



Tirelli
& PARTNERS

OSSERVATORIO SULLE RESIDENZE ESCLUSIVE

I Semestre 2023 - n.1

Anno XX

Tirelli & Partners srl Società Benefit

Via G. Leopardi, 2 - 20123 Milano | Phone + 39 02 80 51 673

info@tirelliandpartners.pro | www.tirelliandpartners.com

f @ in



**Per tutti gli approfondimenti
e per avere i dati disaggregati per zona
o le serie storiche complete
Vi invitiamo a contattare:**

Marco E. Tirelli

+39 348 72.00.0082 | mtirelli@tirelliandpartners.pro

Gabriele Torchiani

+39 335 64.74.399 | gtorchiani@tirelliandpartners.pro



*“Da oltre 30 anni
gestiamo
residenze esclusive
in Italia e all’Estero”*

Fondata nel 1987 come atelier per acquirenti, venditori, conduttori e proprietari di residenze di lusso, siamo conosciuti come una delle più prestigiose società immobiliari in Italia e come innovatori della consulenza immobiliare.

Case di lusso, proprietà uniche, ville, castelli ed esclusive tenute vinicole e di caccia: siamo consulenti di fiducia per gli acquirenti, venditori, proprietari e affittuari più esigenti. Gestiamo inoltre un portafoglio di oltre cento case vacanza di lusso in Italia al mare, in collina, nelle città storiche o sui laghi.

Come italiani garantiamo quel tocco artistico speciale nella presentazione di residenze di lusso; come cittadini del mondo siamo tra i primi ad adottare le tecnologie più avanzate nel settore immobiliare; come veterani dell'industria, abbiamo una profonda conoscenza delle transazioni immobiliari e un forte livello di comfort nella conduzione delle negoziazioni. Il tutto nell'esclusivo interesse dei nostri clienti.

Operiamo tanto sull'intero territorio nazionale, quanto in numerosi paesi europei e non, attraverso un network di partner stimati e riconosciuti come leader nei loro mercati con i quali condividiamo competenze e valori.

Siamo una società benefit, forma giuridica che abbiamo adottato per poter inserire tra i nostri obiettivi, oltre a quelli economici anche una serie di traguardi di beneficio comune e di restituzione alla comunità.



"Crediamo nelle persone e nella collaborazione solidale"

Quest'anno ci è stata riconfermata la certificazione B Corp®, con il punteggio di 91,1 punti, un ottimo risultato considerando che delle oltre 110.000 aziende che hanno utilizzato il Benefit Impact Assessment (BIA), soltanto il 3% riesce a raggiungere gli 80 punti, soglia minima per affrontare il processo di verifica da parte di B Lab. Questa certificazione verifica e assicura che un'azienda operi secondo i più alti standard di performance sociale e ambientale, ossia:

responsabilità sociale: la nostra ragione d'essere è testimoniare che per essere un'impresa di successo è necessario mettere al centro le persone e costruire insieme a esse delle relazioni umane che riempiano di senso il nostro lavoro e dunque la nostra vita;

responsabilità ambientale: sappiamo che ogni nostra attività avrà un impatto negativo sull'ambiente e dunque ci impegniamo al fine di limitare tale impatto evitando quanto più possibile ogni spreco di risorse. Dal 2019 compensiamo le nostre emissioni aziendali attraverso la creazione di una foresta che è anch'essa un progetto socialmente responsabile.

Dal 2003 pubblichiamo con cadenza semestrale l'Osservatorio sulle Residenze Esclusive, rapporto che analizza il segmento più alto del mercato immobiliare della città di Milano.

Il report contiene informazioni - divise per le 6 zone di prestigio di Milano - relative a prezzi, sconti, tempi di vendita, indici di assorbimento e molto altro relativamente al segmento più alto del mercato immobiliare ovvero alle case che hanno un prezzo superiore al milione di euro. Il nostro osservatorio è liberamente scaricabile dal nostro sito nella versione light, ma rendiamo disponibile il documento completo a chi fosse interessato previa registrazione.

"Siamo una società certificata B Corp®"

Che cos'è una B Corp®?

Benefit Corporation è un movimento globale che a oggi conta oltre 3200 imprese operanti in più di 150 settori e di 70 Paesi. Le B Corp sono aziende che hanno scelto di usare la propria attività come forza positiva di cambiamento della società e che, guardando al di là del profitto, hanno ridefinito le priorità della propria azione mettendo al centro il benessere delle persone, la coesione sociale e la rigenerazione dei sistemi naturali.

