Tirelli & Partners srl Società Benefit
Via G. Leopardi, 2 - 20123 Milano | Phone + 39 02 80 51 673
www.tirelliandpartners.com
info@tirelliandpartners.pro

Tirelli & PARTNERS

OSSERVATORIO SULLE RESIDENZE ESCLUSIVE

I Semestre 2026 - n.1
Anno XXIII

Tirelli & PARTNERS

LUXURY HOMES | FAIR SERVICE

OSSERVATORIO SULLE RESIDENZE ESCLUSIVE

I Semestre 2026 - n. 1
Anno XXIII

SPECIALISTI IN RESIDENZE DI LUSSO

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 ulteriori approfondimenti 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.





Certificazione
B
Corporation



"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

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.

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.



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 "felicittà" 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 residenze esclusive milanesi ha attraversato il primo semestre del 2026 senza scossoni di rilievo, confermando sostanzialmente le tendenze già emerse nella seconda parte del 2025.

Sul fronte della domanda, a trainare i segmenti Top (oltre 3 milioni di euro) e Lusso (oltre 6 milioni) resta la componente estera, pur ridimensionata rispetto ai massimi toccati nel triennio precedente. A un flusso di nuovi residenti in fase di stabilizzazione, si associa però una crescita significativa della qualità attesa dalla nuova casa, con richieste sempre più concentrate nella nicchia del Lusso. Si cercano immobili irripetibili, con tratti distintivi molto particolari o unici. In questo ambito l'offerta resta scarsissima e composta spesso da abitazioni con una qualità insufficiente per essere attrattive per una domanda molto selettiva o da residenze di grande qualità, ma con prezzi di richiesta altamente speculativi.

Diverso il quadro nella fascia Media (1–3 milioni), dove gli acquirenti sono quasi interamente italiani e mantengono un approccio prudente e selettivo.

Questo atteggiamento riflessivo ha due principali cause: da un lato la difficoltà di individuare immobili in grado di offrire un reale salto di qualità, che è la motivazione principale di chi ha già una casa a Milano; dall'altro la grande variabilità dei prezzi richiesti rispetto a una qualità percepita come simile, che alimenta incertezza nei potenziali acquirenti, aumentando oltremodo la soglia di prudenza e rallentandone le decisioni d'acquisto.

Sul fronte dell'offerta la situazione è statica: la carenza strutturale di immobili di reale pregio prosegue ormai da un quinquennio, aggravata dal rallentamento generalizzato nella disponibilità di nuove costruzioni.

I volumi di vendita ristagnano in tutte le fasce pur con motivazioni diverse e nonostante un apparente incremento dell’offerta indotto da quei proprietari che si affacciano al mercato spinti più da un intento speculativo connesso con i prezzi record di cui leggono sui media che da una reale intenzione di vendere.

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2026)

Zona Urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔
Centro Storico	⇔	⇔	⇔/⇩
Brera-Garibaldi	⇔	⇔/⇩	⇔
Magenta	⇔	⇔/⇩	⇔
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔
Altre zone	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩
Media	⇔	⇔/⇩	⇔



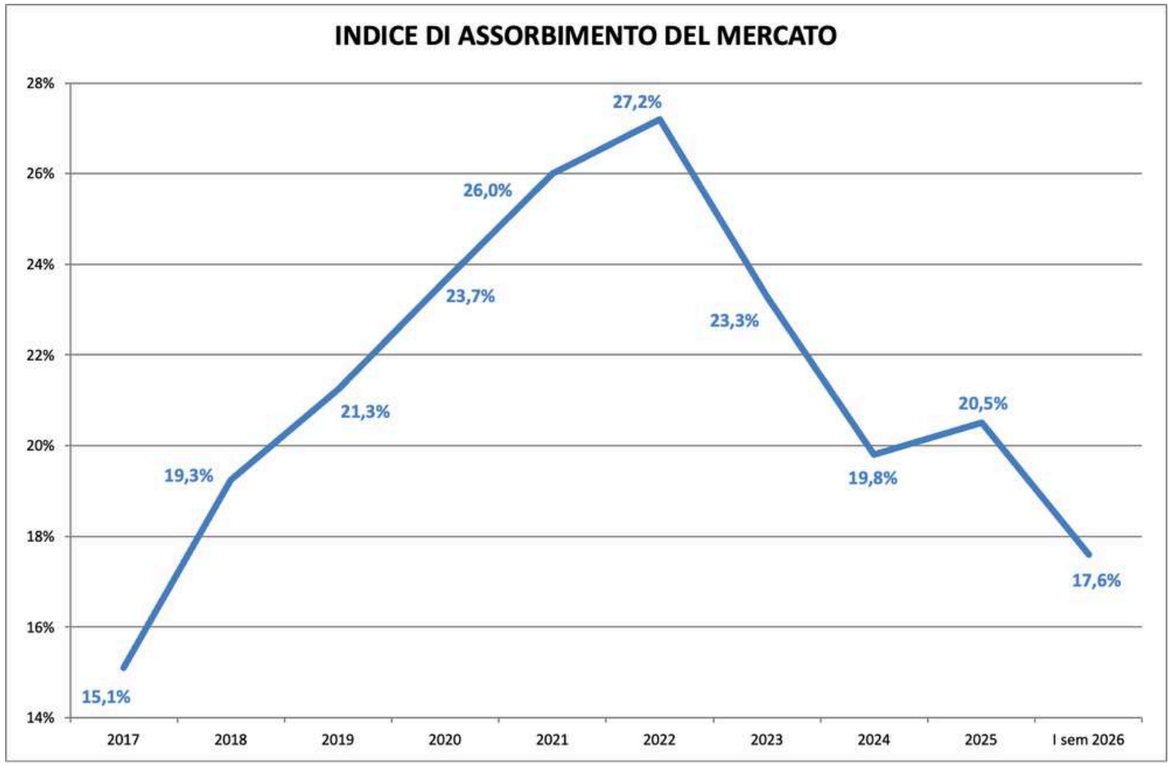
INDICE DI ASSORBIMENTO

Ne deriva un indebolimento dell'indice di assorbimento medio — la quota di immobili venduti sul totale disponibile in stock — che nel semestre perde quasi 4 punti percentuali, fermandosi al 17,6%: un dato ben lontano dal picco del 2022, quando la percentuale superava il 27%, ovvero più di una casa su quattro veniva venduta nell'arco di sei mesi.

La qualità resta l'elemento davvero discriminante: quando il prezzo eccede il valore percepito da una domanda sempre più esigente e poco disposta a scendere a compromessi, l'invenduto è destinato inevitabilmente a crescere.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Quadrilatero	19,2%	19,4%	18,7%	16,2%	15,9%	12,8%	12,0%	13,8%	18,5%	12,8%
Centro storico	25,8%	27,5%	26,9%	22,4%	20,8%	18,0%	17,5%	17,2%	21,4%	16,5%
Brera-Garibaldi	51,5%	54,3%	52,8%	49,6%	48,8%	35,5%	34,2%	32,5%	28,2%	26,4%
Magenta	38,0%	38,2%	37,6%	33,5%	32,7%	31,6%	30,5%	28,4%	22,6%	22,0%
Venezia-Duse	16,3%	15,8%	15,0%	14,0%	14,6%	15,2%	16,4%	20,4%	26,5%	18,2%
Altre zone	29,2%	30,4%	32,2%	29,6%	30,2%	28,4%	31,6%	27,6%	28,8%	26,3%
Media	**26,4%**	**27,5%**	**26,8%**	**23,6%**	**23,0%**	**19,5%**	**20,1%**	**19,6%**	**21,3%**	**17,6%**





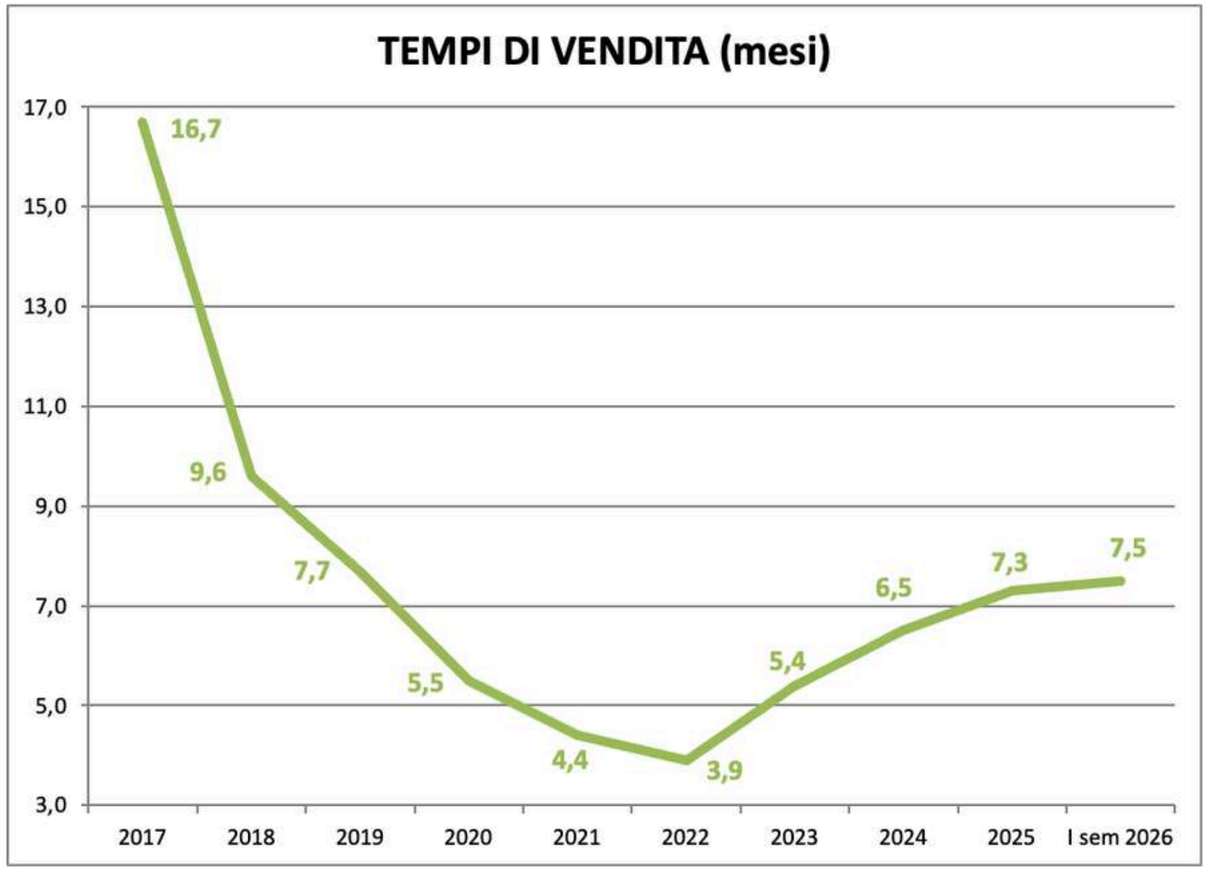


TEMPI DI VENDITA E SCONTI

I tempi medi di vendita si allungano leggermente salendo a 7,5 mesi (dai 7 mesi del secondo semestre 2025).

In parallelo aumenta anche lo scarto tra prezzo di richiesta e prezzo di effettiva chiusura, che tocca il 9,2% (la media del 2025 era pari all'8,4%). Se l'aumento nel semestre è contenuto, l'incremento dal 2022 a oggi - quando lo sconto medio si aggirava sul 5% - è tutt'altro che trascurabile: segnala una crescente propensione dei proprietari ad accettare offerte inferiori alle richieste, specie per gli immobili rimasti a lungo invenduti o con un prezzo di partenza poco realistico.

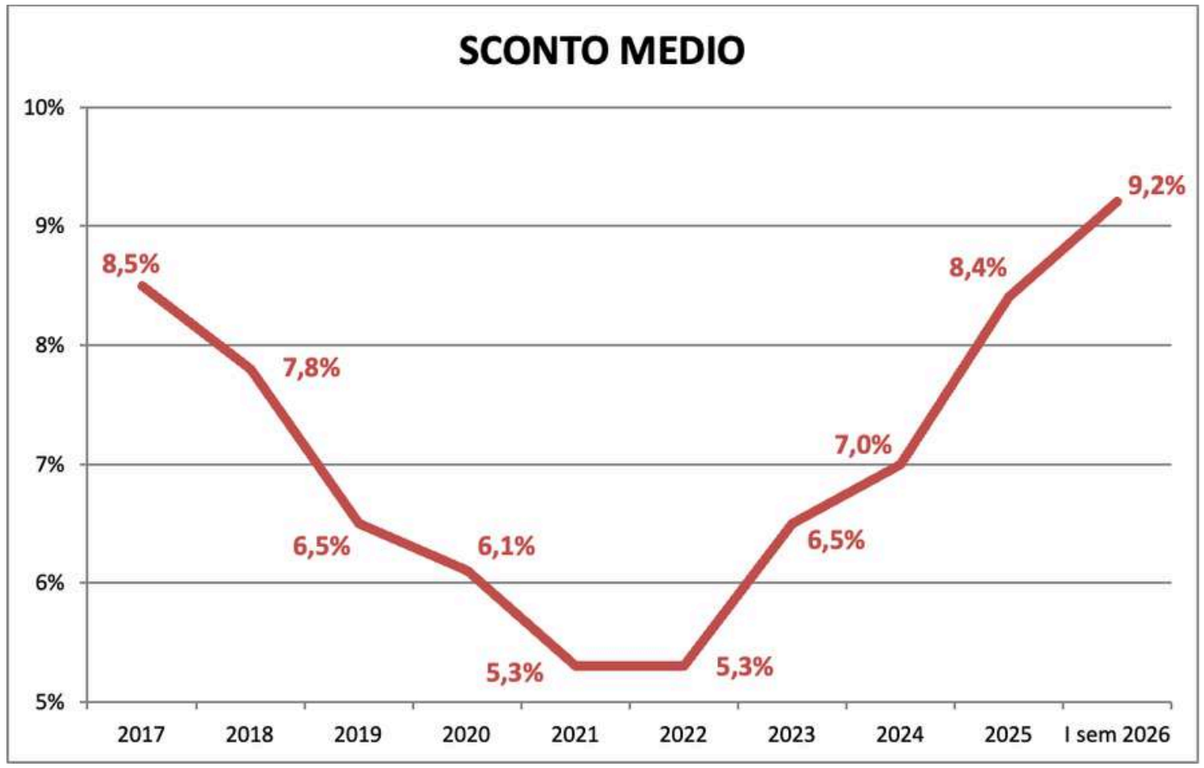
Cresce anche la giacenza media degli immobili rimasti invenduti, che supera ampiamente i 26 mesi: oltre due anni non sono sufficienti per far digerire al mercato residenze prive di qualità o con un rapporto qualità/prezzo sbagliato.

