

**Prezzi** – La sostanziale immobilità dal lato dell'offerta del primo semestre, combinata con la discreta tenuta della domanda, tende a mantenere il ritmo di crescita dei prezzi sui livelli degli aumenti del semestre precedente. La variazione è positiva e si attesta a +6,3% in media. Tale dato è la sintesi dei prezzi massimi che crescono ancora ed in misura superiore dei minimi ad indicare come i valori siano sostenuti dalla qualità. Le quotazioni mediamente più elevate continuano ad essere appannaggio del Quadrilatero (anche 17.000 €/mq), seguite dalla zona Manin-Giardini-Duse. Il prezzo medio di una residenza di prestigio a Milano si attesta nell'ambito dei 2,4 milioni di Euro, che però sfiora anche i 7 milioni all'interno del Quadrilatero.

Tavola 3.3

## Prezzi di abitazioni di pregio a Milano I semestre 2008

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	12.000	17.000	14.500	6.830.000	24.000	8.000.000
Centro storico	6.800	11.000	8.900	1.560.000	14.000	2.100.000
Brera - Garibaldi	7.200	11.000	9.100	1.520.000	14.000	6.200.000
Magenta	8.200	11.300	9.750	3.490.000	15.000	8.200.000
Manin-Giardini-Duse	9.000	13.000	11.000	4.270.000	19.000	7.500.000
Zona residuale	5.700	7.000	6.350	1.740.000	11.000	5.000.000
<b>Media</b>	<b>8.150</b>	<b>11.717</b>	<b>9.933</b>	<b>2.379.422</b>	<b>16.167</b>	<b>6.166.667</b>
<i>Var.semestrale (in %)</i>	<b>5,0</b>	<b>7,1</b>	<b>6,3</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 degli immobili in carico; non fa necessariamente riferimento a transazioni avvenute).

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

**Top Prices** - Sul versante del segmento “top”, la zona del Quadrilatero rimane la localizzazione di maggior prestigio per Milano registrando una quotazione di 24.000 Euro al mq, esattamente come nel semestre scorso, seguita dalla zona Manin-Giardini-Duse, ove si confermano i 19.000 €/mq. Il prezzo medio per questo segmento è pari a 16.200 Euro/mq.

La residenza più costosa venduta durante il primo semestre del 2008 si trova in zona Magenta ed è stata venduta ad un prezzo pari a 8.200.000 Euro.

Tavola 3.4

### Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita a Milano, I semestre 2008







Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Magenta	8.200.000	690	11.884	Da ristrutturare	Appartamento attico	2 posti auto, terrazzo
Manin-Giardini-Duse	7.500.000	438	17.123	Da ristrutturare	Appartamento	Palazzo del '600 molto prestigioso, Box
Brera-Garibaldi	6.200.000	386	16.062	Buona	Appartamento	Palazzo moderno molto prestigioso, Box

Fonte: Tirelli & Partners.

### Motivazioni all'acquisto

#### Caratteristiche più frequentemente domandate

Schema 3.1

<b>Zone:</b>	Brera Garibaldi, Magenta			
<b>Superficie:</b>	200 mq			
<b>Camere da letto:</b>	3			
<b>Attributi:</b>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<b>Altro:</b>	Nuova/Ristrutturata, piani alti.			

Fonte: Tirelli & Partners.

Le ragioni alla base della decisione di acquistare un immobile di prestigio hanno subito qualche modifica rispetto al semestre precedente nel quale nel 55% dei casi era dovuta a sostituzione. Nel semestre in esame il motivo che ha guidato l'acquisto è stato per il 50% dei casi quello di prima casa, anche se la sostituzione rimane comunque la ragione che ha generato la decisione di acquisto del 45% degli acquirenti.

Questo spostamento dalla sostituzione alla prima casa potrebbe spiegare in parte la diminuzione dei tempi di acquisto considerato che chi sostituisce una casa ad un'altra deve o desidera combinare due operazioni immobiliari di senso opposto (l'acquisto e la vendita). Rimane stabile (5%) la percentuale degli acquirenti mossi dal desiderio di acquistare un'abitazione di pregio per mero investimento.

**Tipologia richiesta** – La domanda meneghina sembra prediligere appartamenti inseriti in stabili d'epoca nell'ambito di contesti silenziosi. Si preferiscono abitazioni di taglio medio-grande (200 mq / 3 camere da letto), nuove o ristrutturate, dotate di garage e terrazza panoramica. Particolarmente apprezzati sono i piani alti.