Invece che "le migliori al mondo" le B Corp hanno l'ambizione di essere "le migliori per il mondo".

Per ottenere la certificazione le aziende sottopongono la propria attività a un rigoroso assessment di oltre 300 domande e un successivo processo di verifica condotto da B Lab, l'ente non profit statunitense che rilascia la certificazione, finalizzato a verificare di soddisfare severi standard di responsabilità sociale, performance ambientale e trasparenza.

In Italia, secondo Paese al mondo per numero di certificazioni rilasciate dopo gli USA, più di 100 imprese sono riuscite a superare i severi standard previsti. Per tutte le B Corp il successo non dipende solo da ciò che realizzano nella loro attività, ma anche da ciò che di buono ispirano gli altri a fare. Per questo le B Corp hanno l'obiettivo di condividere la propria esperienza affinché altri scelgano un modello di impresa socialmente responsabile e pulita.



Relazione di Impatto 2021
Tirelli & Partners
[Scopri-la qui](#)



La nostra ragione di esistere è:

Costruiamo relazioni umane che contribuiscono
al Bene Comune
dando valore alle persone

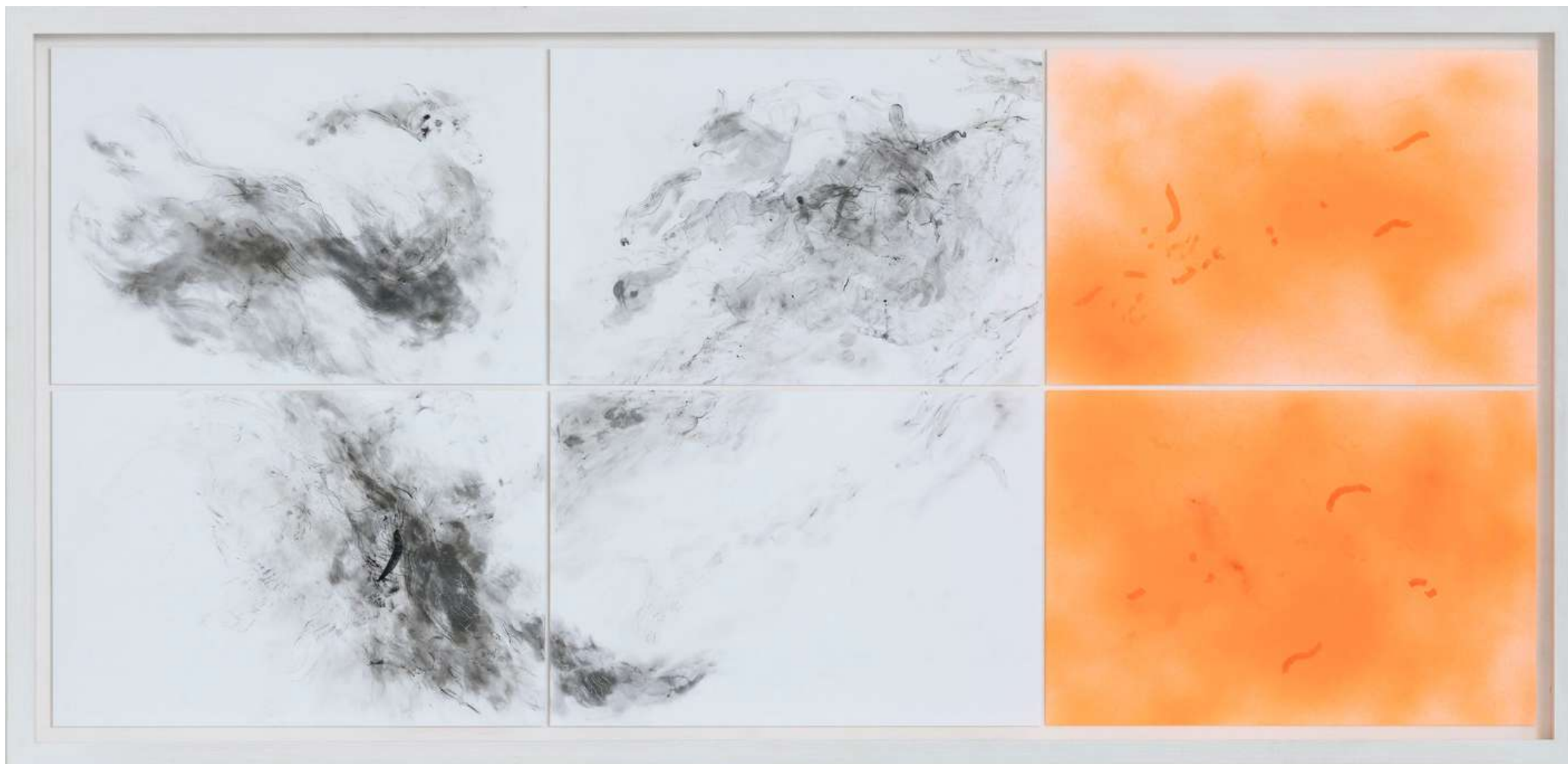
È tutta una questione di Senso

Nei sistemi complessi tutte le parti hanno tra di loro relazioni contemporanee, tali per cui non ha senso cercare di isolare porzioni del sistema per comprenderne il funzionamento individuale. La conseguenza più dirompente che i sistemi complessi hanno sul modo in cui noi guardiamo, vediamo e comprendiamo la realtà (o almeno dovremmo fare) è che le relazioni lineari di causa-effetto perdono la loro capacità di spiegare il funzionamento del sistema. Le aziende, che sono sistemi complessi, non sono dunque comprensibili attraverso relazioni meccanicistiche.

Conseguentemente non sono nemmeno orientabili attraverso logiche lineari di comando-risultato. Il vero orientamento nelle aziende si ottiene attraverso il senso ovvero attraverso la ragione per cui l'azienda esiste. Mentre qualsiasi obiettivo o traguardo si realizza solamente se e quando viene raggiunto, il Senso è un perché, una direzione che è reale già con il primo passo. Come la meta qualifica il cammino, così nel cammino è contenuta la meta. Ecco perché le persone e le aziende, che di persone sono fatte, sono motivate dal Senso e non dal traguardo.