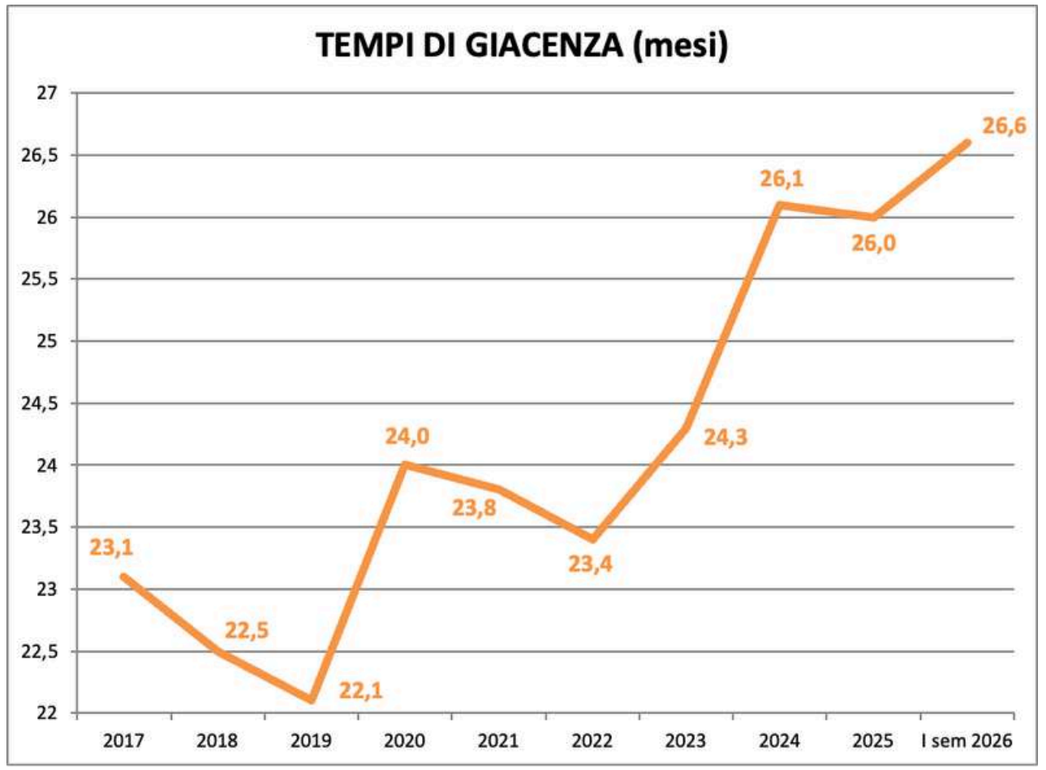


TEMPI E SCONTI NEL MERCATO DELLE ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO

Semestre	Tempi medi di vendita	Tempi medi di giacenza degli immobili invenduti	Sconto prezzo richiesto/effettivo
	(mesi)	(mesi)	(in %)
I sem 2026	**7,5**	**26,6**	**9,2**
II sem 2025	7,0	25,8	8,6
I sem 2025	7,6	26,2	8,1
II sem 2024	6,8	25,4	7,2
I sem 2024	6,2	26,7	6,7
II sem 2023	5,4	24,5	6,2
I sem 2023	5,5	24,0	6,8
II sem 2022	4,0	23,6	5,4
I sem 2022	3,8	23,2	5,2
II sem 2021	4,2	23,8	5,1




SCONTO MEDIO
10%
9%
8%
7%
6%
5%
8,5%
7,8%
6,5%
6,1%
5,3%
5,3%
6,5%
7,0%
8,4%
9,2%
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
I sem 2026


TEMPI DI GIACENZA (mesi)
27
26,5
26
25,5
25
24,5
24
23,5
23
22,5
22
23,1
22,5
22,1
24,0
23,8
23,4
24,3
26,1
26,0
26,6
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
I sem 2026



PREZZI

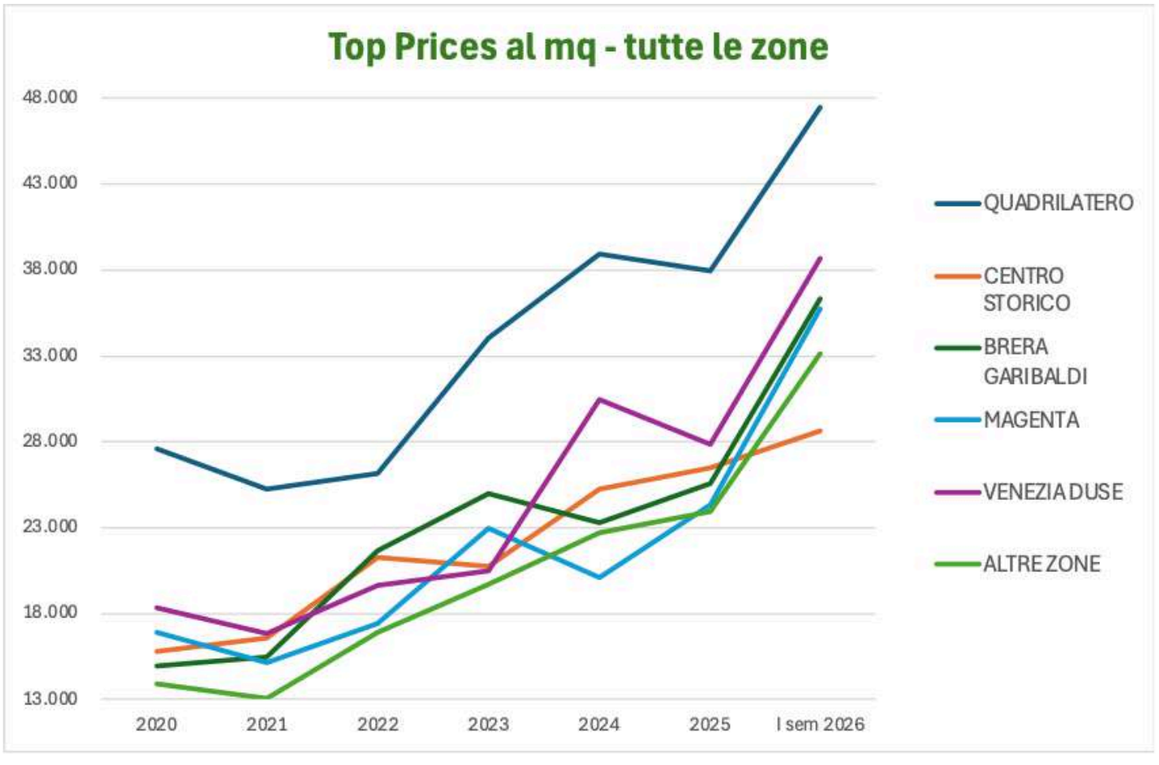
Sul fronte dei prezzi richiesti si registra un'accelerazione che rompe la linea di continuità mantenuta dal 2021, fatta di rialzi contenuti attorno all'1% annuo. La prima parte del 2026 segna infatti un vero salto: in soli sei mesi il prezzo medio massimo (quello riferito al quartile più alto della distribuzione, ovvero alle residenze di maggior pregio) cresce del 2,3%; il medio minimo (quello riferito al quartile più basso, ovvero alle case relativamente meno costose) dell'1,7%, mentre il prezzo medio complessivo avanza del 2%.

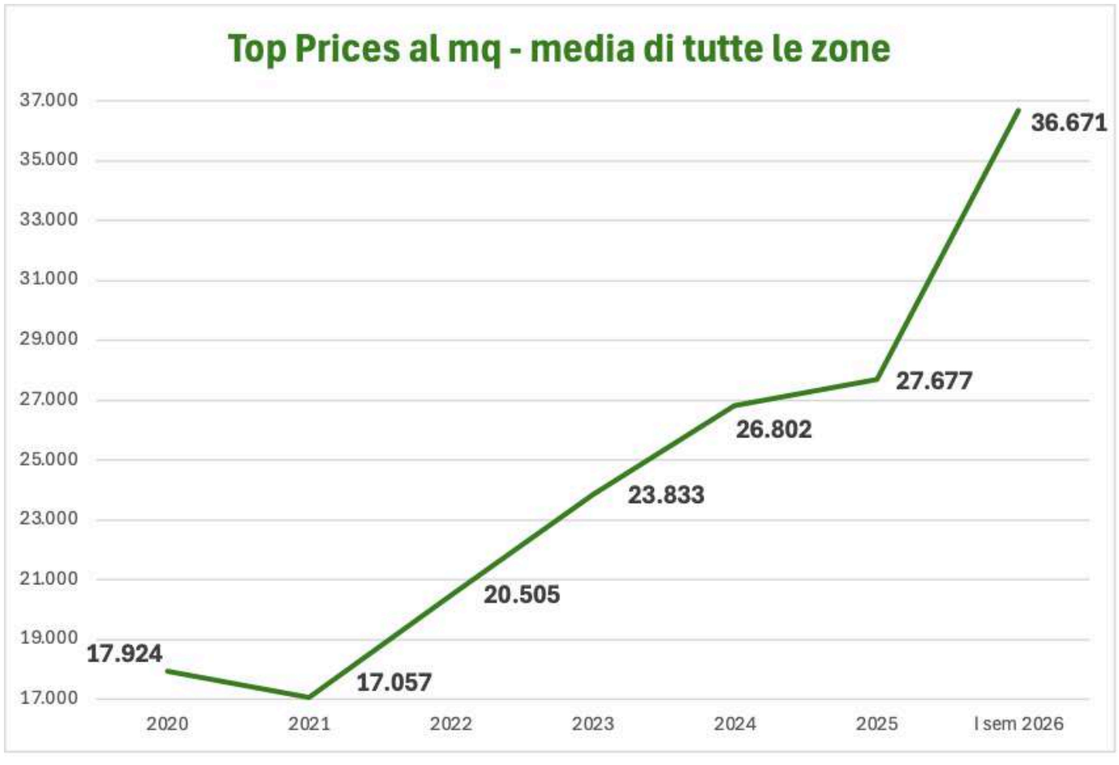
Vale la pena sottolineare il divario tra le attese dei venditori e l'esito effettivo delle trattative: a fronte di un +2,5% dei prezzi richiesti sulla media del 2025, i prezzi di reale chiusura sono cresciuti in misura più contenuta proprio a causa dell'innalzamento dello sconto già descritto.

A guidare questa dinamica è soprattutto il segmento Lusso (oltre 6 milioni di euro). In questo segmento il Top Price medio nelle sei aree oggetto dell'analisi è balzato ben oltre i 36.000 euro, dai 27.677 del 2025. In ogni zona analizzata esiste almeno un'abitazione con un prezzo di richiesta ampiamente superiore ai 30.000 euro, eccetto il Centro Storico dove la richiesta più alta eccede "solo" i 28.000 euro. Nel Quadrilatero il Top Price registrato è di 47.000 euro.

L'incremento del Top Price risulta abbastanza uniforme in tutta la città, con l'unica eccezione del Centro Storico, dove la crescita è meno accentuata.

Questo fenomeno così appariscente non ha tardato a propagarsi anche ai segmenti Top e Medio, nei quali molti venditori hanno innalzato i prezzi di richiesta per cogliere inesistenti opportunità speculative dimenticando la limitatissima correlazione tra le poche transazioni del segmento Lusso e il mercato nella sua generalità.



