



Rassegna Stampa

Immobiliare.it news > 16 Ottobre 2013

## ORE: andamento del mercato immobiliare del lusso

15 ott 2013, pubblicato da Federica Tordi in: [Acquisto, vendita, affitto Agenzie Comprare immobile Crisi Economica Economia Immobili Mercato immobiliare Primo piano Varie](#)



### Cos'è ORE

Dal 2003 l'agenzia immobiliare [Tirelli&Partners](#), in collaborazione con il centro studi **Nomisma**, elabora un osservatorio sull'andamento del mercato immobiliare del lusso in Italia su base semestrale.

Quello che viene osservato nell'**Osservatorio sulle Residenze**

**Esclusive** si inquadra nei trend del mercato immobiliare generale, con un focus sulle case che hanno una soglia di prezzo superiore alla media e che si trovano in zone delle città di Roma e Milano che sono considerate di pregio. Nell'osservazione dei trend si distinguono poi due diversi segmenti: uno *top* che riguarda le abitazioni più ampie di 250 mq e uno *medio* con unità più piccole e "abbordabili", ma comunque destinate a fasce di reddito alte.

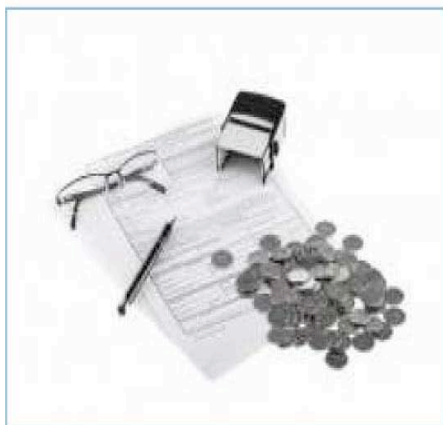


### I trend delle compravendite

**Come vi avevamo anticipato**, per la compravendita, il trend che si è osservato in generale in entrambi i segmenti di mercato è quello di un **crescere della domanda a cui corrisponde un calo dell'offerta**. Questo si riscontra in tutto il Paese e, per quanto riguarda i prezzi, siamo davanti al secondo calo più significativo dall'inizio della crisi. Nonostante i prezzi mediamente più bassi, è aumentata invece la **percentuale di sconto** che viene applicata nelle trattative e che dal

12% è passata al 14,8%, sfiorando il 20% in unità periferiche. A Milano, per esempio, per una compravendita di immobili di pregio si è registrata una media di sconto dell'11,9%, vuol dire più del doppio rispetto al 2010. In parallelo è cresciuto l'arco temporale entro cui si conclude un affare e oggi ammonta a sette mesi e mezzo.

Nonostante i prezzi siano calati, rimangono comunque, secondo gli esperti immobiliari, troppo più alti rispetto alla **qualità del prodotto** e si trovano a scontrarsi con dei compratori che invece agiscono in maniera molto aggressiva in cerca di sconti molto consistenti e che, spesso, non riescono a riconoscere gli immobili di un certo valore. Su questo **la crisi gioca evidentemente un ruolo importante**: gli acquirenti ora sono restii a concludere gli affari e preferiscono rimandare la decisione, mancando di **certezza sul futuro** delle proprie finanze.



## Quando, come e perché le trattative vanno a buon fine

Considerando quanto detto, è chiaro che il mercato soffre e il numero delle trattative che vanno a buon fine è in forte diminuzione: nel primo semestre 2013 si è passati da un **assorbimento** (cioè gli immobili venduti in rapporto a quelli offerti) del 7,8% a uno del 2,8% nel solo Comune di Milano, che però pare rispecchi la situazione complessiva dell'Italia.

A riprova di questa stasi si sono vistosamente allungati i tempi che un immobile trascorre nel campione d'offerta senza essere venduto: si parla di 18 mesi, il triplo rispetto al 2010. Tutto pare si giochi nel saper riconoscere un affare: i compratori dovrebbero valutare bene da una parte i prezzi in calo e, dall'altra, gli sconti mediamente applicati che, come detto, si sono quasi raddoppiati rispetto a tre anni fa.

Volendo differenziare i due segmenti *top* e *medio*, pare che a tenere meglio siano i prezzi del primo che risultano quasi invariati rispetto alle precedenti rilevazioni. Per avere un esempio concreto, a Milano, l'immobile di pregio più caro è stato venduto nel **Quadrilatero della Moda** alla cifra di 3,3 milioni di euro. Sembrano molti, sì, ma solo se non si considera che nel 2012 l'abitazione più cara era costata 5,4 milioni.

Ma cosa cercano gli acquirenti? Innanzitutto **si sono ridotte le dimensioni** della casa e il numero delle stanze da letto che si attesta mediamente a 3. A essere valutati sono poi i **contesti di zona**, l'**ubicazione** nel palazzo laddove si prediligono sempre **piani alti** e la **tranquillità del quartiere**.

Si è dimezzato, infine, il numero di chi compra la prima casa e più della metà degli acquirenti acquista per **sostituzione**, mentre solo il 10% compra immobili per investire. Inoltre, pare che siano fuggiti dall'Italia gli **acquirenti stranieri**, forse spaventati dalle voci europee sul nostro governo e sulle tassazioni sulle case.