Le zone che riscuotono maggior interesse sono, come già sottolineato, Magenta ed il Quadrilatero per il segmento “top”, mentre Brera-Garibaldi ha particolare apprezzamento per la fascia “media”.

**Investitori stranieri** – Il 2% degli acquirenti è costituito da soggetti provenienti dall'estero, in particolar modo dalla Russia e dall'Europa. La tipologia abitativa maggiormente richiesta è l'appartamento già in ordine e sicuramente ristrutturato, meglio ancora se inserito in un edificio prestigioso e con la possibilità di un parcheggio comodo.

Le zone preferite sono ancora una volta il Quadrilatero e Magenta ma durante questo semestre si è rilevato un maggiore interesse anche per residenze situate nelle zone cosiddette residuali.

### 3.2.b Le locazioni

Tavola 3.5  
Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Milano, I semestre 2008

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Quadrilatero	↔	↔	↔	↔	5,0
Centro storico	↓	↔/↑	↔/↓	↓	3,2
Brera-Garibaldi	↔	↔	↔	↔	4,9
Magenta	↔/↑	↓	↓	↔/↑	3,3
Manin-Giardini-Duse	↔	↔/↓	↔/↓	↔	2,1
Zona residuale	↔/↑	↔/↑	↔	↔/↓	4,6
<b>Media</b>	↔	↔	↔/↓	↔	<b>4,3</b>

Fonte: Tirelli & Partners.

**Domanda, offerta, contratti** – Nel semestre in esame il comparto locativo ha mostrato a livello consolidato un andamento caratterizzato da un numero di contratti in diminuzione pur in presenza di una domanda e di una offerta sostanzialmente stabili. L'analisi disaggregata per zona pur confermando il dato di velocizzazione dei tempi di locazione (tendenza che prosegue con questo da 3 semestri), mostra però profonde differenze nelle cause. Nella zona Magenta - ed anche in Manin-Giardini-Duse - la riduzione dei tempi di locazione è guidata principalmente dalla riduzione dell'offerta a fronte di una domanda stabile o in crescita. In Centro Storico invece il fenomeno è generato da una riduzione dei canoni di locazione.

**Tempi di locazione** – I tempi medi di locazione, già in diminuzione rispetto al secondo semestre 2007, proseguono nella tendenza ribassista e arrivano a 4,3 mesi ossia circa un mese in meno rispetto al dato precedente (5,2). Da sottolineare la forte variazione registrata per le zone Manin-Giardini-Duse e Magenta, rispettivamente meno 3 mesi per la prima e meno 2 per la seconda. Si tratta, come osservato sopra, delle zone nelle quali vi è stata una riduzione dell'offerta.

**Canoni** – I canoni di locazione rimangono praticamente inalterati rispetto al semestre precedente. Il canone medio annuo è rimasto di poco sotto i 300 Euro/mq. Solamente i valori medi massimi aumentano di circa il 2%, con un canone massimo di 550 Euro/mq, mentre quelli medi minimi sono in lieve flessione nominale. Da notare un certo rialzo nei valori di locazione in zona Magenta, soprattutto in ragione degli incrementi sui valori massimi, zona che, connotata da pressioni della domanda su un'offerta scarsa, non vede decollare le quantità.

Tavola 3.6

**Canoni di abitazioni di pregio a Milano, I semestre 2008**  
(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Quadrilatero	400	550	475	650
Centro storico	210	280	245	350
Brera-Garibaldi	250	330	290	500
Magenta	210	330	270	450
Manin-Giardini-Duse	250	320	285	450
Zone Residuali	180	250	215	300
<b>Media</b>	<b>250</b>	<b>343</b>	<b>297</b>	<b>450</b>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 3.7

**Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione a Milano, I semestre 2008**

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Manin-Giardini-Duse	170.000	450	378	Buona	Appartamento	Box
Magenta	115.000	430	267	Buona	Appartamento	Terrazzo, affaccio interno su parco
Magenta	90.000	308	292	Buona	Appartamento	-







Fonte: Tirelli & Partners.



**Top rents** – Anche per quanto riguarda il segmento “top” si registra un lieve calo nei canoni per le zone Quadrilatero, Centro Storico e Brera-Garibaldi mentre le zone Magenta, Manin-Giardini-Duse e quelle residuali contribuiscono all’aumento del canone medio annuo.

Schema 3.2

**Caratteristiche più frequentemente domandate**

<b>Zone:</b>	Quadrilatero, Brera-Garibaldi, Magenta.			
<b>Superficie:</b>	200 mq			
<b>Camere da letto:</b>	3			
<b>Attributi:</b>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
<b>Altro:</b>	Nuova/Ristrutturata.			