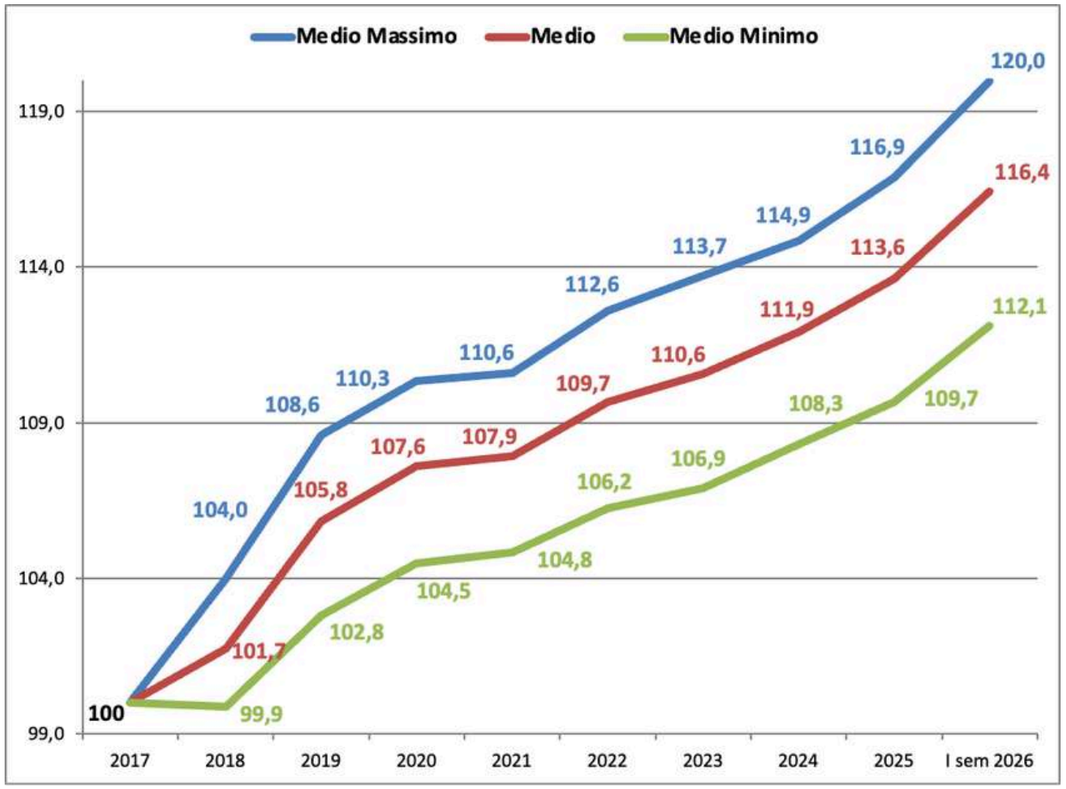


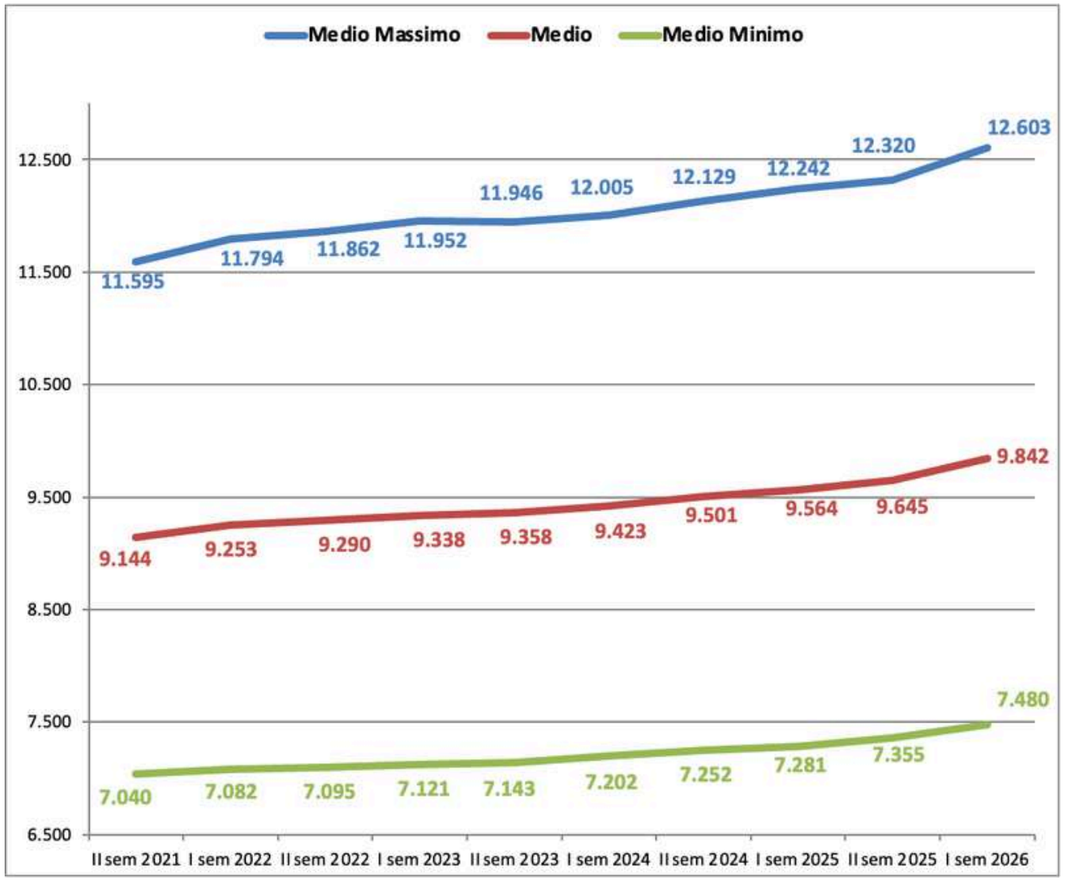


PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Quadrilatero	15.668	13.446	14.202	9.920	20.678	47.500	2.730.450	38.500.000
Centro storico	11.502	9.269	9.446	7.154	14.065	28.620	2.044.775	20.000.000
Brera-Garibaldi	11.962	10.202	10.893	8.125	14.816	36.350	1.890.452	17.700.000
Magenta	11.255	8.542	10.164	7.142	14.351	35.715	1.844.558	45.000.000
Venezia-Duse	11.326	10.860	11.214	8.065	14.818	38.700	2.730.456	11.000.000
Altre zone	9.354	7.083	7.908	5.709	12.023	33.143	1.686.233	11.800.000
Media ponderata	**10.943**	**9.124**	**9.842**	**7.480**	**12.603**		**1.888.942**	
Var.% semestrale	2,12%	1,79%	2,04%	1,70%	2,32%		0,54%	

(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.

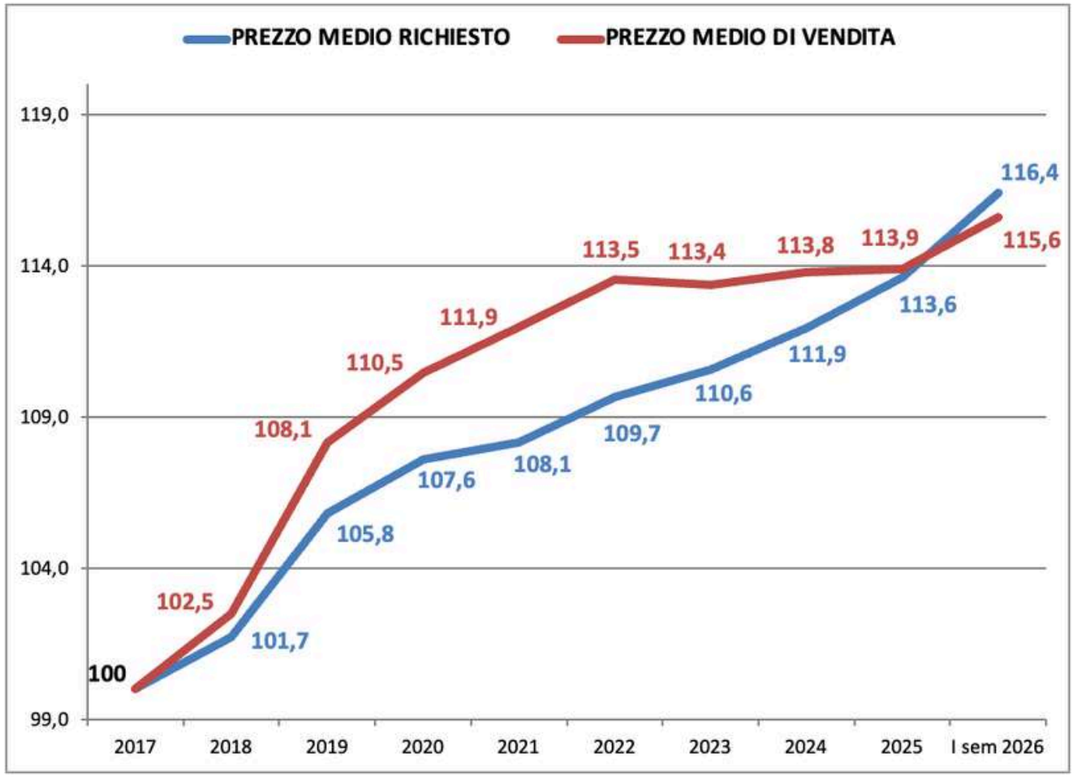


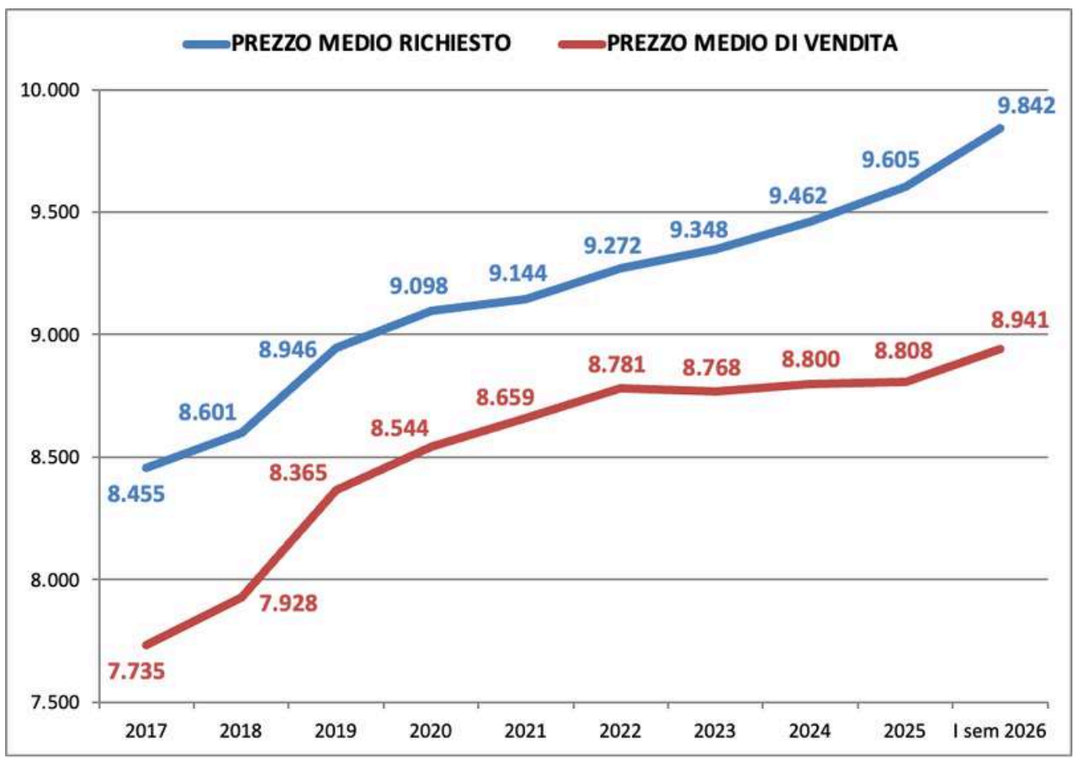


PREZZO RICHIESTO, PREZZO EFFETTIVO DI VENDITA E SCONTO

Anno	Prezzi richiesti di vendita		Sconti	Prezzi effettivi di vendita	
	€/mq	var. %	%	€/mq	var. %
I sem 2026	**9.842**	**2,5%**	**9,2%**	**8.941**	**1,5%**
2025	9.605	1,5%	8,4%	8.808	0,1%
2024	9.462	1,2%	7,0%	8.800	0,4%
2023	9.348	0,8%	6,2%	8.768	-0,1%
2022	9.272	1,4%	5,3%	8.781	1,4%
2021	9.144	0,5%	5,3%	8.659	1,3%
2020	9.098	1,7%	6,1%	8.544	2,1%
2019	8.946	4,0%	6,5%	8.365	5,5%
2018	8.601	1,7%	7,8%	7.928	2,5%
2017	8.455	-0,1%	8,5%	7.735	1,1%







TOP SALES

Le tre compravendite più rilevanti del semestre hanno mosso complessivamente quasi 40 milioni di euro, con prezzi al mq compresi tra 15.000 euro e i quasi 50.000 toccati in Quadrilatero.

CARATTERISTICHE DELLE ABITAZIONI DI MAGGIOR VALORE COMPLESSIVO OGGETTO DI COMPRAVENDITA A MILANO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	**Prezzo complessivo (€)**	**Superficie (mq)**	**Prezzo al mq (€)** (al netto del valore dei posti auto)	**Condizioni d'uso**	**Tipologia abitativa**	**Attributi e pertinenze**
Quadrilatero	20.000.000	400	49.625	Buone	Appartamento al IV piano Edificio d'epoca	Garage
Magenta	10.240.000	650	15.138	Buone	Appartamento al II piano Edificio d'epoca	Garage per sei auto
Quadrilatero	9.400.000	428	21.262	Ottime	Appartamento al II piano Edificio moderno	Garage per due auto



MOTIVAZIONI DI ACQUISTO

Sulle motivazioni d'acquisto la fotografia resta simile al semestre precedente: il 61% compra per necessità di prima casa, il 33% per sostituire l'abitazione già posseduta, mentre l'investimento puro scende ulteriormente al 6%, penalizzato dai rendimenti più interessanti offerti da asset alternativi caratterizzati da maggiore liquidità.

