



Tirelli
& PARTNERS

OSSERVATORIO SULLE RESIDENZE ESCLUSIVE

II Semestre 2025 - n.2
Anno XXII

SPECIALISTI IN RESIDENZE DI LUSO

Fondata nel 1987 come atelier specializzato in residenze di lusso, Tirelli&Partners si distingue per l'attenzione ai dettagli e l'eccellenza nei servizi di consulenza immobiliare. Gestiamo un'ampia gamma di proprietà di prestigio, tra cui ville, attici, case vacanza e residenze esclusive, offrendo soluzioni personalizzate per acquirenti, venditori e locatari esigenti.

Il nostro approccio unisce la creatività nella presentazione degli immobili con l'adozione delle più moderne tecnologie del settore. Operiamo sia in Italia che a livello internazionale, attraverso una rete di partner di fiducia con cui condividiamo competenze e valori.

Dal 2003, pubblichiamo con cadenza semestrale l'Osservatorio sulle Residenze Esclusive, un report che analizza in profondità il segmento più alto del mercato immobiliare di Milano. L'Osservatorio fornisce dati accurati su prezzi, tempi di vendita, sconti e altre dinamiche chiave per le sei zone più prestigiose della città, aiutando i nostri clienti a prendere decisioni informate basate su un'analisi approfondita e aggiornata.

IL NOSTRO SENSO

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

LA NOSTRA VISION

Sogniamo

un mondo giusto, pulito, umano.

Crediamo

nelle persone e nella collaborazione solidale.

Lavoriamo

per costruire, tra di noi e con le persone che incontreremo, relazioni basate sulla cura, rispetto e dedizione.

Ci impegniamo

ogni giorno a creare e ispirare la nostra comunità ad adottare un modello di impresa socialmente responsabile e sostenibile. Poiché siamo consapevoli del fine del nostro lavoro, sappiamo di poter sbagliare, cadere e rialzarci senza smarrire il senso del nostro agire.

I NOSTRI VALORI

Competenza

Crediamo nella qualità e nel valore della conoscenza che è sempre nuova. Per questo da oltre 30 anni siamo specializzati nell'assistere clienti esigenti nella ricerca e la gestione di proprietà straordinarie.

Cura

Mettiamo al centro di ogni nostra azione la relazione umana: con i nostri colleghi, con i clienti, con i fornitori, con la nostra comunità.

Correttezza

Le nostre azioni quotidiane sono guidate da onestà, trasparenza e integrità verso i clienti, verso i fornitori, verso i colleghi e verso la nostra comunità.

Sostenibilità

Lavoriamo per portare nel mondo sostenibilità e un impatto sociale positivo e per ispirare altri a fare lo stesso. Perché il successo non dipende solo da ciò che realizziamo nella nostra vita. Dipende da ciò che ispiriamo gli altri a fare.

Innovazione

In un mondo in rapida evoluzione, crediamo nell'innovazione, motore di sviluppo nei servizi immobiliari. Ai nostri clienti offriamo i benefici delle più avanzate tecnologie di cui siamo spesso tra i primi utilizzatori a livello mondiale.

Fare rete

Apparteniamo al network degli agenti immobiliari più stimati al mondo, con i quali condividiamo competenze e valori.

I NOSTRI NUMERI

1987

Anno di fondazione

13

Decenni di esperienza RE
combinata cumulata

2000+

Case vendute

€ 2+ mld

Vendite cumulate

53

Transazioni chiuse nel
2025

RICONOSCIMENTI

BEST EXCLUSIVE RESIDENTIAL PROPERTY
CONSULTANCY ITALY 2020



CERTIFICAZIONE B CORP®



BEST EXCLUSIVE RESIDENTIAL PROPERTY
CONSULTANCY ITALY 2021



PREMIO #WEIMPACT® 2024
DI CHOOSEMYCOMPANY



**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 72.00.082 | mtirelli@tirelliandpartners.pro

Gabriele Torchiani

+39 335 64.74.399 | gtorchiani@tirelliandpartners.pro



*“Da oltre 35 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"

Nel 2023 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.