In Tirelli & Partners crediamo che il successo della nostra attività sia la conseguenza della nostra ragione d'essere che è per noi il valore supremo che genera la nostra vision e che innerva l'azione, incarnandosi nel quotidiano. Non è il profitto a generare il valore! Al contrario il valore espresso dal Senso è principio ispiratore che guida l'azione e genera un profitto di cui prefigura la qualità.

Questo era il senso della profezia che Adriano Olivetti fece nel discorso del giugno 1945 davanti all'azienda riunita in un'Italia devastata dalla guerra: **“Che cosa faremo? Che cosa faremo? Tutto si riassume in un solo pensiero, in un solo insegnamento: saremo condotti da valori spirituali. Questi sono valori eterni. Seguendo questi, i beni materiali sorgeranno da sé senza che noi li ricerchiamo”**.



Tirelli & Partners, azienda comprensiva - **di Francesco Cascino**

Perché l'arte in una relazione d'impatto: l'Art Thinking in azienda

La spinta emotiva, immaginifica e istintiva che spinge un artista a creare un'opera inizia con lo sguardo divergente sulla realtà. Un artista guarda un tavolo e pensa a cosa rappresenta, a quale simbolo sia un tavolo per le persone, da sempre e per sempre. Non vede semplicemente un piano e quattro gambe; nemmeno gli interessa la bellezza della sua fattura. Piuttosto è interessato a quanto quel tavolo sia davvero prezioso per le nostre vite e quindi ne dipinge il carattere filosofico, esprimendone così le potenzialità invisibili. Mentre lo fa, cambia per sempre la percezione precedente e prevalente che di quel tavolo avevamo tutti.

Un semplice oggetto di uso quotidiano su cui non ci facciamo domande, in realtà è un simbolo capace di esprimere concetti che possiamo immaginare anche senza vederli. Il tavolo rappresenta ad esempio la famiglia, perché è l'oggetto attorno al quale essa si riunisce. Quindi se guardiamo un tavolo con gli occhi di un artista vediamo la nostra emozione nel ritrovare i nostri affetti, dagli amici vecchi e nuovi ai familiari, riuniti con noi, finalmente presenti e pronti a riempire la nostra vita di gioia. Quelle emozioni ci informano di cose preziose e invisibili per catturare le quali usiamo la ghiandola pineale, il Terzo occhio; non la vista, ma la visione.

Allo stesso modo una casa è simbolo di famiglia, amici, gioia, sorpresa, incontri, accoglienza, convivenza, armonia. Una casa è il luogo in cui proviamo a essere felici, che non è uno slogan, ma il dipanarsi concreto di mille momenti diversi.