INVESTITORI STRANIERI

Il rallentamento delle nuove richieste di trasferimento della residenza fiscale in Italia sembra riconducibile soprattutto alla progressiva conclusione della fase straordinaria che aveva caratterizzato il biennio 2024-2025. In particolare, l'abolizione del regime britannico dei "non dom" aveva prodotto un'accelerazione delle decisioni di trasferimento verso l'Italia da parte di soggetti fiscalmente mobili, con Milano tra le principali destinazioni europee. Esaurita questa componente di domanda "una tantum", è fisiologico attendersi un ritorno verso livelli di afflusso più ordinari.

A questo effetto si aggiunge l'incremento della flat tax, passata dapprima da 100.000 a 200.000 euro e, per i nuovi aderenti dal 2026, a 300.000 euro annui. Il regime mantiene una forte capacità attrattiva per patrimoni e redditi esteri molto elevati, ma l'aumento dell'imposta innalza la soglia economica oltre la quale il trasferimento risulta conveniente e rende relativamente più competitive altre giurisdizioni che adottano regimi fiscali agevolati per gli individui ad alto patrimonio.

È quindi plausibile che la riduzione osservata nel numero dei nuovi richiedenti non rappresenti tanto un venir meno dell'interesse verso Milano, quanto la combinazione tra l'esaurimento dell'effetto straordinario legato alla riforma fiscale britannica, l'aumento del costo del regime italiano e una maggiore concorrenza internazionale nell'attrazione dei grandi patrimoni.

PREVISIONI

Per il comparto intermedio (1-3 milioni) i prossimi mesi si annunciano nel segno dell'incertezza, stante il rischio che le tensioni geopolitiche ed economiche internazionali avviino una fase recessiva. Molto dipenderà, ancora una volta, dalla qualità di ciò che arriverà sul mercato.

Nella fascia Top (3-6 milioni), dove la presenza di acquirenti italiani e stranieri è più equilibrata, i due gruppi continuano a muoversi con logiche diverse: gli italiani potrebbero rallentare risentendo delle stesse incertezze macroeconomiche già citate, mentre gli stranieri — spinti soprattutto dai vantaggi fiscali che ne accelerano le decisioni — appaiono più immuni a queste dinamiche.

Il segmento Lusso (oltre 6 milioni) si conferma un mercato a parte, sostenuto quasi esclusivamente dalla domanda estera. Numericamente il suo peso sul totale delle transazioni resta marginale e ogni singola operazione tende a fare storia a sé, legata più a scelte individuali che a logiche di mercato generali.

Al di là delle differenze tra i vari segmenti, resta un filo comune: l'andamento del mercato nei prossimi mesi, soprattutto in termini di numero di transazioni, dipenderà in misura determinante dalla capacità dell'offerta di intercettare gli standard richiesti da una clientela sempre più esigente e selettiva, e da una maggiore coerenza tra i prezzi chiesti e l'effettiva qualità delle residenze proposte.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II 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

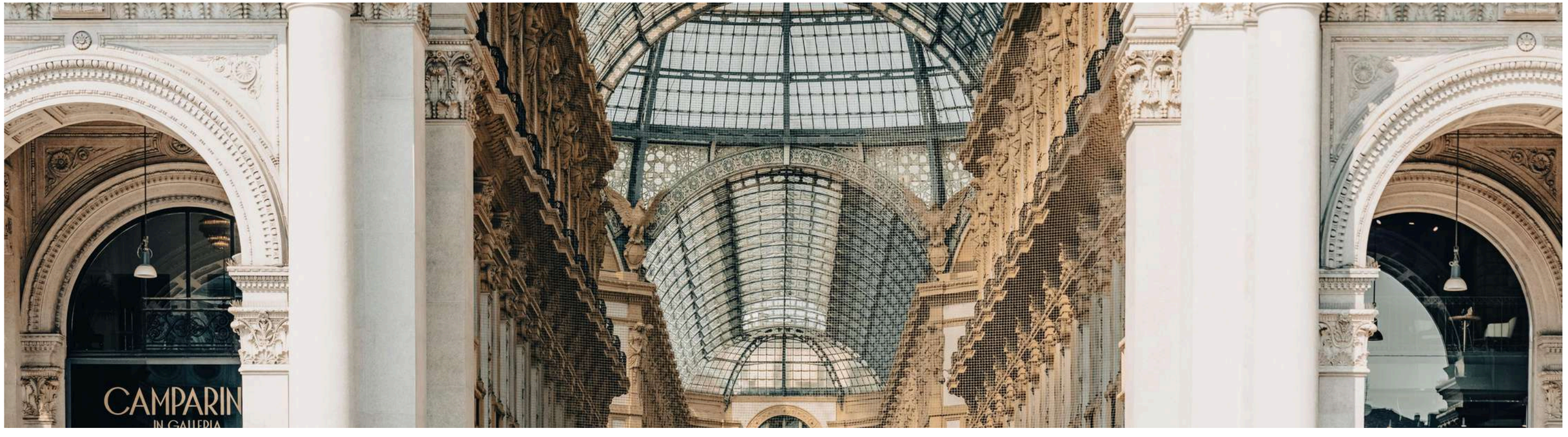
In continuità con il trend avviato nella seconda metà dello scorso anno, la domanda di locazione si sta normalizzando in tutte le fasce — Media (40-90K euro annui, spese escluse), Top (90-170K euro) e Lusso (oltre 170K euro) — con richieste nel semestre inferiori a quelle registrate nel triennio 2023-2025.

Si tratta di un fisiologico riassestamento dopo una fase di crescita che durava da almeno un quinquennio, trainata nelle fasce Top e Lusso soprattutto dall'attrattività della flat tax. In questi segmenti la domanda origina principalmente da due canali: da una parte la componente diretta, formata soprattutto da stranieri, expat aziendali e professionisti internazionali in cerca di soluzioni di livello elevato; dall'altra la cosiddetta "domanda ponte", ossia le famiglie che, non riuscendo a diventare proprietarie in un mercato con un'offerta cronicamente insufficiente, scelgono la locazione come soluzione temporanea mentre proseguono la ricerca di un acquisto.

In tutte le fasce, e soprattutto nelle due superiori, il vero punto debole resta l'offerta: pur meno esuberante che in passato, la domanda continua a superare la disponibilità effettiva. Gli immobili davvero esclusivi, con forte impatto scenico e finiture di livello, restano rari sul mercato: le proposte migliori sono già state assorbite dall'ondata di nuovi arrivi registrata nel triennio 2023-2025.

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔
Centro storico	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩
Brera-Garibaldi	⇔	⇔	⇔
Magenta	⇔	⇔	⇔
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔/⇩
Altre zone	⇔/⇩	⇔/⇧	⇔
Media	⇔	⇔	⇔



INDICE DI ASSORBIMENTO

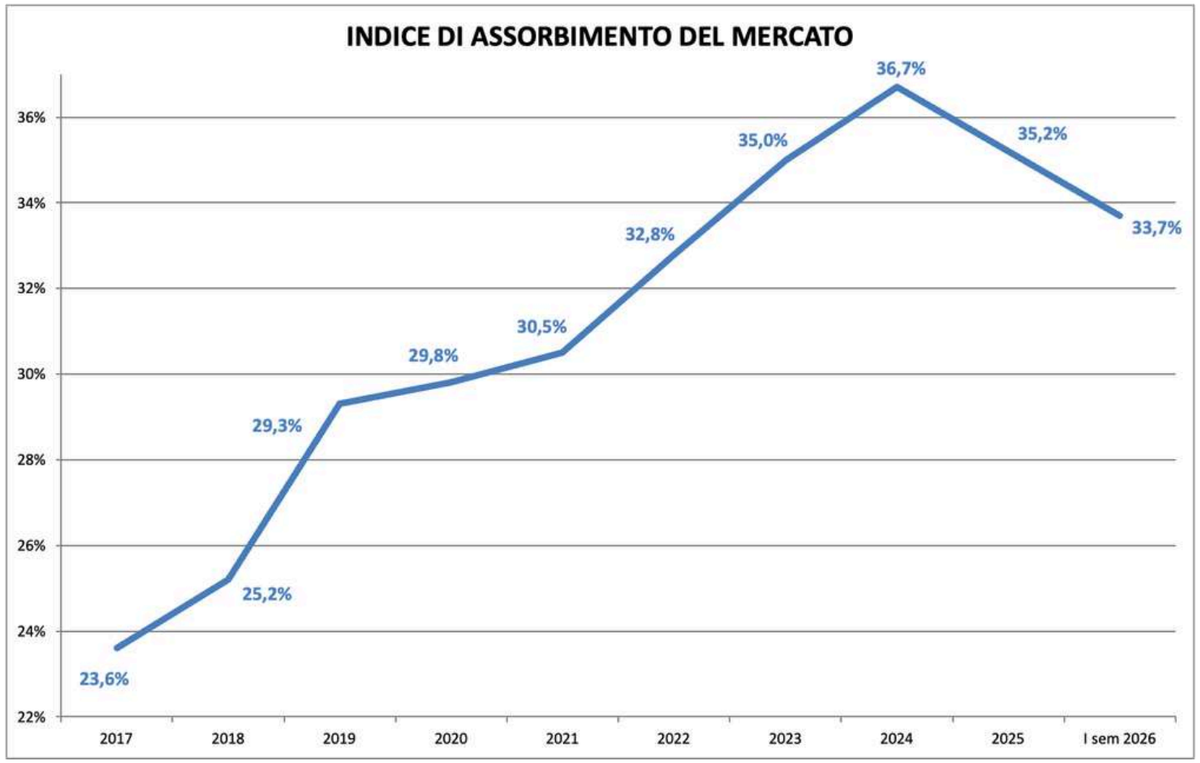
L'indice di assorbimento delle locazioni chiude il semestre al 33,7%, in calo di 1,9 punti rispetto al periodo precedente.

Il risultato riflette tre dinamiche concorrenti:

- la riduzione dei contratti effettivamente firmati;
- un lieve incremento dell'offerta dovuto allo spostamento di alcuni immobili provenienti dal mercato degli affitti short e mid term;
- una qualità media dello stock talvolta non all'altezza di uno standard internazionale che sempre più guida le aspettative dei potenziali conduttori.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Quadrilatero	31,5%	31,8%	31,2%	31,5%	31,8%	32,1%	31,0%	29,9%	32,6%	**28,7%**
Centro storico	20,2%	22,4%	24,0%	27,2%	29,4%	30,8%	32,5%	30,2%	30,8%	**30,0%**
Brera-Garibaldi	38,0%	40,2%	39,8%	40,2%	41,0%	40,5%	40,2%	39,9%	41,2%	**38,4%**
Magenta	35,4%	35,8%	35,6%	35,4%	35,6%	38,2%	40,8%	37,4%	36,0%	**34,2%**
Venezia-Duse	18,2%	19,1%	20,4%	22,0%	22,5%	24,6%	23,7%	25,8%	28,5%	**24,5%**
Altre zone	37,6%	41,5%	41,2%	43,8%	44,2%	45,5%	43,9%	38,3%	40,3%	**38,6%**
Media	**30,5%**	**32,7%**	**32,9%**	**34,7%**	**35,5%**	**36,6%**	**36,8%**	**34,8%**	**35,6%**	**33,7%**