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

Nel **secondo semestre del 2025** il mercato delle residenze esclusive di Milano ha proseguito lungo un percorso di sostanziale continuità rispetto alla prima parte dell’anno, confermando la evidente segmentazione tra le fasce più elevate e il comparto intermedio. I segmenti Top (oltre 3 milioni di euro) e Lusso (oltre 6 milioni) continuano a essere sostenuti prevalentemente dalla **domanda internazionale**, mentre la fascia Media (1–3 milioni), alimentata quasi esclusivamente da acquirenti domestici, rimane caratterizzata da un approccio prudente e selettivo.

Sebbene sarà necessario attendere almeno tutto il 2026 per avere dati di riscontro adeguati, sembra di intravedere una diminuzione della domanda straniera, che pur mantenendosi su livelli ampiamente superiori all’offerta, mostra una normalizzazione rispetto ai picchi registrati nel biennio 2023-2024. Almeno tre i fattori che giustificano questa impressione: i) l’esaurimento della fuga da Londra conseguente alla cancellazione dei benefici fiscali per i “res non dom” (a partire dal 6 aprile 2025); ii) l’innalzamento della flat tax dagli originari 100.000 euro agli attuali 300.000; iii) la **strutturale carenza di residenze esclusive** in città.

Al momento non sono ancora disponibili i dati relativi al numero dei richiedenti delle agevolazioni fiscali definite come “flat tax” né per l’anno 2025, né per il 2024, ma la sensazione è che il picco sia stato raggiunto nel 2024 e che con il 2025 si sia ritornati a livelli inferiori del 15-20%.

Ipotizzando circa 1.400-1.500 richiedenti principali per il 2024, nel 2025 ciò corrisponderebbe a un numero compreso tra 1.100 e 1.200 che lo riporterebbe sul livello del 2022 (1.136).

A tale riduzione del numero dei nuovi residenti sembra però corrispondere un innalzamento del livello qualitativo delle case richieste, sempre più concentrato nel segmento Lusso. L’interesse degli acquirenti è sempre più verso **immobili unici**, spesso con caratteristiche non replicabili, ambito nel quale l’offerta disponibile rimane limitatissima e in parte gran parte composta da proposte con un rapporto qualità/prezzo incoerente

Nel segmento intermedio - per gli acquirenti italiani - la cautela è ancora il sentiment più evidente, per tre ragioni principali: i) la difficoltà di individuare immobili che rappresentino un reale miglioramento qualitativo; ii) la grande variabilità dei prezzi richiesti dai venditori, che, creando incertezza contribuisce a rallentare i processi decisionali e ad alimentare un atteggiamento prudente; iii) un clima geopolitico assolutamente nuovo che è fonte di apprensione e ulteriore prudenza. Tuttavia, considerato che oramai il trend di strutturale carenza di offerta dura da almeno 5 anni, qualora il mercato dovesse registrare immissione di residenze di reale qualità, anche la **domanda locale** è pronta a rispondere con rapidità e determinazione.

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (II SEMESTRE 2025)			
Zona Urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite
Quadrilatero	↔/↑	↓	↔/↓
Centro Storico	↔/↓	↔	↔/↓
Brera-Garibaldi	↔	↔/↓	↔/↓
Magenta	↔	↔/↓	↔/↓
Venezia-Duse	↔	↓	↔/↓
Altre zone	↔/↓	↔	↔/↓
Media	↔	↔/↓	↔/↓



INDICE DI ASSORBIMENTO

Il rapporto indica un miglioramento dell'indice di assorbimento medio - la percentuale di immobili venduti rispetto al totale disponibile - che **ha raggiunto il 21,3%**, segnando un aumento di 1,7 punti percentuali. I dati specifici per singola zona sono molto variabili, spesso a causa della ridotta dimensione dei campioni analizzati.

