



## A Milano e Roma le residenze di lusso restano in vendita quasi un anno e mezzo

di Michela Finizio

5 marzo 2013 Cronologia articolo



Corbis

Tweet

A A A A

A Milano e Roma cresce di giorno in giorno il numero di unità immobiliari di pregio in vendita sul mercato, da mesi, che non riescono a trovare compratori. A fotografare l'esistenza di un forte divario tra le richieste della domanda e la qualità del prodotto immobiliare in circolazione è l'Osservatorio Residenze Esclusive, riferito al secondo semestre 2012, promosso da **Tirelli & Partners**.

Appare evidente, analizzando la dinamica dei tempi di vendita, che si sono ulteriormente allungati nell'ultimo semestre del 2012, passando dai 13,9 mesi della prima parte dell'anno scorso agli attuali 16,5 mesi, quindi quasi un anno e mezzo. Il dato risulta ancor più emblematico di questa frattura tra domanda e offerta, se si pensa che solo agli inizi nel 2010 invece era pari a 7,5 mesi.

Cresce così l'anzianità dello stock immobiliare in vendita, cioè delle residenze di pregio che restano per lungo tempo sul mercato senza trovare compratori: «Una consistente riduzione dei prezzi in un mercato più effervescente potrà contribuire a riassorbire una parte di questo stock - afferma Marco E. **Tirelli**, senior partner di **Tirelli & Partner** - ma molti immobili invece non hanno concrete possibilità di trovare acquirenti anche in futuro, per l'insufficiente qualità architettonica degli edifici, la loro scarsissima usabilità e la disefficienza».

Riqualificazioni, recuperi e ristrutturazioni in chiave sostenibile possono essere l'unica strada, quindi, per riapprezzare un prodotto immobiliare oggi fuori mercato. Il segmento di lusso, infatti, oggi è caratterizzato da un'offerta quantitativamente limitata e qualitativamente inadeguata, nonostante negli ultimi mesi sul fronte della domanda siano emersi segnali di un «rinnovato interesse», comunque per valori più contenuti rispetto a quelli proposti dai proprietari. È aumentato sensibilmente, infatti, il divario tra prezzo richiesto ed effettivo, che a fine 2012 ha toccato il 12,8% (era pari al 5% nel 2010).

Più in generale su base semestrale i prezzi sono diminuiti dell'1,1%, con una flessione meno marcata rispetto al 2,3% del semestre precedente. A fare impressione è l'analisi delle quotazioni spalmata negli ultimi 5 anni: da quanto è iniziata la crisi del comparto immobiliare i valori effettivi di vendita sono scesi del 23 per cento. Di questi, però, solo poco più del 10% è dovuto alla riduzione «autonoma» delle richieste dei venditori, «non disponibili a uccidere le loro aspettative», sottolinea **Tirelli**. Una domanda seriamente intenzionata, invece, può recuperare in sede di trattativa un margine interessante sul prezzo di acquisto.



**TIRELLI&PARTNERS**

*residenze esclusive*

Dal 2008 l'Osservatorio si avvale della collaborazione di Nuova Attici per i dati relativi alla città di Roma e, a partire da questa edizione, è stata utilizzata anche la base dati di Santandrea Luxury Houses, marchio del gruppo Gabetti Property Solutions dedicato agli immobili esclusivi.