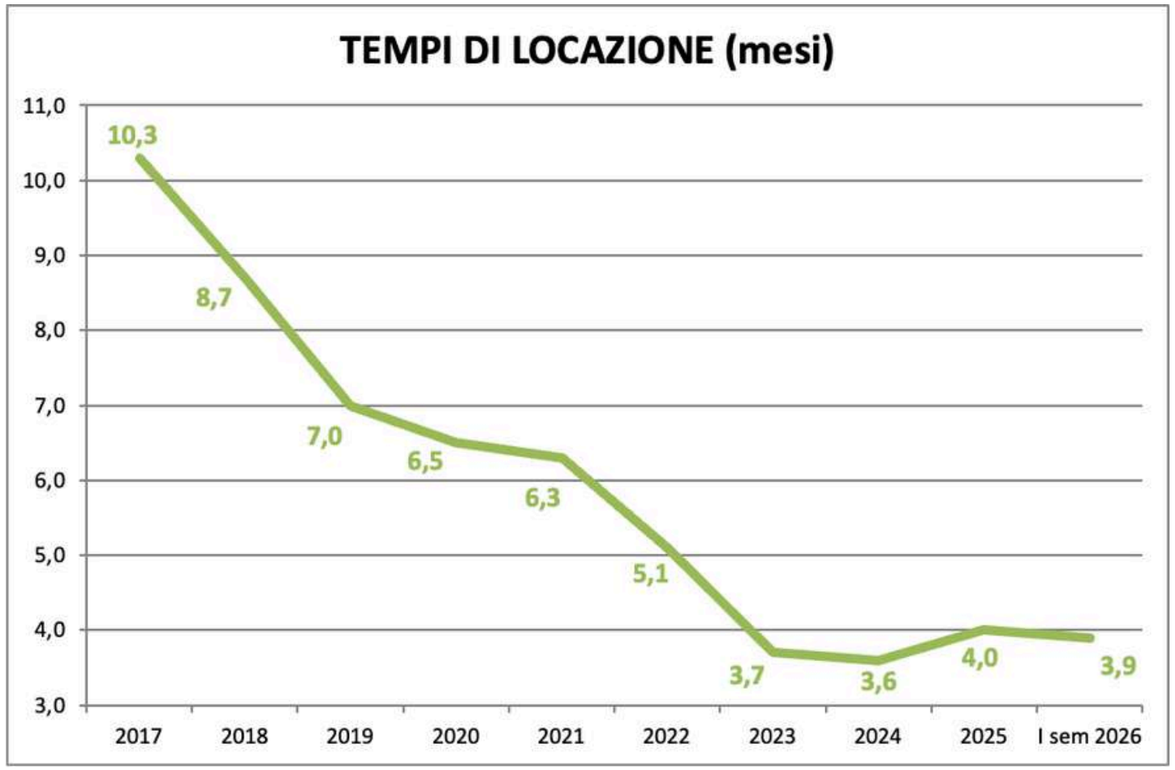
TEMPI DI LOCAZIONE E SCONTI

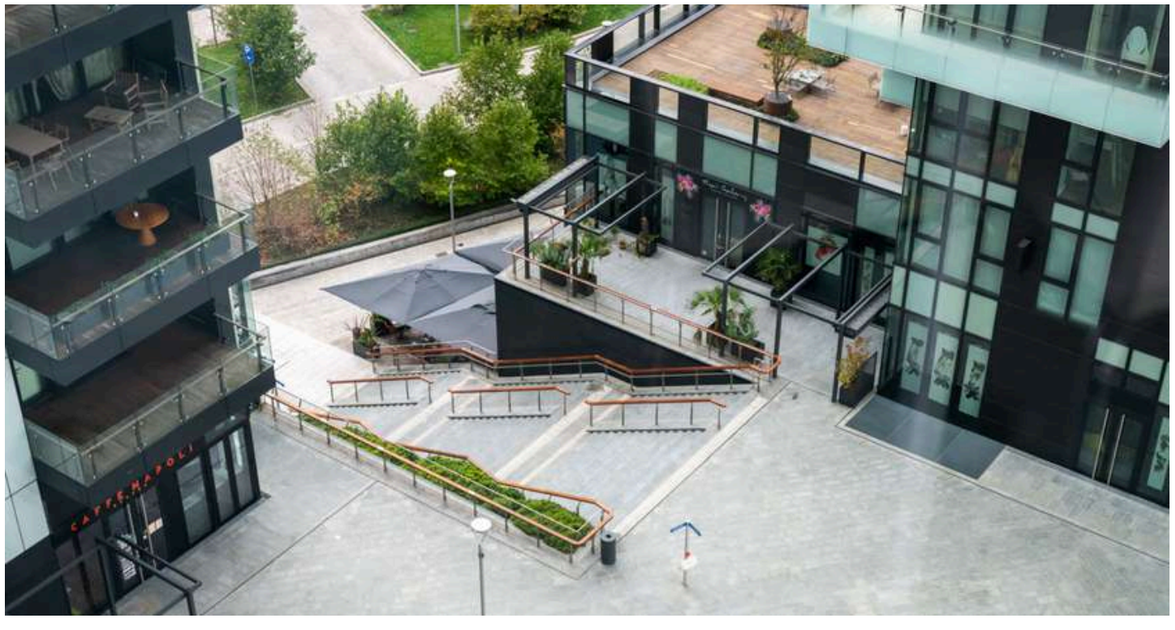
Resta pressoché invariato il tempo medio per chiudere un contratto di locazione, attestatosi a 3,9 mesi.

Sale invece lo sconto medio, che raggiunge il 6% (+0,8 punti nel semestre).

TEMPI E SCONTI NEL MERCATO DELLE ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO

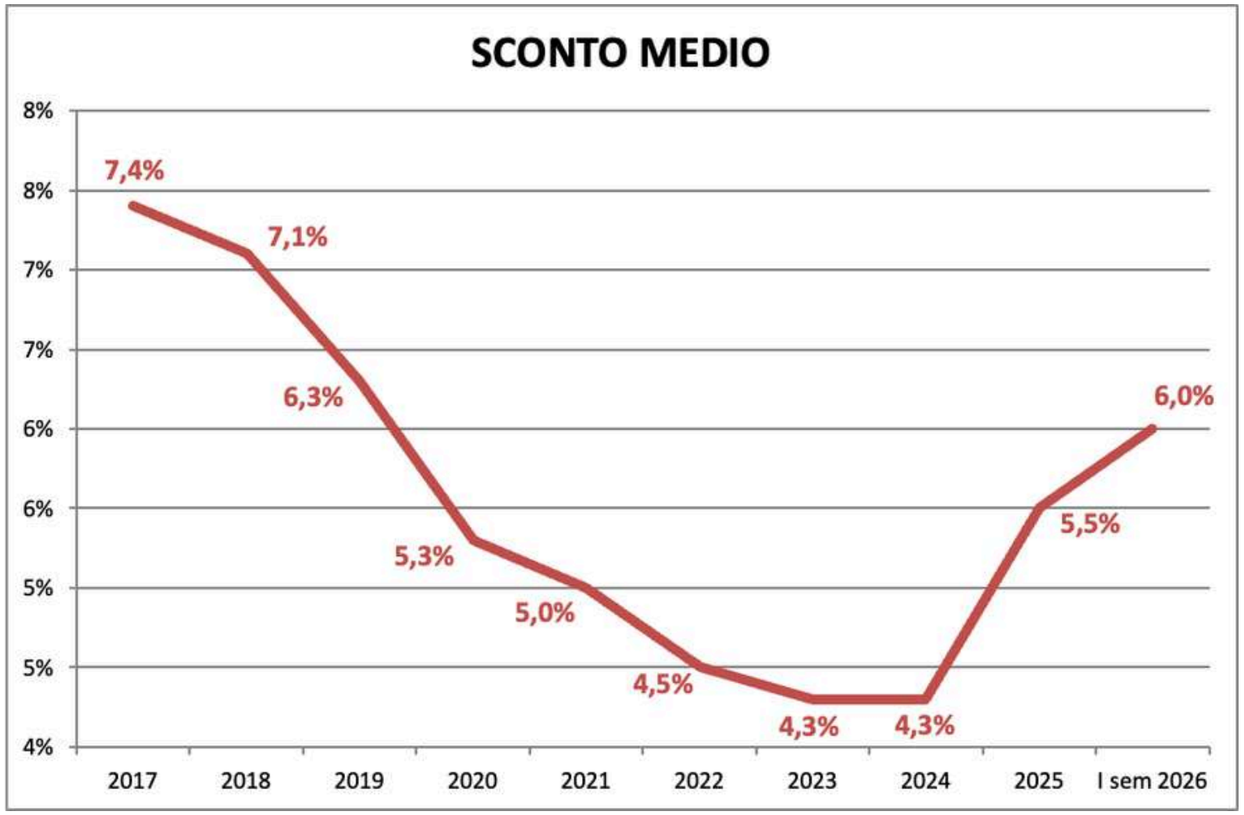
Semestre	Tempi medi di locazione	Tempi medi di giacenza degli immobili non locati	Divario canone richiesto/effettivo
	(mesi)	(mesi)	(in %)
I sem 2026	**3,9**	**10,5**	**6,0**
II sem 2025	3,8	10,4	5,2
I sem 2025	4,2	9,9	5,8
II sem 2024	3,5	9,6	4,5
I sem 2024	3,6	9,4	4,0
II sem 2023	3,8	9,2	4,4
I sem 2023	3,5	10,0	4,2
II sem 2022	5,2	9,8	4,5
I sem 2022	4,9	9,6	4,4
II sem 2021	6,1	12,1	4,8

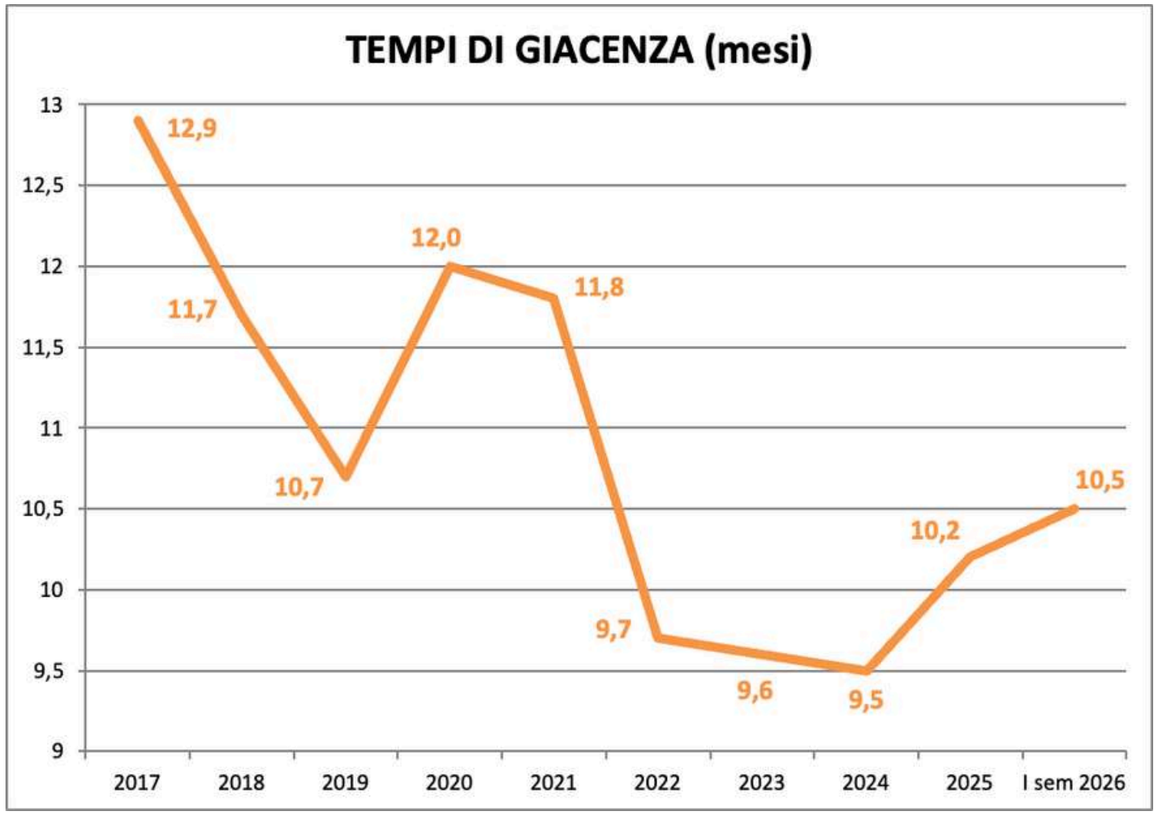




Si accentua sempre di più la polarizzazione temporale del mercato: la qualità dell'immobile finisce per determinare esiti molto diversi. Le residenze di pregio autentico trovano rapidamente un conduttore, consentendo ai proprietari di difendere il canone richiesto. Quando un contratto non si chiude entro 3-4 mesi, è segno che l'immobile presenta qualche criticità — location, stato manutentivo o canone fuori mercato. In questi casi, al primo insuccesso segue spesso una riduzione del canone (circa il 15%), che però solo in una minoranza di casi basta a rendere l'immobile più appetibile.

Lo conferma il fatto che la giacenza media degli appartamenti sfitti resta stabile sopra i 10 mesi: un accumulo che fotografa un'offerta debole, rimasta ai margini del mercato, incapace di attirare conduttori anche quando le condizioni economiche diventano via via più favorevoli.


SCONTO MEDIO
8%
8%
7%
7%
6%
6%
5%
5%
4%
7,4%
7,1%
6,3%
5,3%
5,0%
4,5%
4,3%
4,3%
5,5%
6,0%
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
I sem 2026


TEMPI DI GIACENZA (mesi)
13
12,5
12
11,5
11
10,5
10
9,5
9
12,9
11,7
10,7
12,0
11,8
9,7
9,6
9,5
10,2
10,5
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
I sem 2026



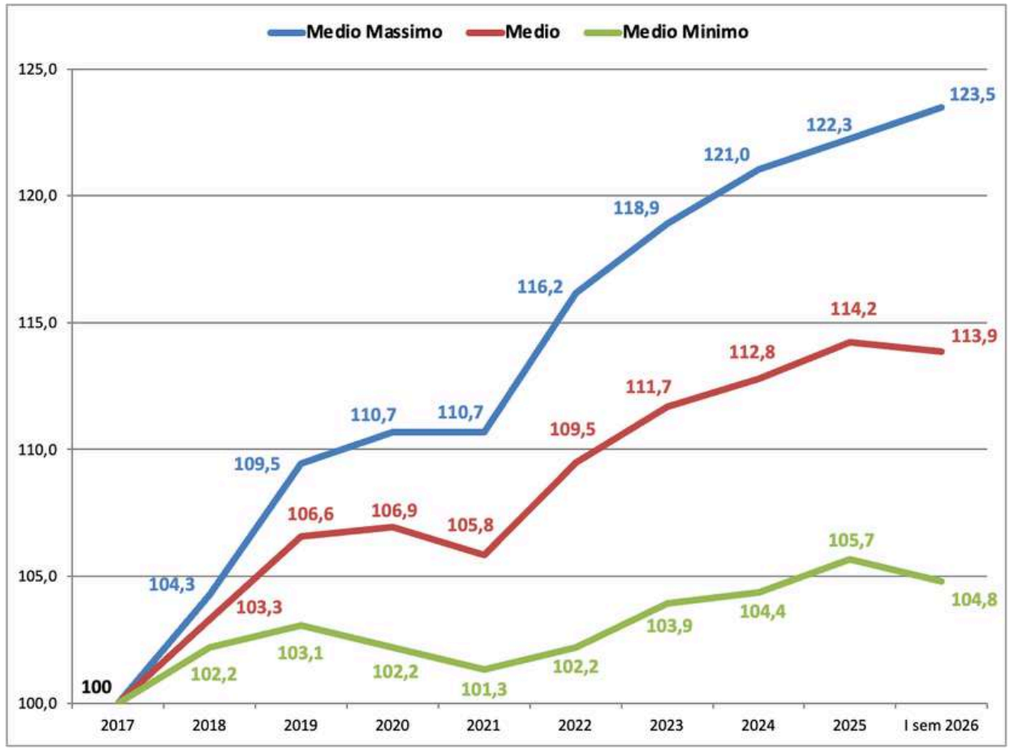
CANONI

I canoni risentono di questa dinamica di mercato: il medio minimo — proxy delle case meno pregiate — arretra dello 0,8%; quello medio complessivo perde solo lo 0,3%, parzialmente compensato dall'ulteriore crescita del medio massimo (+0,7%).

