



## Rassegna Stampa

### QUOTIDIANO IMMOBILIARE > 02 Marzo 2007

#### **Mercato esclusivo: che Milano prenda esempio da Manhattan!**

Tirelli & Partners e Nomisma hanno presentato a Milano l'Osservatorio sulle residenze esclusive relativo alle città di Milano e Bologna. In generale si rileva un certo assestamento in questo settore di nicchia, anche se Bologna mostra una maggiore dinamicità rispetto a Milano, ma con prezzi più contenuti. A Milano si registra un +2,3% semestrale (+4,5% annuo) sul versante dei prezzi, con medie di 7.600 euro al mq, ed a Bologna un +2,7% semestrale con medie di 4.650 euro al mq. A Milano il prezzo medio di questo tipo di immobili è sui 2 ml di euro, le punte massime vanno fino a 15.300 euro al mq nel Quadrilatero (30.000 euro al mq un immobile record in Corso Magenta). "Si tratta di un mercato sano con aumenti dei prezzi contenuti - ha detto Marco Tirelli, amministratore di Tirelli & Partners - con poca offerta e sempre consistente domanda". Lo sconto medio per questi immobili è del 5,5% (contro l'8,5% del mercato residenziale generalizzato) il che rappresenta in pratica mancanza di sconto nella maggioranza dei casi. Interessante la parte della conferenza stampa dedicata alla comparazione tra il mercato esclusivo di Milano e quello di Manhattan, dove Tirelli opera una settimana al mese: rispetto al mercato della "grande mela" a Milano manca il prodotto nuovo e non si sviluppano nuove aree rispetto a quelle "tradizionali" del centro storico, al contrario di New York dove negli ultimi dieci anni Tribeca, Soho e East Harlem/Carnegie sono divenuti i quartieri più cari rispetto a Fifth Avenue. A Milano il patrimonio immobiliare di prestigio è ancora vetusto e inadeguato rispetto agli standard internazionali del lusso; la struttura della proprietà immobiliare (è impensabile in Italia demolire e ricostruire un condominio) limita le possibilità di movimento e vincoli di vario genere, inoltre, bloccano i centri storici. Tirelli ha concluso affermando che "in questo settore non ci sono le condizioni per un calo dei valori, c'è poca offerta e molta domanda e quindi i valori tenderanno a salire sempre." Anche se, per il momento, sempre nelle solite zone. In attesa degli sviluppi immobiliari che portino veramente nuovi prodotti con le caratteristiche qualitative richieste sul mercato.

