



Rassegna Stampa

Il Sole 24 Ore – Casa24 > 23 Settembre 2011

ITALIA

A Milano Porta Nuova vendite sprint

Nel primo semestre acquistate 130 unità. Il prezzo medio è di 9mila euro al metro

Evelina Marchesini

■ Sono 130 gli appartamenti venduti nel primo semestre 2011 nell'ambito delle residenze dello sviluppo Porta Nuova a Milano, con un aumento del 20% rispetto all'intero anno 2010. Il che, in un periodo di forte crisi delle transazioni immobiliari, conferma l'appel del fattore qualità nel settore residenziale. I dati sono stati diffusi ieri da Hines, sviluppatore responsabile del progetto.

Dall'inizio del collocamento delle residenze sono stati venduti appartamenti per un totale di 180 milioni di euro, che riguardano le diverse tipologie: nell'ambito del progetto Porta Nuova, a livello residenziale, ci sono infatti più sviluppi residenziali. «L'80% delle unità Solaria sono già state collocate - spiega Manfredi Catella, a.d. di Hines - e il 50% delle unità delle resi-

denze di corso Como sono state vendute in 30 giorni». Considerando che il prezzo medio è di 9.000 euro al metro quadrato e che ancora non si vede l'uscita dalla crisi (economica e immobiliare), il dato merita un approfondimento. Partendo dai prezzi medi della zona e delle aree limitrofe.

Nel 2007, quindi prima delle difficoltà economiche globali, nell'area di Porta Nuova i prezzi andavano da 6mila a 7mila euro al metro, in

Il lotto di 25 appartamenti di corso Como è stato ceduto in soli 30 giorni

Brera-Garibaldi da 5.800 a 8.100 euro al mq, in corso Magenta da 6.700 a 10.100, nel centro storico di Milano da 7mila a 9mila, nel quadrilatero da 11.700 a 17mila euro al mq (i dati sono di Nomisma e Tirelli & Partners). Le stesse zone a fine 2010 e inizio 2011 hanno registrato un aumento dell'1,7% medio, con l'eccezione di Garibaldi-Brera dove si è passati a 7.000-10.000 euro al mq: «La crescita qui è stata del 5,9% - dice Catella - e questo valore è trai-

nato dallo sviluppo di Porta Nuova. Va poi considerato che i tempi medi di vendita si sono allungati di circa due mesi e raggiungono ormai, in questo settore e in queste zone, l'anno di attesa. Noi abbiamo venduto il lotto di 25 unità di corso Como in 30 giorni». Ma chi ha comprato? Stranieri con i portafogli gonfi? «Fin dall'inizio ci siamo posti come obiettivo gli italiani e in particolar modo i milanesi, perché la nostra ambizione è quella di creare "il" nuovo centro storico: i dati iniziano a darci conferma di aver centrato il nostro obiettivo», risponde Catella. Solo il 7% dei compratori viene dall'estero, mentre il 57% sono milanesi, il 10% è della provincia di Milano e il 13% di altre province della Lombardia. In particolare, gli acquirenti milanesi provengono al 60% proprio dal centro storico. Il 43% dei compratori ha un'età compresa tra 46 e 60 anni, il 24% tra 36 e 45 anni e il 64% sono coppie, in particolare il 26% con due figli e il 22% con un figlio. «Se il prezzo medio è stato di 9.000 euro, abbiamo venduto anche a 15mila euro al metro - dice Catella - e ancora non abbiamo messo sul mercato i piani attici».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi dei nuovi proprietari



Le altezze

Il 76% delle residenze vendute è collocato tra il 1° e il 10° piano, il 22% tra l'11° e il 20°, il 2% dal 21° in su. Gli attici di tutte le tipologie non sono ancora stati messi in vendita



La tipologia

Il 38% delle case vendute sono bilocali con una camera da letto, il 32% trilocali con due camere da letto, il 20% hanno tre camere da letto e l'8% 4 o 5 camere. Il 2% sono duplex ed oltre.



La professione

Nel 40% dei casi chi acquista è un imprenditore, nel 27% un libero professionista, nel 17% dei casi un dirigente. Tra i settori, nel 47% dei casi si tratta di servizi, nel 27% di servizi professionali.



Gli interni «Kitchen contemporary style» all'estate nell'appartamento campione