Al vertice della piramide, tuttavia, le performance restano straordinarie: i Top Rents segnano un nuovo record superando gli 800 euro/mq/anno su tutta la città, con punte fino a 1.200 nel Quadrilatero.

A sostenere questi valori concorrono almeno due fattori: la scarsità cronica di offerta premium e la presenza di tenant internazionali, per i quali questo livello di canoni rappresenta uno standard già consolidato nei rispettivi mercati di provenienza.

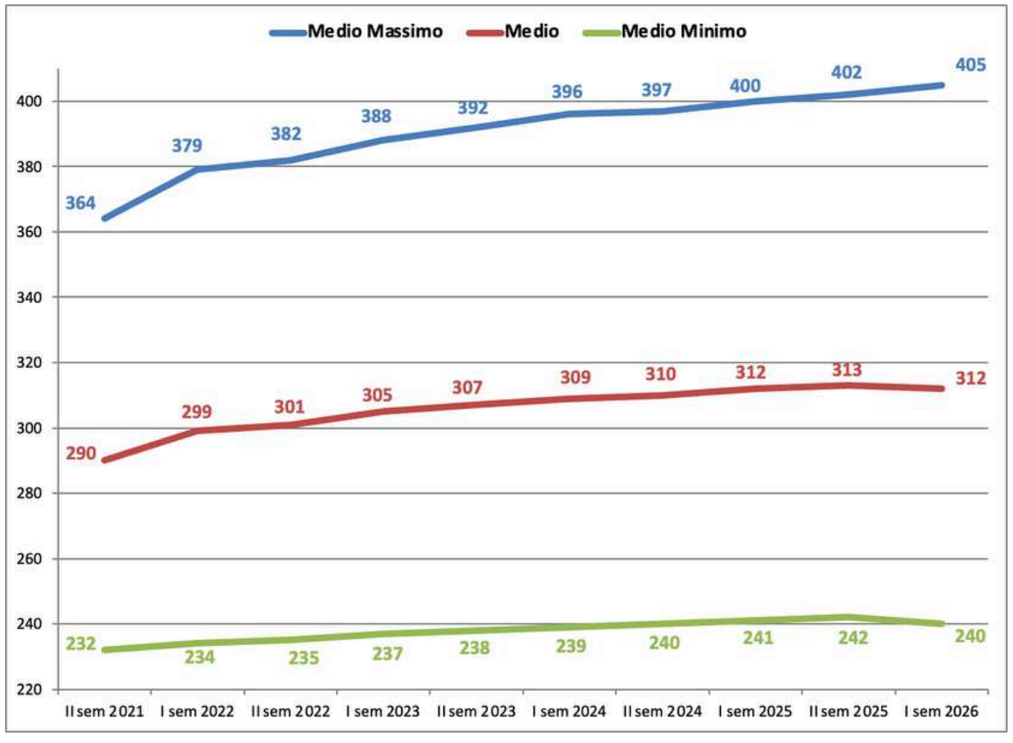
Va precisato che la rilevazione non comprende le locazioni short e mid-term, gestite da operatori specializzati con logiche di pricing differenti: comprensivi di servizi accessori e gestione integrata, i canoni di queste formule non sono direttamente comparabili con i contratti residenziali tradizionali 4+4 e costituiscono, di fatto, un mercato parallelo con dinamiche proprie.



CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO A MILANO (I SEMESTRE 2026)
(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo [2]	Canone medio [4]	Canone medio massimo [3]	Top rents [4]
Quadrilatero	260	394	553	1.200
Centro storico	230	302	378	852
Brera-Garibaldi	242	323	398	800
Magenta	230	295	361	1.140
Venezia-Duse	238	304	401	783
Altre zone	225	292	344	981
Media ponderata	**240**	**312**	**405**	
Var. % semestrale	-0,83%	-0,32%	0,77%	

(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 rafforza il proprio profilo di città globale, come conferma la composizione della domanda locativa: nelle due fasce più alte gli inquilini internazionali costituiscono ormai ben più di un terzo del totale, una quota in costante aumento negli ultimi anni.

Se si guarda alla segmentazione per superficie della casa, la polarizzazione è ancora più netta: nelle residenze sopra i 300 mq la presenza di stranieri ed expat italiani di rientro è diventata quasi totale. Un segmento che ormai funziona con codici propri, sganciati dal mercato domestico, e che si muove secondo logiche e riferimenti tipici delle grandi capitali internazionali.

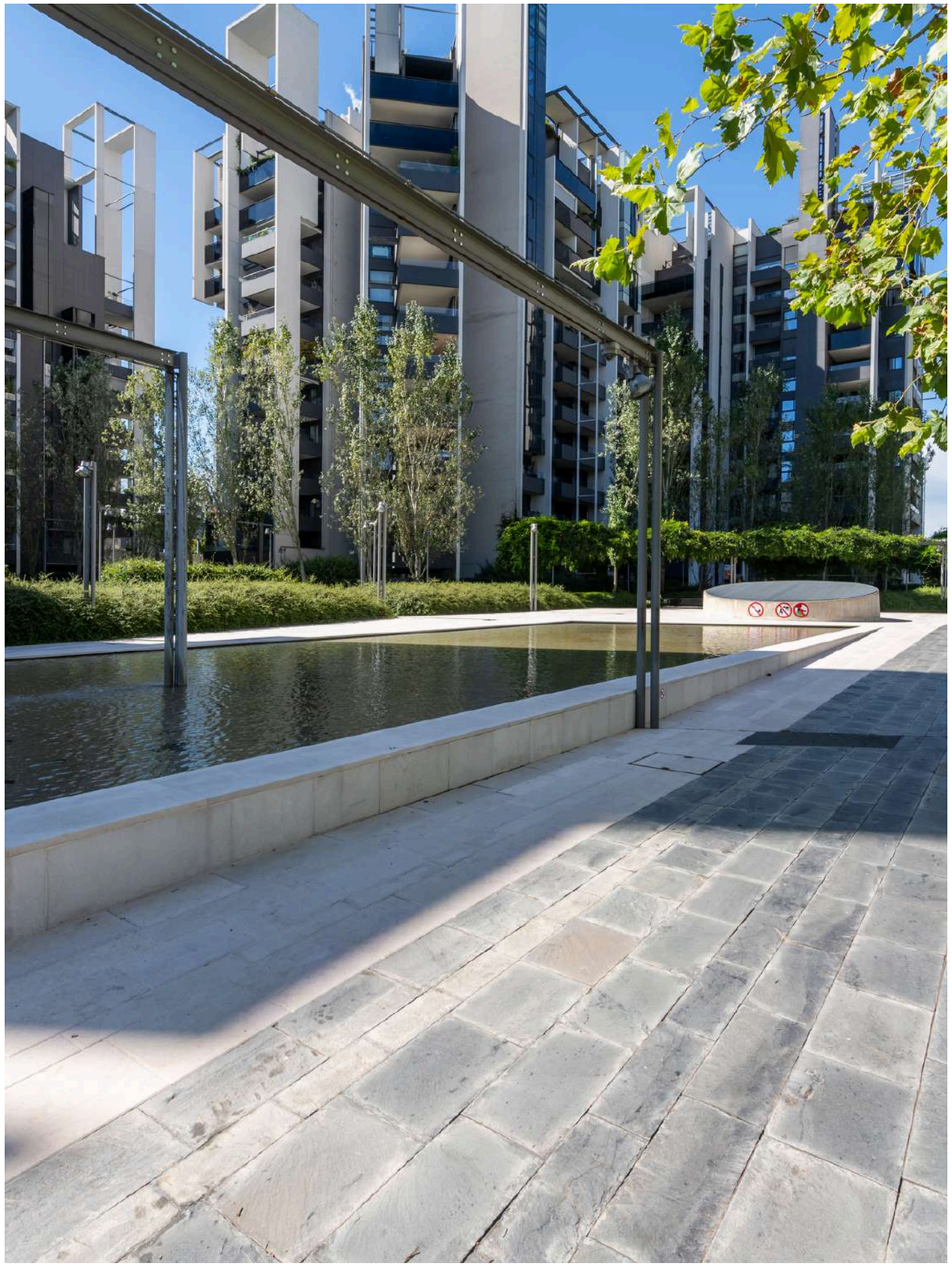
PREVISIONI

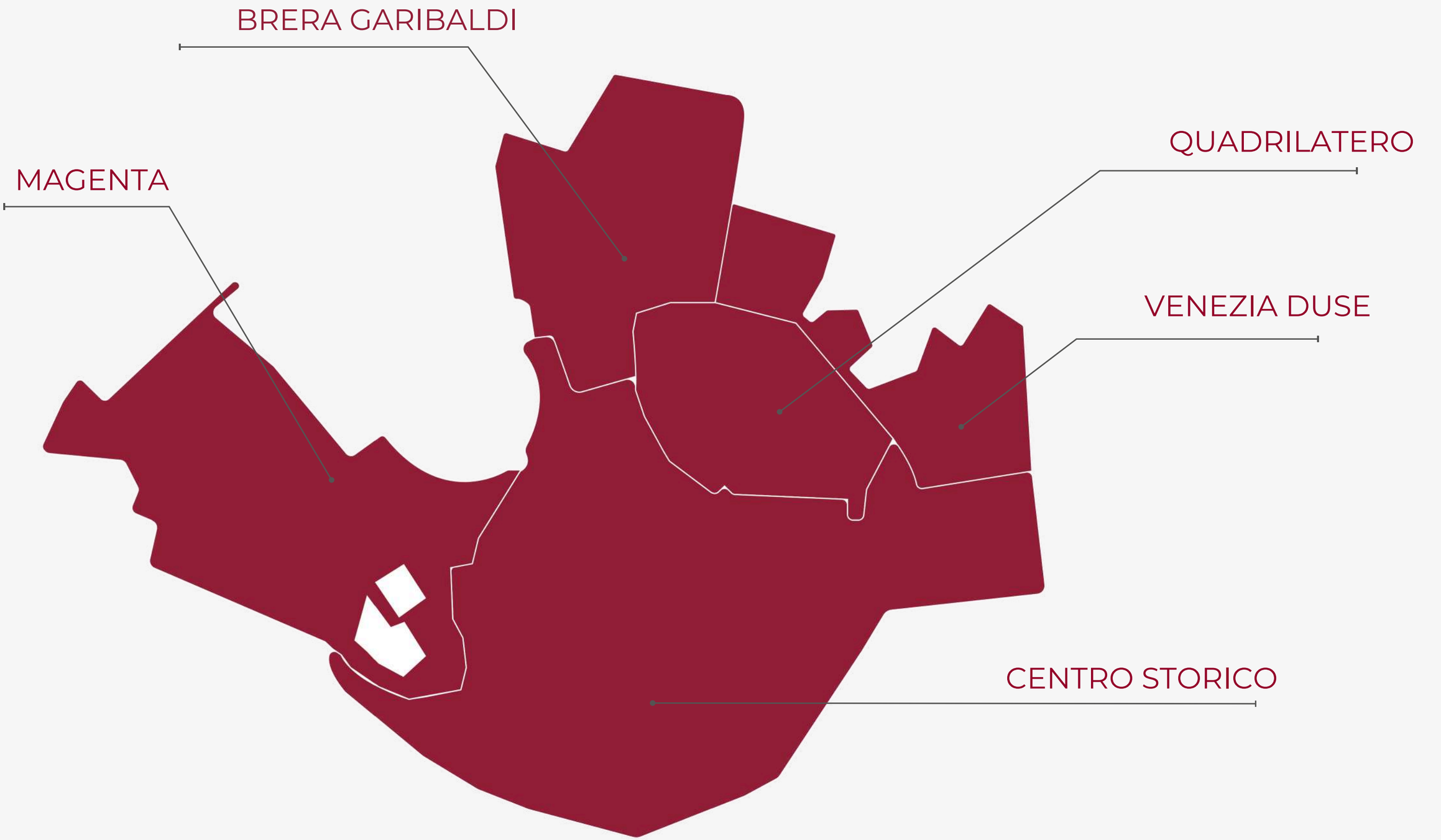
Il quadro complessivo è quello di un mercato locativo maturo, che si sta consolidando dopo i picchi del triennio precedente, pur restando condizionato dai vincoli strutturali dell'offerta.

