



PRIVATE  
MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

Mensile Data 04-2016  
Pagina 80/81  
Foglio 1 / 2



# Mattone sì, ma di classe

Per i proprietari degli immobili di pregio questo è il momento è propizio per vendere Considerata la forte domanda di investimento che arriva dagli operatori esteri

di ROSARIA BARRILE

La nicchia più alta del mercato immobiliare si muove per prima e lancia la ripresa del settore. Per i clienti dai palati più esigenti questo significa la possibilità di tornare ad avere buone opportunità sia per vendere, in particolare a investitori stranieri, sia per dare in locazione e ottenere un rendimento.

**Roma e Milano in risalita**  
Secondo l'Osservatorio delle Residenze Esclusive, l'analisi del segmento più alto del mercato immobiliare per le città di Milano e Roma, vi sono infatti di una schiarita anche se i tempi di vendita continuano a essere abbastanza lunghi. "Nel secondo semestre 2015 si conferma il consolidamento della ripresa che avevamo registrato nel semestre precedente", sottolinea Marco Tirelli, titolare di Tirelli & Partners, società specializzata nella consulenza immobiliare per la fascia alta del mercato e che in collaborazione con Nomisma ha curato l'Osservatorio. "Se consideriamo che l'incremento sul 2014 è del 29% quanto al numero delle transazioni e del 41% in termini di valore, diventa evidente

quanto il mercato sia in evoluzione". Secondo l'analisi giunta alla sua tredicesima edizione, rispetto al minimo del 2013 gli incrementi sono addirittura a tre cifre (125% in numero e 123% in valore).

**Spicca il centro città**  
A beneficiare di un ritorno di fiamma per il mattone potrebbe essere in particolare la piazza milanese. "Chi ha disponibilità e una consolidata attitudine a valutare anche i mercati stranieri, si sta rendendo conto del fatto che a Milano ci sono ancora possibilità di concludere ottimi investimenti grazie anche a una maggiore esposizione internazionale legata ad eventi quali l'Expo". Nel dettaglio, per la città meneghina le transazioni più importanti del periodo hanno investito le zone Magenta, Brera e Venezia-Duse. "Nel semestre si è registrata la transazione più importante degli ultimi anni pari a oltre 9 milioni di euro in cambio di un immobile di 600 metri quadrati in un palazzo storico di corso Magenta. Il valore complessivo delle tre transazioni più importanti è stato invece di 16,4 milioni di euro",

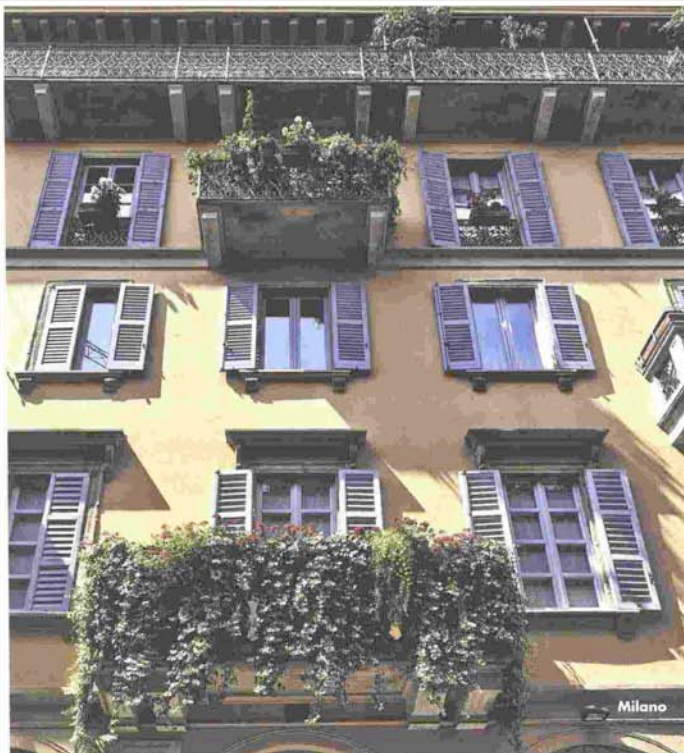
precisa Gabriele Torchiani, direttore commerciale di Tirelli & Partners. "Sommando agli oltre 17 milioni del semestre precedente, è il valore più alto dal 2008". Per quanto riguarda invece i prezzi effettivi di vendita, la variazione annuale è del 1,3%. L'offerta continua a essere molto ampia, ma anche molto differenziata in termini di qualità. I tempi medi di vendita crescono ancora e si attestano a quasi 33 mesi (32,6).

**Collaborazione con il Pb**  
"Nel semestre si sono vendute case sul mercato da oltre 60 mesi e il dato complessivo ne risente", commenta Tirelli. "Interessante però notare che il 16% degli incarichi ha trovato un acquirente nei sei mesi di validità. Il prossimo semestre potrebbe essere quello di inversione della curva dei tempi, così come è già avvenuto per i prezzi. È chiaro però che non tutta l'offerta disponibile diventerà appetibile. Gli acquirenti dovranno affrontare la complessità di distinguere, tra ciò che è da lungo tempo sul mercato, tra il prodotto meritevole e quello che invece resterà ancora invenduto. Noi li aiutiamo già oggi in questo compito dato



PRIVATE  
MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

Mensile Data 04-2016  
Pagina 80/81  
Foglio 2 / 2



Milano

Roma



REAL ESTATE  
INTERVIEW

che la maggior parte dell'offerta è costituita da case da ristrutturare. Così come assistiamo già, tramite la collaborazione con strutture di **private banking**, chi è alla ricerca di opportunità per valorizzare i propri immobili".

**Affitti sempre più brevi**  
Anche nel segmento della locazione degli immobili di lusso è in atto un forte cambiamento di cui i proprietari potrebbero beneficiare a patto di saper valorizzare l'immobile. L'offerta sul mercato, infatti, è ancora distante dai **bisogni della domanda** che richiede immediatamente abitabili. Restano sostanzialmente invariati i **canoni di locazione** ma se si guarda all'andamento annuale si registra la prima variazione positiva (0,3%) da lungo tempo. "È un segno della fase favorevole che il mercato può offrire ai proprietari degli immobili di pregio", sottolinea **Tirelli**. "Il mercato ha avuto un'evoluzione caratterizzata dalla riduzione dei tempi di durata dei contratti standard e da una domanda consistente per locazioni brevi (6-18 mesi) e brevissime (1-6 mesi). Nel complesso abbiamo di fronte una riduzione del rischio per i proprietari e una normativa fiscale favorevole. Per poter cogliere queste opportunità è necessario tuttavia offrire un prodotto immobiliare immediatamente fruibile: a fronte di investimenti per migliorare la **qualità dell'immobile** è possibile ottenere una remunerazione interessante e in tempi brevi".

PRIVATE  
81