Il quadro si è rivelato particolarmente positivo in Quadrilatero, Centro Storico e Venezia-Duse, mentre Brera e Magenta hanno registrato performance inferiori, penalizzate da un'offerta in stock di qualità meno omogenea e da aspettative di prezzo non sempre allineate al mercato, fattori che hanno generato una maggiore difficoltà di rotazione.

In sintesi, **la qualità è sempre il fattore determinante**: le proprietà di alto livello trovano acquirenti in tempi brevi, mentre quelle meno attraenti rimangono invendute più a lungo: l'attuale domanda nel mercato milanese è molto selettiva e non accetta compromessi.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA (percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)										
	I sem 2021	II sem 2021	I sem 2022	II sem 2022	I sem 2023	II sem 2023	I sem 2024	II sem 2024	I sem 2025	II sem 2025
Media	25,6%	26,4%	27,5%	26,8%	23,6%	23,0%	19,5%	20,1%	19,6%	21,3%



TEMPI DI VENDITA E SCONTI

I **tempi medi di vendita** si sono leggermente ridotti, attestandosi a 7 mesi. Contemporaneamente, lo **sconto** tra il prezzo inizialmente richiesto e quello finale effettivo è ulteriormente aumentato, raggiungendo l'**8,6%** (un incremento dello 0,5% nel semestre, del 1,4% su base annua). Questa combinazione di fattori è causata principalmente da una maggiore disponibilità dei proprietari ad accettare offerte inferiori al richiesto, soprattutto per le proprietà che sono sul mercato da molto tempo o per quelle con prezzi iniziali giudicati non realistici dalla domanda.

Di conseguenza, anche il **tempo medio di giacenza** degli immobili invenduti diminuisce, scendendo sotto i 26 mesi. Nonostante la riduzione, questo livello rimane molto alto, suggerendo ai proprietari la necessità di prendere decisioni definitive: o togliere la proprietà dal mercato o accettare un taglio significativo del prezzo.

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 %)
II sem 2025	7,0	25,8	8,6
I sem 2025	7,6	26,2	8,1