È ragionevole attendersi che questo equilibrio si mantenga, pur con alcune differenze tra segmenti: nel Top e nel Lusso la domanda estera, sebbene in flessione, dovrebbe continuare a mantenere i canoni sui livelli attuali, a patto che emergano nuove proprietà di qualità, anche da un possibile ulteriore rientro di immobili oggi destinati alle locazioni temporanee. Nella fascia Media i canoni potrebbero segnare un assestamento verso il basso soprattutto nella fascia più bassa del comparto.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona Urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔
Centro storico	⇔	⇔	⇔	⇔
Brera-Garibaldi	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔
Magenta	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔
Altre zone	⇔	⇔	⇔	⇔
Media	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

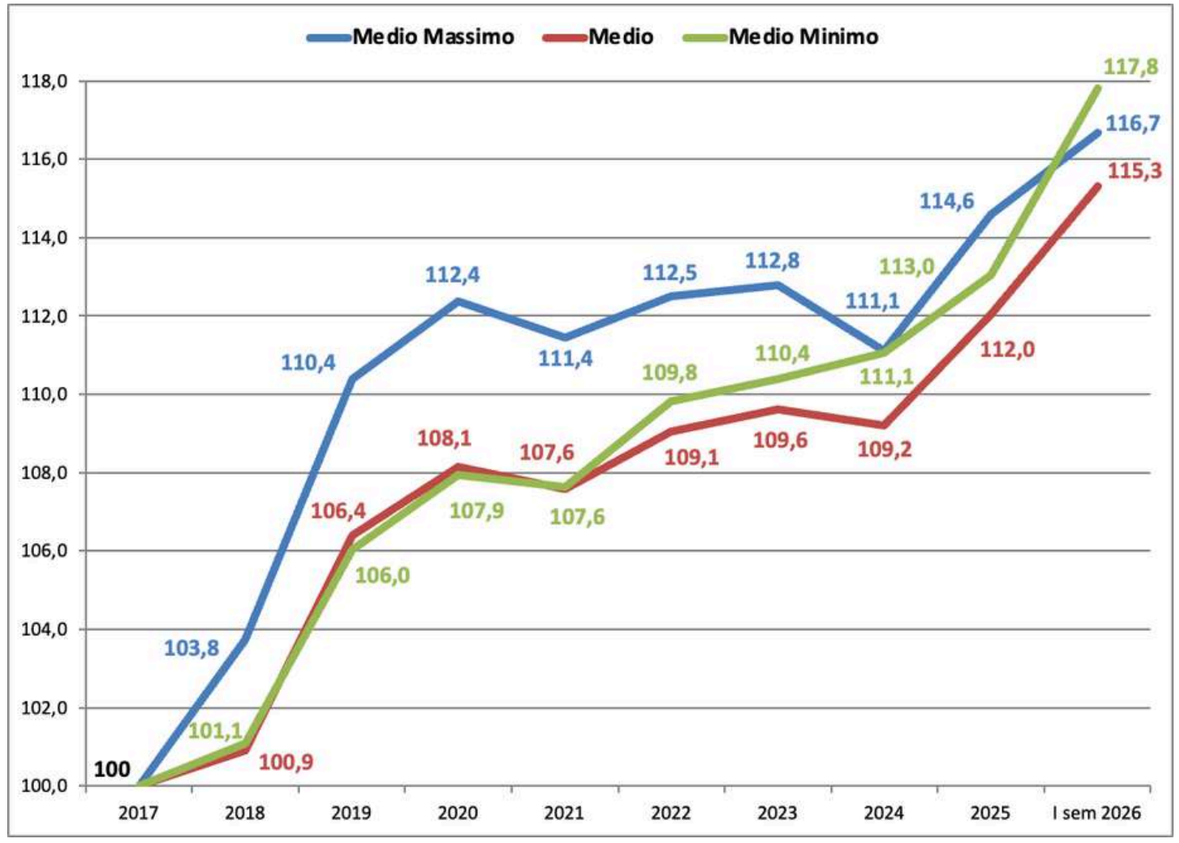


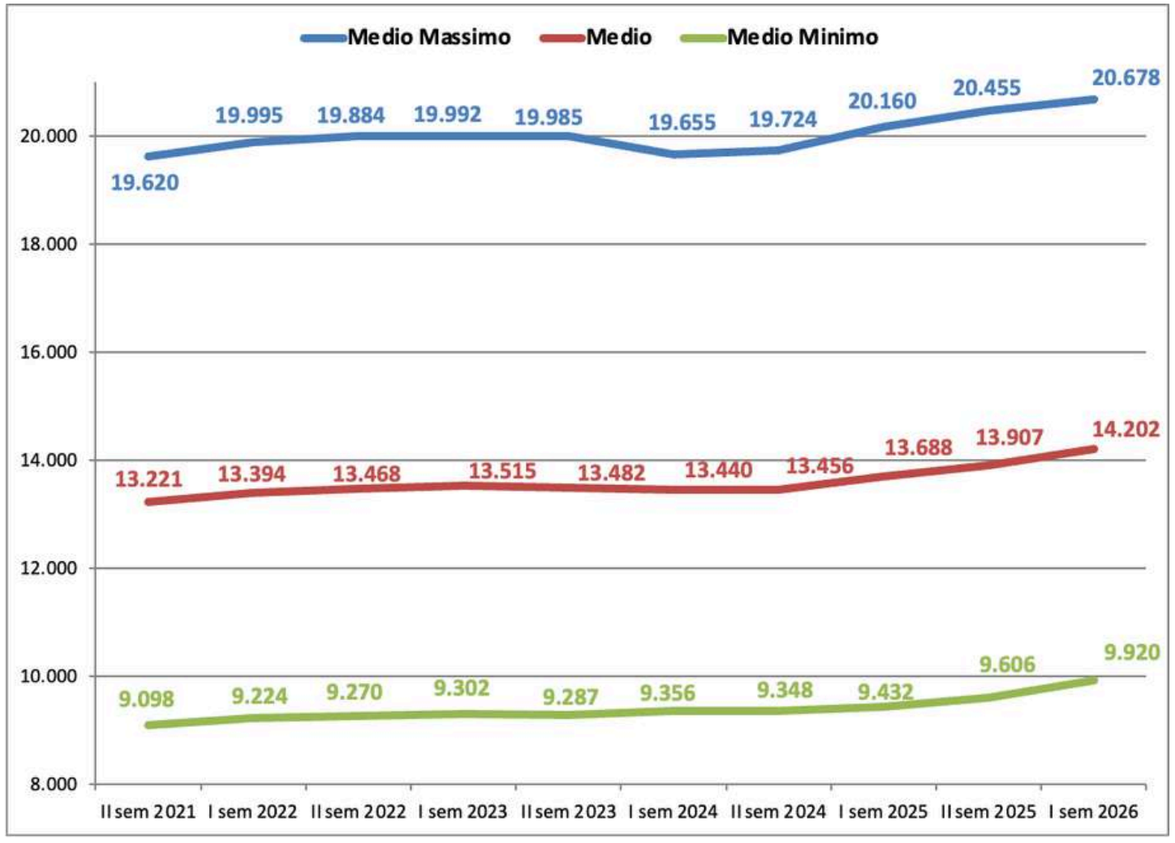

BRERA GARIBALDI
MAGENTA
QUADRILATERO
VENEZIA DUSE
CENTRO STORICO

QUADRILATERO - LE COMPRAVENDITE

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔







PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Quadrilatero	15.668	13.446	14.202	9.920	20.678	47.500	2.730.450	38.500.000

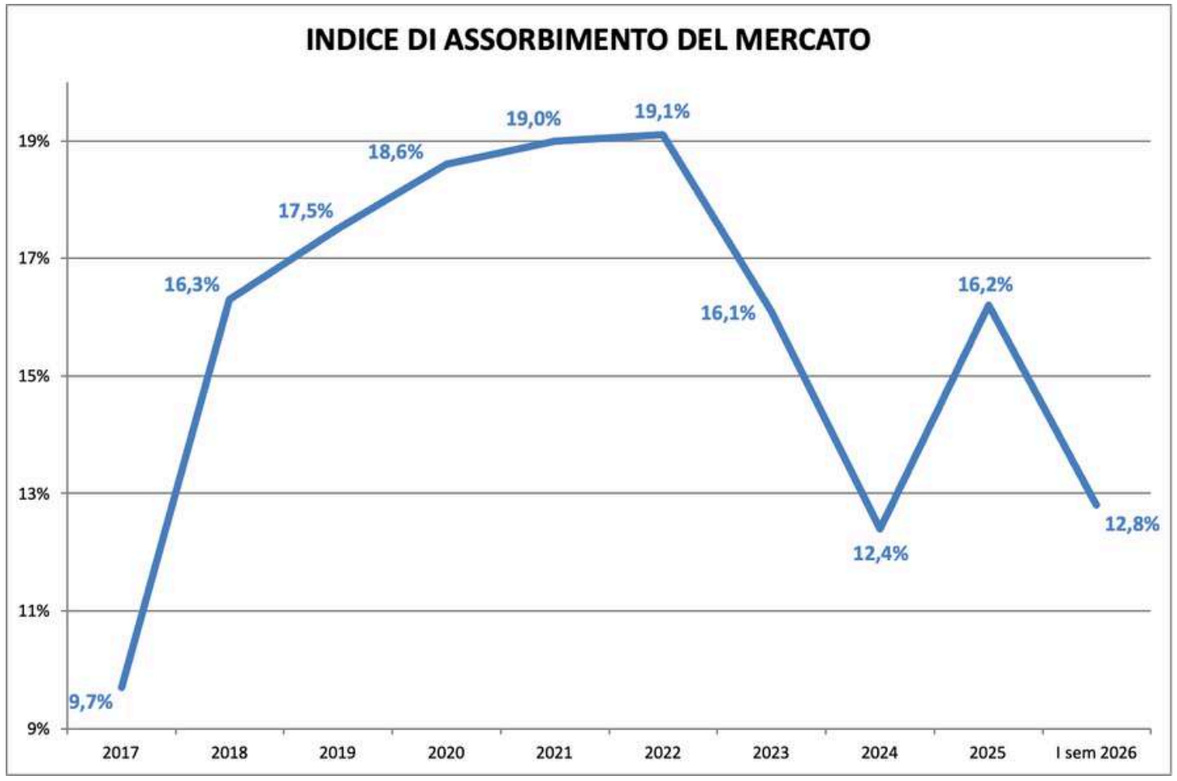
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Quadrilatero	19,2%	19,4%	18,7%	16,2%	15,9%	12,8%	12,0%	13,8%	18,5%	**12,8%**

