

Milano, 30 settembre 2020

## RESIDENZE ESCLUSIVE: IL MERCATO È IMMUNE AL COVID-19

È stato presentato oggi l'**Osservatorio delle Residenze Esclusive** pubblicato da Tirelli & Partners Società Benefit con i dati relativi al primo semestre del 2020. Il report analizza il segmento più alto del mercato immobiliare per la città di Milano. Per **residenze esclusive** si intendono abitazioni ubicate in queste zone:

- Quadrilatero
- Centro Storico
- Brera - Garibaldi
- Magenta
- Venezia - Manin - Giardini - Duse
- Zona residuale (residenze che corrispondono ai parametri sopra indicati ma non ubicate nelle zone citate)

che soddisfino uno di questi requisiti:

- valore di compravendita al mq maggiore di 7.000 euro o di valore complessivo superiore a 1 milione di euro
- canone di locazione superiore a 200 euro/mq annui o canone complessivo annuo superiore a 40.000 euro

### Adeguamenti del report a causa dell'emergenza sanitaria

Il primo semestre 2020 include i tre mesi di chiusura pressoché totale dovuti all'emergenza sanitaria. È chiaro che, riferendosi a un intervallo di attività dimezzato, gli indicatori del periodo non possano che segnare un dato negativo. Certificare dunque quanto di per sé evidente ci è parso inutile. Pertanto l'intero periodo di confinamento intercorrente tra il 24 febbraio e il 17 maggio è stato espunto da questa rilevazione. In questo modo il report rappresenta una fotografia di come si sia mosso il mercato durante i tre mesi nei quali l'attività si è potuta svolgere regolarmente.

### L'offerta di qualità è sempre più scarsa

In un mercato caratterizzato da uno stock di residenze in vendita molto limitato, l'emergenza sanitaria e le precauzioni a esse collegate hanno provocato un'ulteriore riduzione del numero di case disponibili. Milano si conferma dunque un mercato governato dai venditori e dalle loro aspettative e non un "buyers' market" come avviene nella maggior parte delle altre città italiane e nelle più importanti città del mondo. L'**indice di assorbimento** medio, ovvero la quota di case

vendute rispetto a quelle in offerta, è ancora in crescita e supera il **23%**. In Brera, la zona più richiesta, arriva addirittura al 49%. La domanda è di molte volte superiore all’offerta: è decisa, ma molto selettiva e premia solo gli immobili di qualità. Nel mese di giugno l’indagine qualitativa condotta con i nostri clienti ha evidenziato che oggi sono determinanti, in ordine di importanza: la disponibilità di uno spazio esterno privato, la vista panoramica e di ampio respiro - possibilmente sul verde, una maggiore dimensione complessiva, la luminosità, la vicinanza ai negozi di prima necessità, il silenzio e la tranquillità, la disponibilità di spazi dedicati all’Home Working e all’esercizio fisico.

Le variazioni dei **prezzi richiesti** sono minime (+0,4% rispetto al semestre precedente). Gli **sconti medi** si mantengono stabili intorno al **6%**, ma per le residenze di qualità il prezzo di chiusura spesso non si discosta dalla richiesta. I **tempi medi di vendita** scendono ulteriormente attestandosi a **6 mesi** (erano 6,8 nel semestre precedente), ma le abitazioni migliori si vendono molto più velocemente, in un mese o frequentemente anche meno.

### Gli immobili più costosi: prezzi e zone

Nel semestre – o meglio nel trimestre di piena operatività - la vendita più rilevante si è registrata in Brera; tutte le residenze più importanti che sono state vendute hanno il terrazzo!

Zona urbana	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi pertinenti
Brera	€ 5.600.000	480	€ 1.167	Nuovo	Attico	5° piano terrazzo
Magenta	€ 4.550.000	370	€ 1.229	Nuovo	Appartamento	3° piano terrazzo
Quadrilatero	€ 3.800.000	225	€ 1.689	Da ristrutturare	Appartamento	3° piano terrazzo

### Locazioni: stabilità e buone prospettive

Il mercato delle locazioni mostra due andamenti opposti in funzione della durata del contratto. Se da un lato lo short term soffre molto le fortissime restrizioni a viaggiare, il segmento con durate più lunghe conferma un **indice di assorbimento** intorno al 30%, con lo **sconto medio** che si riduce ancora e arriva al minimo storico del 5,5%. Il **tempo medio di locazione** aumenta frazionalmente, ma resta sotto i 7 mesi. Sul fronte dei **canoni** quelli **medi** sono stabili, mentre si allarga la forbice tra i canoni massimi e quelli di quelle minimi.

### Previsioni

Fare previsioni prescindendo dalla situazione sanitaria è inutile. L'ipotesi di un nuovo blocco totale dell'attività avrebbe impatto su tutti i settori e conseguenze a livello sociale ed economico fortemente negative.

Lo scenario da tutti auspicato è quello che il "new normal" prosegue il suo corso. COVID-19 continuerà ad avere un impatto sulle vite delle persone e sull'economia, ma l'auspicio è che la modalità che si è generata dopo il confinamento prosegue il suo corso senza sconvolgimenti.

In questo scenario ci si può attendere un ulteriore consolidamento del mercato delle residenze esclusive. La qualità dell'offerta continuerà a dettare prezzi, canoni, tempi di vendita e sconti.

Ciò che ha qualità continuerà a incontrare una domanda decisa, solida, selettiva e internazionale.

Ciò che ne ha meno continuerà a soffrire e non sempre la correzione dei prezzi sarà sufficiente a incrementare l'attenzione sul prodotto. È chiaro infatti che l'impatto economico di COVID-19 progressivamente si allargherà e che frange di domanda di residenze esclusive si vedranno costrette a rinunciare ai loro progetti di investimento o almeno prenderanno decisioni di abbandonarli per il peggioramento delle prospettive economiche.

Ci aspettiamo un consolidamento della componente della domanda per investimento. L'immobiliare oltre a preservare il valore del capitale offre rendimenti interessanti rispetto alle altre asset class.

---

### **Tirelli & Partners srl Società Benefit**

*Tirelli & Partners SB è un atelier dedicato agli immobili residenziali di lusso e una società di consulenza immobiliare.*

*Fondata nel 1987 come boutique per proprietari, acquirenti e conduttori di residenze esclusive in Italia e nel mondo, la società si distingue per la qualità del suo servizio - residenziale o commerciale - e la dedizione al cliente.*

*Dal 2003 pubblica con cadenza semestrale l'Osservatorio sulle Residenze Esclusive.*

*Nel 2020 Tirelli & Partners è diventata Società Benefit e, prima agenzia immobiliare italiana, ha ottenuto la certificazione B Corp®.*