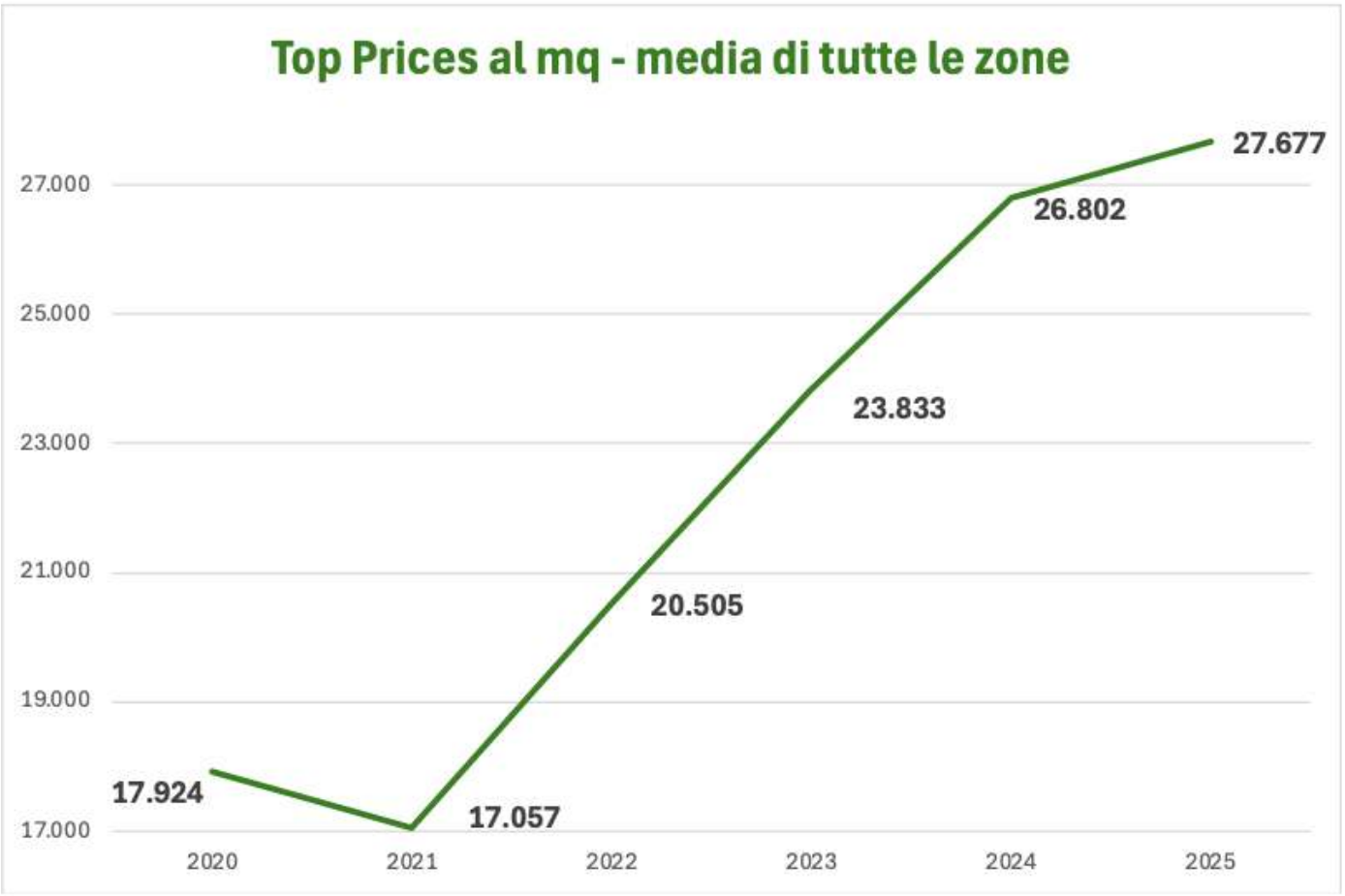
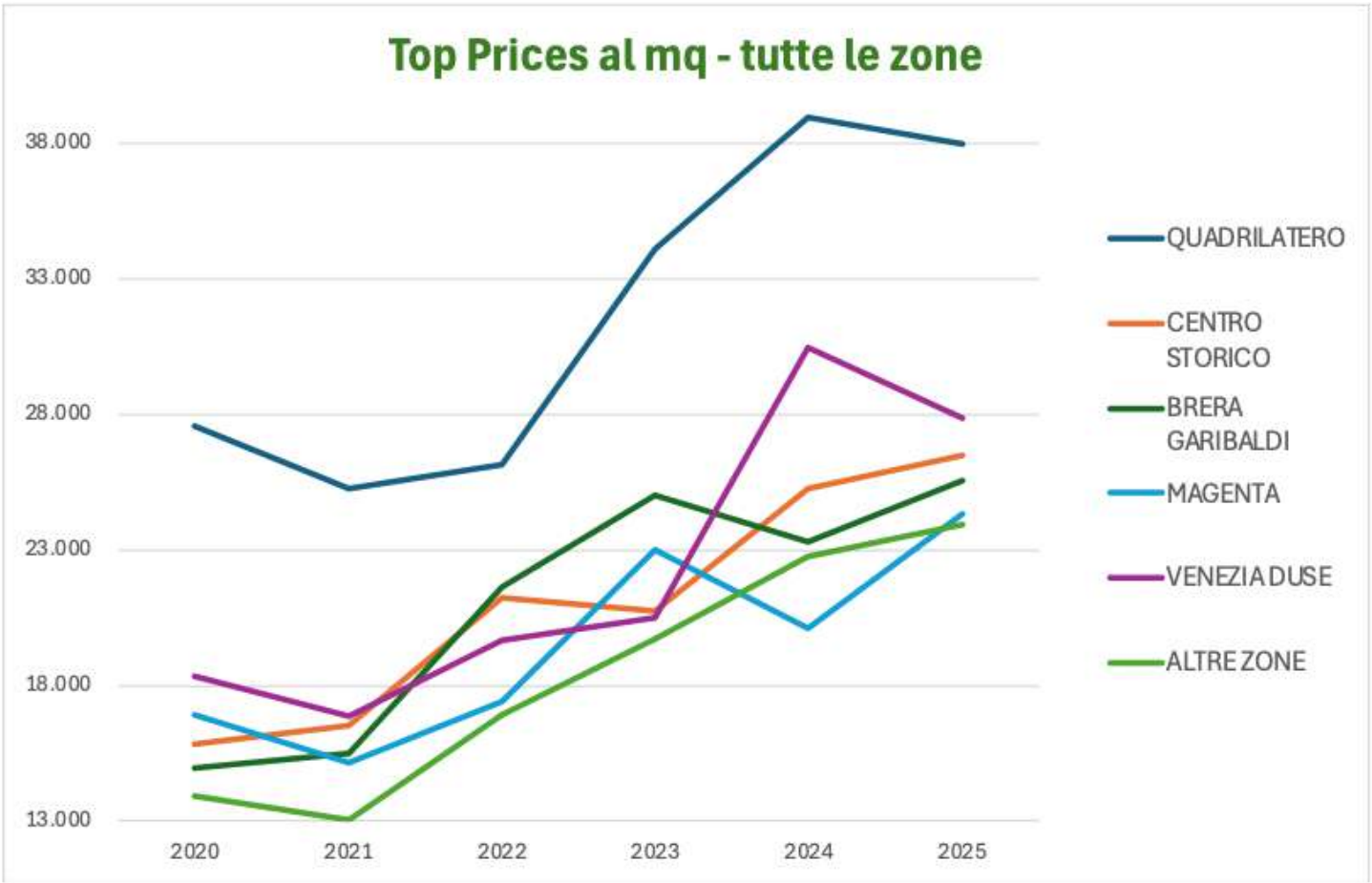
PREZZI

