

**Internews.biz - 17 Marzo 2015**

INTERNEWS.BIZ (WEB)

Data 17-03-2015

Pagina

Foglio 1 / 2

RESIDENZE DI PREGIO A MILANO, RITORNA LA COMPONENTE PER INVESTIMENTO

Martedì 17 marzo è stato presentato presso la sede di **Tirelli & Partners** l'Osservatorio delle Residenze Esclusive, analisi del segmento più alto del mercato nelle città di Milano giunto al suo undicesimo anno. Siamo molto soddisfatti del lavoro svolto in questi anni durante i quali la presentazione della nostra analisi è diventata un appuntamento fisso dice Marco **Tirelli**. Siamo stati pionieri nel nostro impegno per la trasparenza del mercato. Ora a distanza di 12 anni dall'inizio è giunto il momento di chiamare a raccolta la crema delle società di intermediazione italiane affinché questa analisi possa allargarsi ad altre città diffondendo ovunque conoscenza e trasparenza.

Il secondo semestre 2014 è stato per il mercato immobiliare delle residenze esclusive un semestre caratterizzato da una significativa ripresa della domanda per investimento, mentre quella per utilizzo diretto (prima casa e sostituzione) ha vissuto un semestre interlocutorio. Restano segnali incoraggianti conferma Marco **Tirelli** che riteniamo sbocceranno definitivamente nel corso del 2015.

I prezzi medi restano sostanzialmente invariati (-0,4% complessivamente, ma +0,3% per la fascia dellusato e addirittura -0,1% su base annuale per la fascia più bassa del mercato del lusso). Negli ultimi tre semestri i prezzi di richiesta sono scesi di solo 1,3% - dice Marco **Tirelli** mentre gli sconti saliti di quasi 4 punti percentuali ad un nuovo record del 15,2%. E dunque tempo di prendere atto che questa è la dinamica normale di funzionamento del mercato. Niente isterismo da parte dei proprietari in sede di immissione di un immobile sul mercato, ma disponibilità a negoziare il prezzo a fronte di un serio interlocutore. Invece di lamentarsene, occorre che la domanda ne prenda atto e si comporti conseguentemente.

Le zone più prestigiose e costose di Milano, come il Quadrilatero o la zona Venezia-Duse, hanno mostrato nel semestre una diminuzione dei valori più accentuata delle altre zone. E un chiaro segno della diminuzione del livello qualitativo del prodotto disponibile sul mercato. Chi dispone di residenze nelle zone in questione normalmente non ha una esigenza immediata di liquidare le posizioni ed inoltre ha la capacità di cogliere in anticipo i segnali di ripresa dichiara Torchiani. Non sorprende dunque che in questo semestre siano state tolte dal mercato alcune tra le proprietà più importanti nelle zone in questione, probabilmente per farvi ritorno a breve quando la domanda sarà maggiormente disposta a riconoscerne il valore particolare.

L'indice di assorbimento scende al 6,5% dal 7,6% del semestre precedente. Si chiude un semestre interlocutorio commenta Gabriele Torchiani in quanto solo la componente per investimento ha mostrato una notevole effervescenza in questo semestre. Un segnale importantissimo perché parla di una ritrovata fiducia nel Paese dopo anni in cui gli investimenti immobiliari italiani venivano dirottati stabilmente all'estero. La domanda per utilizzo diretto è stata molto attiva nelle fasi di risposta alla pubblicità e di visita, ma ha allungato i tempi di decisione. Tutto normale conferma Torchiani. Dopo una lunga crisi, i meccanismi di decisione si sono arrugginiti e chiedono un po' più di tempo per attivarsi.

L'offerta nel semestre continua a essere molto ampia, ma anche molto differenziata. I tempi medi di vendita si allungano ulteriormente a quasi due anni (23,7 mesi), così come i tempi medi di giacenza degli immobili invenduti che superano i 28 mesi (28,3). Trattandosi molto spesso di case ancora abitate questa dilatazione dei tempi ha conseguenze più sul livello di comfort dei proprietari venditori, che sull'andamento generale del mercato. Si conferma infatti la possibilità concreta di eseguire mandati nei 6 mesi di validità - dichiara **Tirelli** - L'offerta è dunque divisa in due tronconi. Esiste una fascia che per la cattiva qualità non trova una domanda con la quale confrontarsi. E un fatto fisiologico legato all'invecchiamento del prodotto immobiliare, al mutamento dei bisogni e alla più ampia disponibilità rispetto al passato di prodotto nuovo.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 099516