Francesco Cascino, Contemporary Art Consultant, ARThinker e Curatore, è anche Fondatore del Network di progettazione culturale Cascino Progetti, e co-autore di un Manifesto politico e culturale sull'Art Thinking, firmato da decine di artisti, curatori, imprenditori, professionisti e scienziati nel 2019.



Tirelli & Partners decide di far entrare nei suoi processi lavorativi quotidiani artisti e curatori perché, sulla scorta dell'assunto precedente e di quello scientifico per cui la mente ragiona per immagini, più le visioni arrivano da artisti colti e informati sulla natura, sui bisogni dell'Uomo, sulle cose della vita, più la nostra ghiandola pineale sarà "intelligente" e trasformerà le informazioni che arrivano inconsciamente in elementi culturali, quindi conoscenza, che possiamo utilizzare per migliorare ed evolvere l'approccio ai problemi e alle soluzioni.

Per questa ragione in questa relazione d'impatto non trovate ruscelli, prati, fiori e panorami agresti; vi trovate invece nuovi scenari per la mente.

L'Art Thinking è quindi la pratica dell'arte applicata a tutte le attività dell'umano: il lavoro e la vita privata, la progettazione e l'esecuzione, l'ambiente e l'economia. Art Thinking è guardare una cosa e vedere tutte quelle che vi sono esplicitamente e implicitamente collegate, che non appaiono alla vista, ma affiorano e diventano visibili – e risolvibili - grazie alla pratica dell'arte che indaga altri punti di vista e di senso spostando l'angolatura del nostro immaginare.

Tirelli & Partners vede i clienti, i fornitori, i colleghi, i collaboratori, i luoghi da costruire e da vendere come un unicum, una cosa sola, cioè un contesto fisico, metafisico e morale in cui e con cui trovare e costruire la "felicità" di abitare, di vivere e di creare vera comunione e vera comunità.

Perché vivere in appartamenti non significa vivere appartati.

LE COMPRAVENDITE

DOMANDA E OFFERTA

Il mercato delle compravendite di residenze esclusive a Milano nella prima metà del 2023 presenta una chiara e forte differenziazione in termini di lato della domanda.

Da un lato, per le residenze della fascia alta e Top (prezzo maggiore di 3 milioni), la richiesta nel semestre si è mantenuta consistente, sia da parte di acquirenti stranieri, sia da quelli locali, entrambi alla ricerca di rare opportunità di acquisto.

Dall'altro lato, nel segmento medio, la domanda è stata meno attiva, principalmente per l'atteggiamento più prudente e attendista mostrato dai potenziali acquirenti italiani. Alcuni segnali di un rallentamento si erano già manifestati nel secondo semestre del 2022. Il fattore principale che influenza negativamente questa fascia del mercato delle residenze esclusive non è tanto il peggioramento nelle condizioni di accesso al credito, bensì l'incertezza riguardo agli scenari futuri che, come detto, provoca un dilatamento dei tempi decisionali.

Il segmento alto e Top continua ad essere trainato dalle ricerche provenienti dall'estero (stranieri e italiani in rientro), che non mostrano segni di flessione e che continuano a confrontarsi con un'offerta ampiamente insufficiente in termini quantitativi e spesso inadeguata qualitativamente.



In questa fascia la dinamica dei prezzi richiesti (vedi dettagli sotto) rimane sana, con progressivi incrementi frazionali non repentini e immotivati che - anche a fronte della scarsità di offerta - potrebbero generare pericolose bolle speculative.

Milano è e rimane molto attrattiva sia per coloro che desiderano farne la propria residenza, sia per gli investitori che cercano rendimenti adeguati e asset che diano garanzia di mantenere il proprio valore nel medio-lungo periodo.

In un mercato caratterizzato da un'offerta così sottile, non desta preoccupazione il livello dei prezzi. È chiaro che, se confrontati con la media del mercato immobiliare italiano, i prezzi di Milano appaiono fuori scala, ma l'errore sta nel termine di paragone. Milano rientra nel novero delle grandi città europee, rispetto alle quali le residenze esclusive hanno valori per mq spesso inferiori.