La dinamica dei **prezzi richiesti** conferma il trend consolidato dal 2021, con incrementi frazionali che si mantengono intorno all'1% annuo. Nel semestre analizzato emerge una crescita differenziata: **+0,85% per il prezzo medio, +0,64% per il medio massimo e +1% per il medio minimo**. Le proprietà di nuova costruzione o ristrutturate registrano un apprezzamento dello 0,9%; +0,75% per l'usato in condizioni medie o da ristrutturare.

Un elemento significativo riguarda il divario tra aspettative e realtà transazionale: mentre i prezzi richiesti sono aumentati dell'1,5% su base annuale, quelli di effettiva chiusura delle compravendite hanno segnato un incremento contenuto allo 0,1%, riflettendo una crescita degli sconti pari all'1,4% nell'intero 2025.

Nel segmento **Lusso** (proprietà oltre 6 milioni di euro), **il prezzo massimo al metro quadro per singola unità** mostra andamenti differenziati per zona: in rialzo nel Centro Storico, Brera, Magenta e nelle Altre Zone; in flessione a Venezia-Duse; appena sotto la parità nel Quadrilatero.

Il **Top Price medio** cittadino (il prezzo massimo richiesto nelle diverse zone della città) prosegue la sua crescita nel 2025, seppure con un ritmo sensibilmente più contenuto rispetto agli anni precedenti. La straordinaria traiettoria ascendente avviata nel 2021 - sostenuta dalla combinazione tra una domanda internazionale per cui questi valori rappresentano uno standard e una componente speculativa da parte di venditori stimolati esclusivamente da prezzi premium - ha allineato i prezzi massimi della città a quelli delle metropoli concorrenti.



PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (II SEMESTRE 2025)								
	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	10.718	8.963	9.645	7.355	12.320		1.878.797	
Var.% semestrale	0,90%	0,75%		1,02%	0,64%		0,77%	

(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. %
2025	9.605	1,5%	8,4%	8.808	0,1%
2024	9.462	1,2%	7,0%	8.800	0,4%



TOP SALES

Le **tre operazioni** più significative del periodo hanno generato un volume complessivo superiore a **23 milioni di euro**, registrando prezzi al metro quadro nell'intervallo tra 18.000 e oltre 23.000 euro.

