

**Locazioni**

Diminuiscono anche gli affitti sotto la soglia dei 400 euro annui al metro quadrato. Nel Quadrilatero si è passati in sei mesi da 550 a 455: meno 17,1%

Top

Dal 2007 i prezzi medi delle residenze esclusive sono saliti da 9.348 a 10.413 euro al mq (+11,4%), Nella fascia top sono scesi da 16.317 a 13.545 euro

PREZZI DI ABITAZIONI DI PREGIO

II° Semestre 2009

Zona Urbana	Prezzo medio (al metro quadrato)
■ Quadrilatero	15.541
■ Centro storico	8.820
■ Brera-Garibaldi	8.772
■ Magenta	10.250
■ Venezia-Duse	11.910
■ Zona residuale	7.185
■ Media	10.413
■ Variazione Semestrale (%)	-0,3



PARADISI
Abitazioni principesche nel cuore di Milano: ma solo le famiglie ricchissime possono permetterselo

Il nuovo record delle residenze esclusive: dieci milioni per abitare nel Quadrilatero

Il costo di 700 metri quadrati da sogno. Ogni anno venduti 400 appartamenti di super lusso

di MASSIMO DEGLI ESPOSTI

— MILANO —

MILANESE (gli stranieri sono solo il 2%) e ricco di famiglia da generazioni; professionista, finanziere o super-manager; puntiglioso fino a chiedere quella via e quell'isolato; scrupoloso quanto a risparmio energetico e spese condominiali nonostante la disponibilità economica fuori dal comune. È l'identikit dell'acquirente tipo di una casa di super-lusso — oltre 200 metri quadrati, in zona di pregio, e con un costo medio di 2-3milioni di euro — tracciato ieri da Marco Tirelli, senior partner di Tirelli&partners, presentando l'Osservatorio semestrale sul mercato delle residenze esclusive.

IL RECORD del 2009 spetta a un alloggio in zona Magenta, comprato per 5,2 milioni. E nel Quadrilatero è in vendita (a 10,5 milioni) una piccola reggia da 700 metri quadrati più 500 di terrazzi, con salone condominiale di 300 metri quadrati, palestra e Spa riservate, portineria con cella frigo (per la spesa reca-

pitata a domicilio), impiantistica invisibile, compresi interruttori e maniglie degli infissi, automatizzati e computerizzati con tanto di generatore autonomo da 60 kwh a scampo di blackout elettrico; perfino l'impianto idraulico è potenziato per garantire il riempimento della vasca idromassaggio in 2,5 minuti esatti, non un secondo di più. Se questa è l'eccezione, la regola ci dice comunque che ogni anno a Milano passano di mano almeno 400 residenze multimilionarie (2,186 milioni il prezzo medio). La crisi ha intaccato il mercato, ma non l'ha bloccato; e ora i capitali in rientro con lo scudo fiscale potrebbero garantire nuova linfa, come avvenne con gli scudi del passato (+14% le compravendite nel 2002). «Archiviamo un semestre caratterizzato da un forte risveglio della domanda — dice Tirelli —. Abbiamo riscontrato un importante incremento dei contatti telefonici oltre che del numero di quelli che si traducono in appuntamenti. Purtroppo questa effervescente domanda stenta a trasformarsi in

transazioni. Il collo di bottiglia è un'offerta carente sotto il profilo quantitativo e qualitativo». Nel secondo semestre 2009 per la prima volta la variazione media dei prezzi è negativa dello 0,3%, risultato di un decremento dei prezzi medi minimi (-1%) e del lievissimo incremento di quelli medi massimi (+0,3%). I tempi di vendita si dilatano raggiungendo i 9,4 mesi in media (+1,6 mesi: il più alto incremento registrato tra due semestri) e gli sconti si confermano sempre molto contenuti (4% rispetto al 5% del semestre precedente).

PER TIRELLI questo è lo «scenario emblematico di un settore ingessato, nel quale l'offerta risponde alla dilatazione dei tempi di vendita, non abbassando i prezzi, né aumentando gli sconti, bensì ritirando dal mercato gli immobili più costosi in attesa di tempi più propizi». Cambia dunque il paniere degli immobili in vendita nella città; non c'è un'effettiva diminuzione dei prezzi, bensì una variazione nella distribuzione per fasce delle case presenti sul mercato.

OSSERVATORIO
La crisi ha solo limato i prezzi e allungato i tempi di vendita
Ma cala la metratura



L'ESPERTO MARCO TIRELLI: «CITTÀ IMMOBILE DA 50 ANNI»

«E la piccola borghesia non trova più casa»

— MILANO —

UNA CITTÀ «ingessata, chiusa per decenni in un bozzolo». Marco Tirelli tratta residenze esclusive, una nicchia del mercato immobiliare «che riguarda a far molto il 2% del totale, e certo non può essere la prospettiva da cui traguardare i problemi di Milano», che a suo giudizio sono «i migliaia di senza tetto e una media borghesia che pian piano viene espulsa dal centro e non ha altra alternativa se non l'estrema periferia»

Cosa lega il suo settore, certamente d'élite, al tema sociale della casa?

«Se le città non si evolvono, non cambiano, non rispondono più al fabbisogno abitativo. A Berlino ti consegnano un opuscolo con i 500 progetti immobiliari in corso, mentre a Milano non si arriva a 500 nemmeno includendo la ritinteggiatura di camera mia. Insomma, negli ultimi cinquant'anni le rendite di posizione e il divario fra zone di pregio e zone degradate si sono sempre più accentuati».

Col risultato....?

«Che c'è una gran bisogno di case, in tutte le fasce e in tutte le tipologie, ma l'offerta è inesistente o scadevole. Il mercato è bloccato, la mobilità quasi nulla»

Si discute di Pgt. La soluzione sta lì?

QUARTIERI

**«Non cambia mai niente
Le zone di pregio sono poche»**

«L'indicazione di un percorso c'è. Non so però se otterrà risultati perché Milano avrebbe bisogno di riedificare gran parte dei quartieri costruiti negli anni 50 e 60, ma non è facile risucirci avendo a che fare con venti o trenta condomini»

Allora?

«Migliorando i trasporti si può sperare che aree non centralissime ma ben servite rientrino nell'ambito delle zone di pregio. Non c'è motivo, per esempio, che non lo possa diventare Santa Giulia, quando il progetto sarà realizzato con le caratteristiche previste in progetto. Spero poi che Expo faccia il miracolo, che ci porti davvero le infrastrutture promesse»

Lei vede segnali positivi per il 2010. Quali?

«Stanno andando bene CityLife e Porta

Nuova, due grandissimi progetti come non se ne sono mai visti a Milano. So che è già venduto sulla carta il 20% dello spazio in costruzione, a 8 mila euro al metro quadrato e anche oltre: è un segnale molto importante».

Effetto scudo?

«Anche. Rientrano capitali e con tassi bassi e bassi rendimenti, dove vuole che vadano, se non nel mattone? Infatti fra i nostri clienti gli acquisti per investimento sono passati in sei mesi dall'8 al 16%»

Massimo Degli Esposti

Marco Tirelli, fondatore della Tirelli&partner, boutique immobiliare specializzata nella compravendita di residenze esclusive; sotto, il progetto di Citylife



Lo scudo

Il mercato sarà rianimato dai capitali esteri in rientro: nell'occasione precedente, nel 2002, le compravendite delle case di lusso per investimento aumentarono del 14%