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2023)			
Zona Urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite
Quadrilatero	↔	↓	↓
Centro Storico	↔	↔	↔/↓
Brera-Garibaldi	↔/↑	↔/↓	↔
Magenta	↔/↓	↔	↔/↓
Venezia-Duse	↔/↓	↓	↓
Altre zone	↔/↓	↔	↔/↓
Media	↔/↓	↔/↓	↓



INDICE DI ASSORBIMENTO

In media, la quota di case vendute nel semestre in percentuale sullo stock è in **flessione** rispetto al periodo precedente, a causa del peso preponderante in termini di numero di transazioni della fascia media, quella che ha evidenziato fino a giugno l'andamento più rallentato. Il numero di transazioni è anche frenato dalla ridotta e inadeguata disponibilità nel segmento Top.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA (percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)										
	II sem. 2018	I sem. 2019	II sem. 2019	I sem. 2020	II sem. 2020	I sem. 2021	II sem. 2021	I sem. 2022	II sem. 2022	I sem. 2023
Media	19,4%	20,5%	22,0%	23,2%	24,1%	25,6%	26,4%	27,5%	26,8%	23,6%

L'**assorbimento** resta comunque su **valori assoluti molto alti** in Brera, in Magenta e anche nelle “Altre Zone”, che comprendono tutte le transazioni sopra la soglia di 1 milione di euro avvenute al di fuori delle zone singolarmente menzionate. Di fatto l’atteggiamento dei compratori locali rimane invariato: esprime una domanda molto esigente e non disponibile a ridurre in modo significativo le proprie aspettative, rifiutando l’idea di accettare una qualità inferiore alle attese.



TEMPI DI VENDITA E SCONTI

La dinamica del mercato evidenziata in termini di confronto tra domanda e offerta ha indotto un **contestuale minimo aumento** sia dei tempi medi di vendita, che si attestano a 5,5 mesi, sia degli sconti ottenuti per la chiusura delle trattative, al 6,8% del prezzo richiesto. Una tendenza indotta sempre dall’andamento del segmento medio, mentre in quello Top le rare case di qualità offerte trovano un acquirente in tempi velocissimi.

La **differenza** tra le residenze di alta qualità e quelle inferiori è sempre più evidente. Per le prime esiste una domanda ampiamente superiore all’offerta tanto che una quota significativa delle richieste rimane insoddisfatta. In questo segmento non c’è necessità che le proprietà transitino sul mercato “ufficiale”, ma vengono “assegnate” in *private placement* al prezzo richiesto o con un minimo arrotondamento.

L’offerta di minore pregio, invece, suscita poco o nessun interesse, il che si traduce in un prolungato periodo di permanenza sul mercato, che genera a sua volta nella domanda l’attesa di ulteriori riduzioni di prezzo in un circolo vizioso difficile da arginare.

I **tempi medi di giacenza** delle residenze senza un compratore sono rimasti stabili intorno ai due anni: un chiaro segnale della selettività della domanda, che non è disposta a fare compromessi rispetto alle proprie attese.

TEMPI E SCONTI NEL MERCATO DELLE ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO			
Semestre	Tempi medi di vendita	Tempi medi di giacenza degli immobili invenduti	Sconto prezzo richiesto/effettivo
	(mesi)	(mesi)	(in %)
I sem 2023	5,5	24,0	6,8
II sem 2022	4,0	23,6	5,4

PREZZI

Il **prezzo richiesto** cresce dello 0,5% nel valore medio e di quasi lo 0,8% in quello medio massimo (le case nell'ultimo quartiere della distribuzione statistica dei prezzi, quelle di maggior qualità), proseguendo nella tendenza alla forte divaricazione di questi valori che registriamo da almeno 6 anni nel mercato.

Come già osservato, siamo di fronte a una dinamica dei valori estremamente sana, che anche a fronte di un’offerta sempre insufficiente non porta a strappi esagerati e immotivati.

Nel **segmento Top** del mercato (prezzo maggiore 5 mil) i valori seguono una logica a parte guidata dall'estrema scarsità e battono un nuovo record superando i 20.000€ al mq in 5 su 6 zone oggetto di rilevazione.

L’**aumento medio dello sconto** porta a una riduzione di quasi un punto percentuale nei prezzi medi effettivi di vendita.

PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2023)								
	Prezzo medio Nuovo (2)	Prezzo medio Usato (3)	Prezzo medio (4)	Prezzo medio minimo (5)	Prezzo medio massimo (6)	Top prices (7)	Prezzo medio complessivo (8)	Prezzo massimo complessivo (9)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€)	(€)
Media ponderata	10.439	8.624	9.338	7.121	11.952		1.880.748	
Var. % semestrale	0,27%	0,78%	0,52%	0,37%	0,76&		0,25%	

(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo medio o da ristrutturare.
(4) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio, ottenuto come media ponderata del prezzo medio al mq del Nuovo e del prezzo medio al mq dell'Usato.
(5) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio che hanno un prezzo inferiore al primo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
(6) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio che hanno un prezzo superiore al terzo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
(7) Valore massimo al mq registrato nel semestre.
(8) Valore medio totale, ottenuto come media ponderata del prezzo medio totale del Nuovo e dell'Usato.
(9) Valore massimo complessivo registrato nel semestre.

PREZZO RICHIESTO, PREZZO EFFETTIVO DI VENDITA E SCONTO					
Anno	Prezzi richiesti di vendita		Sconti	Prezzi effettivi di vendita	
	€/mq	var. %	%	€/mq	var. %
I sem 2023	9.338	0,7%	6,8%	8.703	-0,9%
2022	9.272	1,4%	5,3%	8.781	1,4%



TOP SALES

CARATTERISTICHE DELLE ABITAZIONI DI MAGGIOR VALORE COMPLESSIVO OGGETTO DI COMPRAVENDITA A MILANO (I SEMESTRE 2023)						
Zona urbana	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€) (al netto del valore dei posti auto)	Condizioni d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Magenta	35.000.000	1.380	25.362	Media	Villa	Giardino con dépendance e piscina
Quadrilatero	7.200.000	365	19.178	Da ristrutturare	Appartamento	Terrazzo, due garage
Quadrilatero	4.400.000	320	13.750	Da ristrutturare	Appartamento	Giardino

Nuovo record assoluto per una singola transazione a Milano: 35 milioni per una villa con giardino e piscina in zona Magenta. L'ammontare complessivo delle **tre vendite più rilevanti** del semestre supera i 46 milioni, con prezzi di vendita al mq compresi tra i 13.750 e i 25.362 euro.



MOTIVAZIONI DI ACQUISTO

La componente di acquisto “prima casa” sale ancora e si porta al 57%, incorporando anche le transazioni relative agli acquirenti provenienti dall'estero. La quota “sotituzione” vale il 35% del totale e la parte relativa alla componente di acquisto per investimento scende leggermente all'8%.

INVESTITORI STRANIERI

L'interesse per Milano da parte degli stranieri si mantiene su livelli elevati, trainato da una serie di molteplici fattori di contesto:

- è la vera “città dei 15 minuti”, dove quasi il 90% delle location residenziali più pregiate si trova meno di 1,5 km dal centro fisico della città, cosa che fa di Milano una città “a dimensione umana”;
- la qualità della vita percepita è molto alta: Milano combina un'offerta immobiliare, culturale, sanitaria ecc. di dimensione europea con la qualità del vivere italiana;
- la città offre accesso rapido a laghi, campagna, mare, montagna e colline, luoghi di vacanza raggiungibili in tempi eccezionalmente brevi, probabilmente senza eguali nel mondo;
- è servita da 3 aeroporti internazionali che garantiscono collegamenti facili e veloci;
- in città sono presenti numerose scuole secondarie internazionali e università con un ottimo posizionamento di ranking globali;
- offre a tutti istituzioni culturali e importanti manifestazioni di grande attrattività internazionale.

Per queste ragioni i prezzi sono considerati equi e interessanti al confronto con le città di provenienza e con altre città europee “concorrenti”.

PREVISIONI

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2023				
Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Quadrilatero	↔	↔/↓	↔/↓	↔
Centro storico	↔	↔	↔	↔
Brera-Garibaldi	↔/↑	↔/↓	↔	↔/↑
Magenta	↔	↔/↓	↔/↓	↔
Venezia-Duse	↔/↓	↔/↓	↔/↓	↔
Altre zone	↔/↓	↔	↓	↔/↓
Media	↔/↓	↔/↓	↔/↓	↔

La richiesta di abitazioni nella **fascia media** continuerà a essere influenzata dall’incertezza legata alla turbolenza degli scenari economici e politici internazionali. Qui almeno nel breve periodo assisteremo al fenomeno delle “previsioni autoavveranti” e dunque ad un ulteriore rallentamento.

Al contrario, nella **fascia alta e Top**, caratterizzata da una consistente domanda internazionale, si prevedono ulteriori aumenti graduali nei prezzi richiesti e dei prezzi effettivi delle transazioni.
L’attesa è dunque per una prosecuzione della tendenza attuale in cui la qualità dell’offerta rimane il principale motore di mercato.