CARATTERISTICHE DELLE ABITAZIONI DI MAGGIOR VALORE COMPLESSIVO OGGETTO DI COMPRAVENDITA A MILANO (II SEMESTRE 2025)						
Zona urbana	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€) (al netto del valore dei posti auto)	Condizioni d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Venezia Duse	8.300.000	350	23.429	Ottimo	Appartamento	Terrazzo
Magenta	7.500.000	400	18.250	Nuovo	Attico	Terrazzo, posto auto
Altre zone	7.300.000	320	22.813	Ottimo	Attico	Terrazzo, garage doppio



MOTIVAZIONI DI ACQUISTO

Le motivazioni d'acquisto confermano sostanzialmente la distribuzione del semestre precedente: il **57%** degli acquirenti è mosso dall'esigenza di **prima casa**, il **35%** dalla **sostituzione**, mentre la componente **investimento** si ferma all'**8%**, penalizzata dal rendimento superiore offerto da asset alternativi e più liquidi quali equity e oro.

INVESTITORI STRANIERI

Milano continua a esercitare una forte **attrattiva** sugli investitori stranieri, anche se il picco di affluenza si è concentrato nei due semestri precedenti, sull'onda dell'abolizione del regime "Res non dom" britannico. Il rialzo della **flat tax** dapprima a 200.000 e dal gennaio 2026 a 300.000 euro, sebbene costituisca un aggiustamento contenuto rispetto alle dimensioni patrimoniali delle persone richiedenti, probabilmente da ora in avanti avrà un effetto frenante sul numero delle richieste semplicemente perché altri Paesi sono diventati maggiormente convenienti rispetto all'Italia. A compensazione di questo effetto però occorre considerare l'impatto sulla visibilità dell'Italia e della città di Milano in particolare derivante dai **Giochi Olimpici invernali**.



PREVISIONI

Nel **comparto intermedio (1-3 milioni)** le prospettive per i prossimi mesi appaiono orientate alla stabilità, sebbene le turbolenze del quadro geopolitico ed economico globale potrebbero tradursi in un ulteriore aumento della **prudenza**. Molto in questo segmento dipenderà dalla qualità dell'offerta.

La **fascia Top (3-6 milioni)** è quella nella quale la coesistenza tra acquirenti italiani e stranieri è numericamente più significativa e come detto i due gruppi hanno comportamenti diversi. Mentre gli acquirenti nazionali potrebbero rallentare le loro decisioni di acquisto sotto il peso delle stesse incertezze macroeconomiche di cui sopra, la **componente internazionale - motivata prevalentemente dai vantaggi fiscali** e da essi stimolata a accelerare le proprie decisioni di acquisto – risulta molto meno sensibile a queste dinamiche.

Il **segmento Lusso (oltre 6 milioni)** continua a configurarsi come un mercato a sé, alimentato dalla domanda internazionale. Si tratta di un segmento che in termini di numero di transazioni ha dimensioni insignificanti rispetto al mercato complessivo. Ogni transazioni fa (quasi) storia a sé e dunque è collegata molto più alle scelte personali che alle dinamiche di mercato. In generale, ulteriori significativi apprezzamenti dei prezzi richiesti non sembrano probabili, ma non possiamo escludere che l'apparire sul mercato di qualche casa eccezionale possa generare transazioni da “prima pagina”.

Al di là delle specificità di ciascun segmento, emerge comunque un filo conduttore: l'evoluzione del mercato nei prossimi mesi dipenderà in misura determinante dalla **capacità dell'offerta di intercettare gli standard qualitativi richiesti** da una clientela sempre più esigente e selettiva.



PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL I SEMESTRE 2026				
Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Quadrilatero	↔	↓	↔/↓	↔/↑
Centro storico	↔/↓	↔/↑	↔	↔
Brera-Garibaldi	↔	↔/↓	↔	↔/↑
Magenta	↔	↔/↓	↔/↓	↔
Venezia-Duse	↔	↓	↓	↔
Altre zone	↔	↔/↑	↔	↔
Media	↔	↔/↓	↔/↓	↔



LE LOCAZIONI

DOMANDA E OFFERTA

Dopo anni di crescita quasi ininterrotta, la **domanda** nel semestre ha iniziato a normalizzarsi in tutte le fasce: Media (€ 40-90k annui spese escluse), Top (€ 90-170k s.e.) e Lusso (oltre 170k euro s.e.) e le domande di residenze in locazione nel semestre risultano inferiori rispetto a quelle del biennio 2023-2024.

Si tratta di un **riassestamento fisiologico** dopo una fase espansiva che durava da almeno cinque anni e che per le fasce Top e Lusso era alimentata principalmente dall'attrattività del regime fiscale della cosiddetta “flat tax”. In tali segmenti la domanda proviene principalmente da due fonti: da un lato, la componente diretta - prevalentemente stranieri, expat corporate e professionisti internazionali alla ricerca di soluzioni di alto livello; dall'altro, la cosiddetta "**domanda ponte**", composta da famiglie che nell'impossibilità di diventare acquirenti in un mercato con offerta cronicamente insufficiente, scelgono la locazione come soluzione transitoria mentre proseguono la loro ricerca principale.

In tutte le fasce, ma in particolare nelle due superiori, il vero nodo critico del settore resta però dal lato dell'**offerta**, tale per cui la domanda, pur meno esuberante rispetto al passato, continua a superare le disponibilità. Le residenze veramente esclusive, con forte impatto scenico e dotazioni di lusso, sono rarissime sul mercato: le soluzioni migliori sono state già assorbite dall'ondata di nuovi residenti arrivati nel 2023 e 2024. Il combinato disposto di ciò è un mercato caratterizzato da una **rigidità strutturale** che mantiene i **canoni sotto pressione al rialzo**. In altre parole: si affitta di meno, ma si affitta più caro - dinamica tipica dei mercati caratterizzati dalla prevalenza dello scarcity value.

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (II SEMESTRE 2025)			
Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni
Quadrilatero	↔	↓	↔/↓
Centro storico	↔/↓	↔	↔
Brera-Garibaldi	↔	↔/↓	↔/↓
Magenta	↔	↔/↓	↔/↓
Venezia-Duse	↔	↓	↓
Altre zone	↔/↓	↔	↔
Media	↔	↔/↓	↔/↓



INDICE DI ASSORBIMENTO

Il semestre si chiude con un dato apparentemente controintuitivo: l'**indice di assorbimento delle locazioni è salito al 35,6%**, registrando un incremento dello 0,8% rispetto al periodo precedente.

A prima vista, potrebbe sembrare un segnale di vitalità del mercato. In realtà, questo miglioramento percentuale nasconde una doppia contrazione: da un lato, il numero di contratti effettivamente conclusi è diminuito; dall'altro, l'offerta stessa si è ridotta in modo ancora più marcato. Il risultato è un “effetto ottico statistico” per il quale due segni negativi ne creano uno positivo.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE (percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)										
	I sem 2021	II sem 2021	I sem 2022	II sem 2022	I sem 2023	II sem 2023	I sem 2024	II sem 2024	I sem 2025	II sem 2025
Media	30,4%	30,5%	32,7%	32,9%	34,7%	35,5%	36,6%	36,8%	34,8%	35,6%

TEMPI DI LOCAZIONE E SCONTI

Il mercato locativo sta sviluppando una geografia temporale sempre più polarizzata, dove la qualità dell'immobile determina destini radicalmente diversi. Le proprietà di reale pregio vengono assorbite rapidamente, spesso in pochi giorni o poche settimane, permettendo ai proprietari di mantenere i canoni richiesti. Il **tempo medio necessario per concludere una locazione si è leggermente contratto, attestandosi a 3,8 mesi**. Non a caso, lo **sconto medio è sceso al 5,2%** (-0,6% nel semestre).