Fonte: Tirelli & Partners.

tero, Magenta e Manin-Giardini-Duse. Le caratteristiche preferite da tale tipologia di acquirenti è ancora una volta la qualità della residenze e il contesto in cui sono inserite e inoltre la presenza di una cucina arredata.

**Tipologia richiesta** – La tipologia preferita per la locazione non si differenzia di molto da quella richiesta per la compravendita. La dimensione è di circa 200 mq con 3 camere da letto. In aggiunta è fortemente richiesta la presenza di un posto auto o meglio ancora di un garage.

**Locatari stranieri** – Il 5% degli affittuari proviene dall'estero e preferisce le zone Quadrila-

### 3.2.c Rendimenti

Tavola 3.8  
Rendimento medio potenziale da locazione,  
I semestre 2008

Zona urbana	%
Quadrilatero	3,3
Centro storico	2,8
Brera-Garibaldi	3,2
Magenta	2,8
Manin-Giardini-Duse	2,6
Zona residuale	3,4
<b>Media</b>	<b>3,0</b>
<b>Variazione semestrale media</b>	<b>-0,2</b>

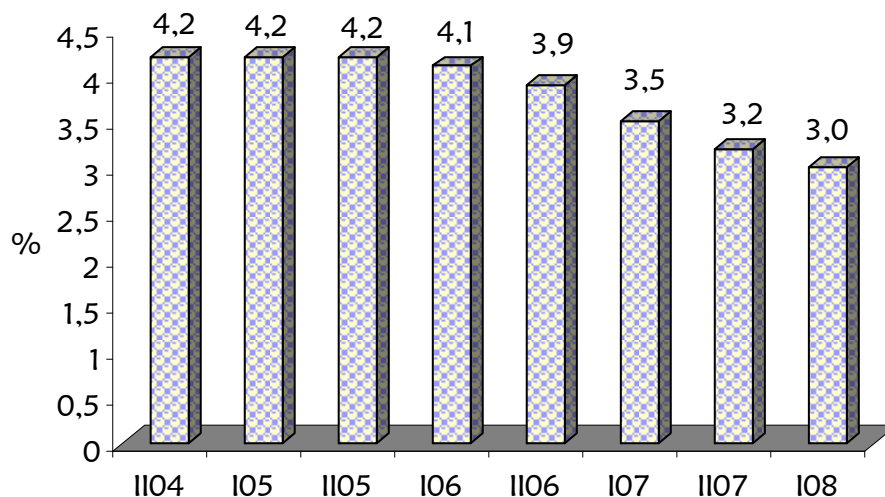
Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Nel 1° semestre 2008 la redditività delle residenze esclusive ha subito una lieve flessione pari a 0,2 punti percentuali rispetto al secondo semestre del 2007 portando il dato medio sul 3% a fronte del 4,5% mediamente riscontrabile sul mercato dell'usato di Milano. La zona residuale è la localizzazione più remunerativa (3,4%) seguita da Quadrilatero (3,3%) e Brera-Garibaldi (3,2%). La diminuzione più forte si è registrata nel Centro Storico che ha perso 0,6 punti percentuali (zona nella quale è stata più evidente la flessione dei canoni di loca-

zione). Le zone Magenta e Manin-Giardini-Duse rimangono le zone con la redditività più bassa all'interno della città meneghina.

Figura 3.1

## Milano - Rendimenti medi potenziali di locazione di abitazioni di prestigio



Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & partners.

## 3.2.d Previsioni

Tavola 3.9

	Compravendita	Locazione
Volume contratti	☹	☹
Valori	☹	☹

Fonte: Tirelli & Partners.

Le previsioni per il futuro semestre indicano il perseverare dell'attuale fase di selettività della domanda. Il prodotto di qualità potrà continuare a trovare una domanda disponibile ad acquistare ad un livello di prezzi remunerativo, mentre gli immobili di livello medio sconteranno difficoltà ed un ulteriore rallentamento degli scambi anche alla luce delle minori possibilità di reperire finanziamenti. Alcuni segnali positivi potranno giungere per la zona Magenta - dove stanno per avviarsi alcuni piccoli progetti di ristrutturazione di buona e ottima qualità - e la zona Isola oggetto della inclusione nel progetto Città della Moda – Varesine.

I *sentiment* per il mercato delle locazioni ripercorrono sostanzialmente quanto detto per le compravendite.