LE LOCAZIONI

DOMANDA E OFFERTA

Il mercato delle locazioni continua a registrare una tendenza positiva trainata da una **domanda robusta e urgente** di residenze esclusive. Alla domanda primaria si unisce, amplificandola, quella secondaria legata alla copertura di esigenze temporanee di chi è alla ricerca di un’abitazione da acquistare, ma non riesce a soddisfare tale esigenza. Si tratta sia di italiani, sia di stranieri o expat che scelgono di tornare in Italia per ragioni personali, lavorative o fiscali.

Nella fascia oltre i 100.000 euro annuali (oltre spese) le richieste superano notevolmente l’offerta disponibile e sono rivolte a residenze in condizioni di immediata abitabilità. La durata dei contratti è quella dei 4 anni, ma quasi sempre viene prevista la possibilità del conduttore di risolvere il contratto anticipatamente per consentire eventuali spostamenti lavorativi o familiari.

L’**offerta** nel segmento resta **ampiamente insufficiente**, nonostante gli sforzi di alcuni proprietari che decidono di intraprendere una solida e completa ristrutturazione dei propri immobili, attività che il mercato premia molto in termini di rendimento sia nel breve, sia nel medio periodo. È usuale, infatti, che per le case in corso di ristrutturazione i contratti di locazione vengano firmati prima che siano conclusi i lavori.

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2023)			
Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni
Quadrilatero	↑	↓	⇄/↓
Centro storico	↑	⇄/↓	⇄
Brera-Garibaldi	↑	⇄/↓	⇄
Magenta	⇄/↑	⇄/↓	⇄
Venezia-Duse	⇄/↑	⇄/↓	⇄
Altre zone	↑	⇄	⇄/↑
Media	↑	⇄/↓	⇄

INDICE DI ASSORBIMENTO

Ancora in crescita nel semestre: arriva a sfiorare il 35%. Per la stragrande maggioranza delle case che non trovano un conduttore la causa va ricercata non tanto nel livello del canone richiesto, quanto invece nello stato di manutenzione inadeguato, che non è gradito dai potenziali conduttori.

In Brera e nelle "Altre zone" l’assorbimento supera il 40%. Nelle altre aree rilevate si registrano valori più bassi, principalmente a causa del permanere in stock di una quota consistente di case non riqualficate.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE (percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)										
	II sem 2018	I sem 2019	II sem 2019	I sem 2020	II sem 2020	I sem 2021	II sem 2021	I sem 2022	II sem 2022	I sem 2023
Media	25,6%	28,2%	30,3%	29,4%	30,2%	30,4%	30,5%	32,7%	32,9%	34,7%



TEMPI DI LOCAZIONE E SCONTI

I **tempi medi di locazione**, scesi al minimo storico di 3,5 mesi, testimoniano perfettamente il momento del mercato, nel quale le case belle e ristrutturate non devono attendere per trovare un conduttore.

TEMPI E SCONTI NEL MERCATO DELLE ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO			
Semestre	Tempi medi di locazione	Tempi medi di giacenza degli immobili non locati	Divario canone richiesto/effettivo
	(mesi)	(mesi)	(in %)
I sem 2023	3,5	10,0	4,2
II sem 2022	5,2	9,8	4,5

Con una **domanda effervescente** e un'**offerta sottile** non stupisce che lo scontro medio cali ancora al 4,2%, *all time record*. Un dato che sarà difficile comprimere ulteriormente, considerando che è risultato della media tra lo sconto zero delle residenze migliori, per le quali i proprietari hanno spesso più di un offerente tra cui scegliere, e quelle di seconda fascia che, per essere affittate, devono accettare offerte con uno sconto di almeno il 10% rispetto alla richiesta.

Stabili a 10 mesi i tempi di giacenza in stock delle case che non trovano un inquilino.



CANONI

Prosegue l'**aumento dei canoni**, che in media salgono dell'1,3% 8+1,6% per le migliori case, +0,8% per quelle del primo quartile). I top rent - canoni massimi richiesti per singole unità - restano altissimi, con valori compresi tra i 600 euro al mq in zona Venezia e i 1.000 del Quadrilatero, per un attico unico in città. La rilevazione esclude dall'analisi gli affitti *mid term* presentati sul mercato da agenzie specializzate per case perfettamente ristrutturate, arredate e corredate a canoni spesso vicini a quelli dello *short term*, e dunque non comparabili con quelli dei contratti liberi 4+4 comprensivi delle spese di gestione.



CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEM 2023) (€/mq/anno)				
	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
Media ponderata	237	305	388	
Var. % semestrale	0,85%	1,33%	1,57%	

(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
(2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione superiore al terzo quartile della distribuzione dei prezzi al mq degli immobili.
(4) Canone medio delle unità abitative di prestigio.
(5) Canone massimo registrato nel semestre.

PREVISIONI

CONDUTTORI STRANIERI

La quota relativa alla domanda proveniente dall'estero rappresenta attualmente il 30% del totale. Per le residenze di oltre 250 metri quadrati con caratteristiche di grande prestigio, questa percentuale è diventata predominante, raggiungendo circa il 75%. Tre case su quattro nella fascia di mercato più elevata vengono affittate da conduttori stranieri o expat che ritornano in Italia dopo aver trascorso lunghi periodi all'estero.

PREVISIONI

A fronte di una domanda robusta e con probabili spazi di ulteriore crescita, la possibilità di osservare un grandualmente aumento del numero dei contratti di locazione e dei canoni richiesti è strettamente connessa con un incremento dell'offerta che al momento non sembra prevedibile. Tanto le grandi amministrazioni, quanto gli investitori istituzionali oggi sono in una situazione di piena occupazione.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2023				
Zona Urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Quadrilatero	↔/↑	↓	↔	↑
Centro storico	↔/↑	↔	↔	↔/↑
Brera-Garibaldi	↔/↑	↓	↔	↔/↑
Magenta	↔/↑	↔/↓	↔	↔/↑
Venezia-Duse	↔/↑	↔/↓	↔	↔
Altre zone	↑	↔/↑	↔/↑	↔/↑
Media	↑	↔/↓	↔	↔/↑



NOTA METODOLOGICA

L'Osservatorio sulle residenze esclusive (ORE) nasce da un'idea di Tirelli & Partners, società attiva nell'intermediazione e nella consulenza immobiliare nel segmento residenziale più pregiato del mercato.

Considerato che il segmento più esclusivo del mercato delle abitazioni presenta caratteristiche e andamenti molto diversi dal mercato residenziale in generale, l'intento dell'ORE è quello di fornire informazioni semestrali su andamenti, valori e quantità provenienti dalla quotidiana esperienza di Tirelli & Partners, società specializzata nella nicchia degli immobili di prestigio.

Nel corso del semestre oggetto dell'analisi congiunturale, vengono raccolte le informazioni quali-quantitative sul mercato, basandosi sulle transazioni effettuate e su altre fonti interne. Tutte le informazioni sono elaborate statisticamente e organizzate per sintetizzare i dati e le tendenze sottostanti.

Per individuare l'ambito di osservazione sono stati stabiliti alcuni criteri che concorrono a definire ciò che l'ORE considera come "residenza esclusiva":

1. Abitazioni il cui valore di compravendita al mq è maggiore di 7.000 euro o il cui valore complessivo è superiore a 1.000.000 euro;
2. Abitazioni con superficie minima di 50 mq, il cui canone di locazione è superiore ai 200 euro al mq per anno o il cui canone annuo complessivo è maggiore di 40.000 euro;

3. Le zone oggetto di studio sono le seguenti:

- Quadrilatero,
- Centro Storico
- Brera – Garibaldi
- Magenta
- Venezia – Duse - Giardini – Manin
- Altre Zone.

Tra le diverse zone urbane classificate come di pregio è stata inserita anche la denominazione Altre Zone, per indicare quelle situazioni di mercato che, pur non essendo situate nelle zone individuate, possiedono comunque i requisiti 1 e 2.

È opportuno chiarire che sotto l'univoca denominazione "residenze esclusive" si devono identificare almeno due differenti categorie, con mercati e tendenze potenzialmente differenti tra di loro.

Da un lato esistono le unità immobiliari con profilo altissimo, residenze di grandi e grandissime dimensioni (da 250 mq in su), ricercate da una ristrettissima fascia di utilizzatori; dall'altra le unità immobiliari che, pur rientrando nella denominazione "esclusiva", per dimensioni e costo, sono accessibili a una fascia di utenti più ampia.

Per comodità espositiva ci si riferisce al primo segmento con l'aggettivo "top", mentre al secondo con quello "medio". Sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

Tirelli & Partners Srl Società Benefit

Via Giacomo Leopardi, 2 - 20123, Milano | +39 02 80 51 673

info@tirelliandpartners.pro | www.tirelliandpartners.com