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 %)
II sem 2025	3,8	10,4	5,2
I sem 2025	4,2	9,9	5,8

Nella fascia Media emerge invece un discrimine netto: se il contratto non si chiude entro 3-4 mesi, significa che l'immobile presenta elementi di debolezza non graditi al mercato (ad esempio location non ottimale, stato manutentivo carente, layout poco funzionale). In questi casi spesso all’iniziale fallimento segue una riduzione del canone richiesto (intorno al 15%), che solo in una minoranza di casi rende la casa più interessante. Ne è conferma la circostanza che il **tempo medio di giacenza degli appartamenti vuoti cresce oltre i 10 mesi**. Questo accumulo fotografa un'offerta inadeguata che resta ai margini del mercato, incapace di attrarre inquilini anche a fronte di condizioni economiche progressivamente più favorevoli.



CANONI

I valori locativi proseguono su una traiettoria di crescita controllata, con un **incremento medio dello 0,64%**. Tuttavia, è al vertice della piramide che il mercato registra performances straordinarie. I **Top rents** - il canone massimo espresso da una singola unità abitativa - hanno superato la soglia di € 750 mq/anno nell'intero perimetro cittadino, con punte eccezionali fino a circa € 1.100 nel Quadrilatero.

Tre fattori convergono nel sostenere questi livelli: la scarsità cronica di offerta premium, già analizzata in precedenza; la presenza di tenant internazionali per cui questi importi rappresentano uno standard consolidato nei mercati di provenienza e, naturalmente, il livello dei prezzi di compravendita delle residenze di altissima qualità - proprietà che combinano location iconiche, finiture di altissimo profilo e servizi esclusivi. A prezzi di acquisto più alti conseguono canoni maggiori.

Occorre precisare che questa rilevazione esclude le locazioni short e mid-term, gestite da operatori specializzati con modelli di pricing differenti. I canoni di queste formule - che includono servizi accessori e gestione integrata - non risultano direttamente confrontabili con i contratti residenziali tradizionali 4+4 e rappresentano, di fatto, un mercato parallelo con dinamiche proprie.

CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (II SEMESTRE 2025) (€/mq/anno)				
	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
Media ponderata	242	313	402	
Var. % semestrale	0,42%	0,64%	0,75%	

(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.

CONDUTTORI STRANIERI

Milano ha consolidato il suo posizionamento come città globale e i dati sulla composizione della domanda locativa lo confermano: **gli inquilini internazionali rappresentano oggi circa un terzo del totale**, una percentuale in costante crescita negli ultimi anni. La segmentazione per superficie rivela però una geografia ancora più marcata: per le residenze da 300+ mq la presenza di stranieri ed expat italiani rientrati è diventata pressoché esclusiva. Questo segmento ha ormai codici e dinamiche completamente svincolati dal mercato domestico, operando secondo logiche e benchmark tipici delle principali capitali internazionali.

PREVISIONI

Il quadro che emerge è quello di un **mercato locativo maturo**, che sta transitando da una fase di espansione guidata dalla domanda a una fase di consolidamento condizionata dai vincoli dell'offerta. La tenuta dei canoni, in un contesto di volumi transazionali ridotti, suggerisce che Milano abbia raggiunto un **nuovo plateau di valori**, sostenuto più dalla limitatezza dell'offerta che dall'intensità della domanda. È ragionevole attendersi una **stabilizzazione di questo equilibrio**, con alcune dinamiche che meritano attenzione. Nei segmenti Top e Lusso, la domanda internazionale dovrebbe continuare a sostenere i canoni ai livelli attuali, a patto che emergano nuove proprietà di qualità. **Nella fascia Media, la pressione sui canoni potrebbe allentarsi se e solo se l'offerta di residenze di qualità dovesse crescere**. In caso contrario, il collo di bottiglia dal lato offerta continuerà a fungere da "floor" protettivo per i valori, impedendo correzioni brusche anche in scenari meno favorevoli.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL I SEMESTRE 2026				
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