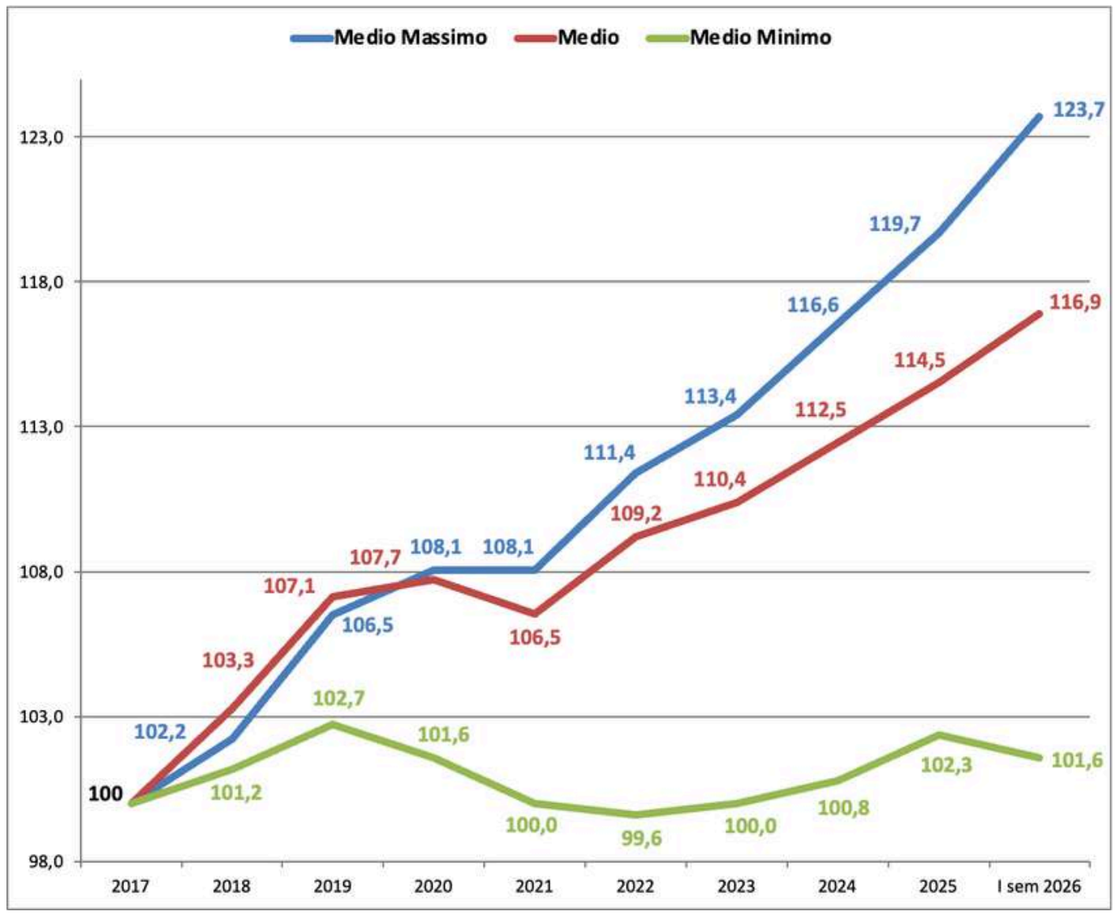


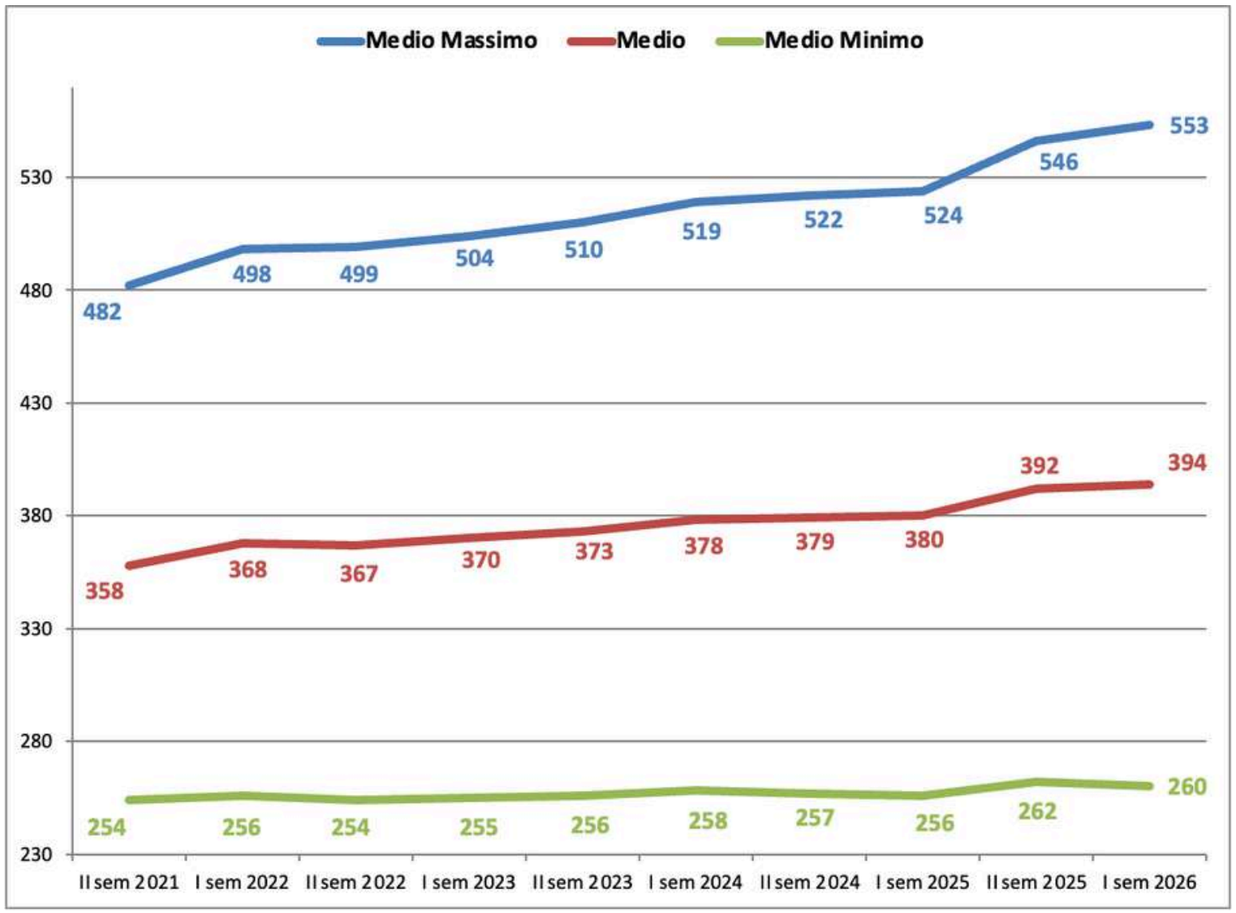


QUADRILATERO - LE LOCAZIONI

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔







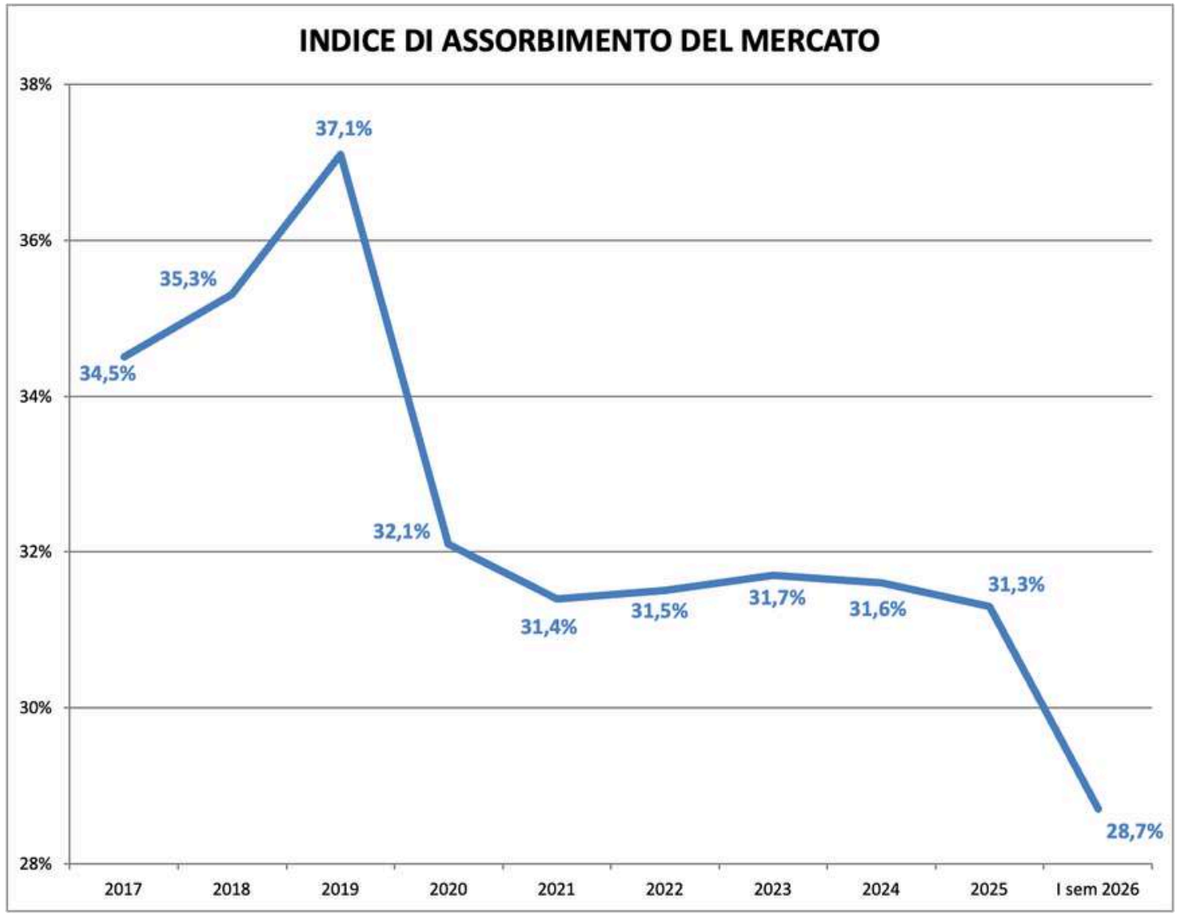
CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Quadrilatero	260	394	553	1.200

(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.

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Quadrilatero	31,5%	31,8%	31,2%	31,5%	31,8%	32,1%	31,0%	29,9%	32,6%	**28,7%**



PREVISIONI DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

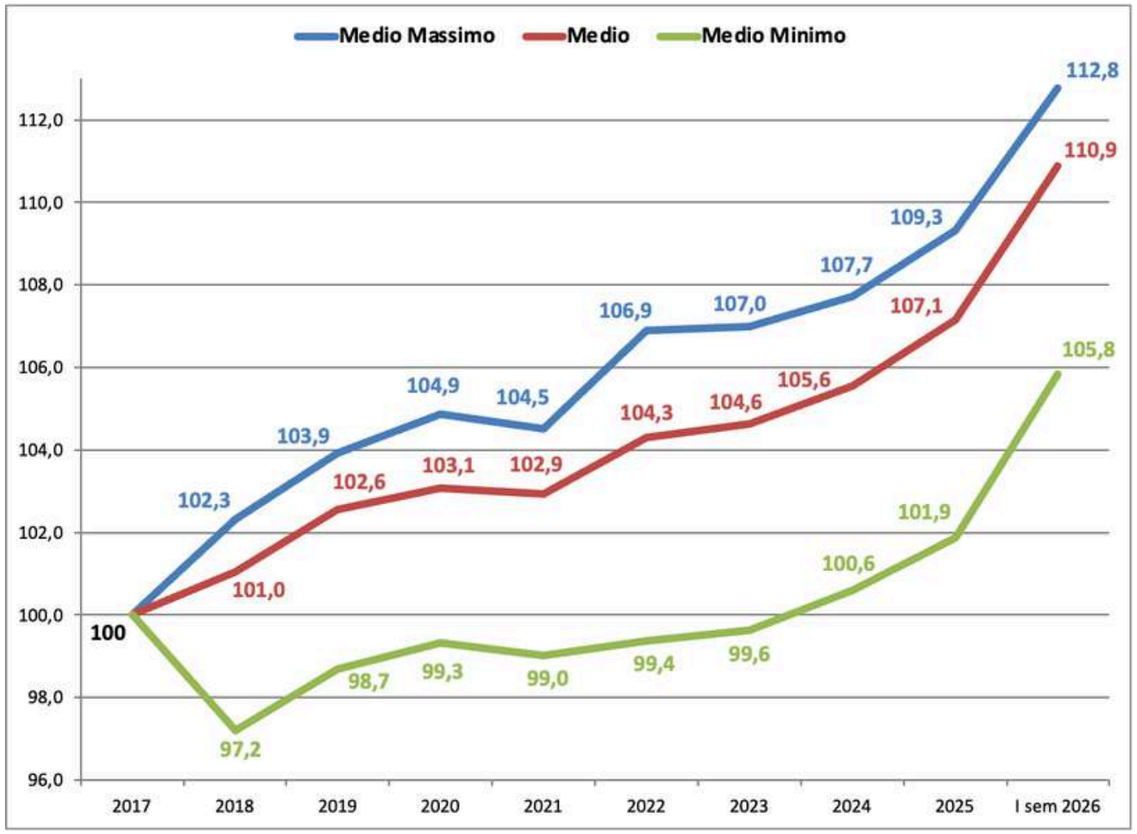
Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Quadrilatero	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

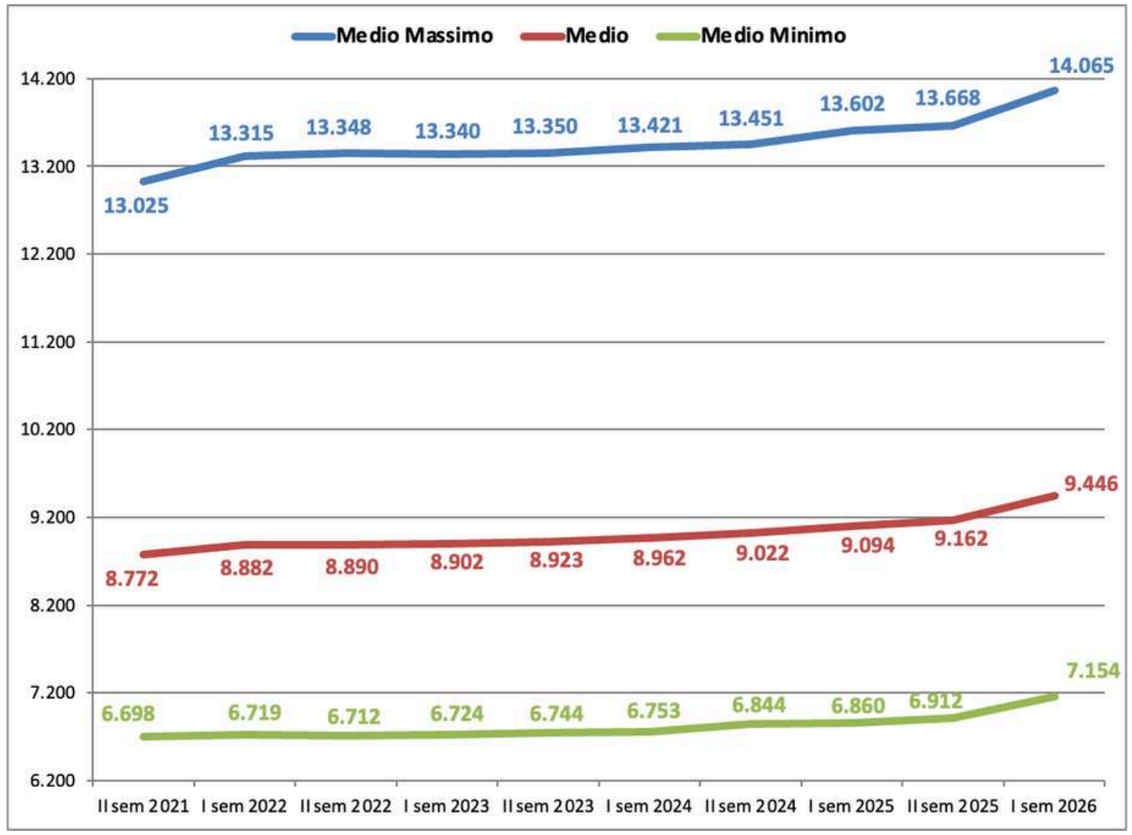


CENTRO STORICO - LE COMPRAVENDITE



IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Centro storico	⇔	⇔	⇔/⇩





PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Centro storico	11.502	9.269	9.446	7.154	14.065	28.620	2.044.775	20.000.000

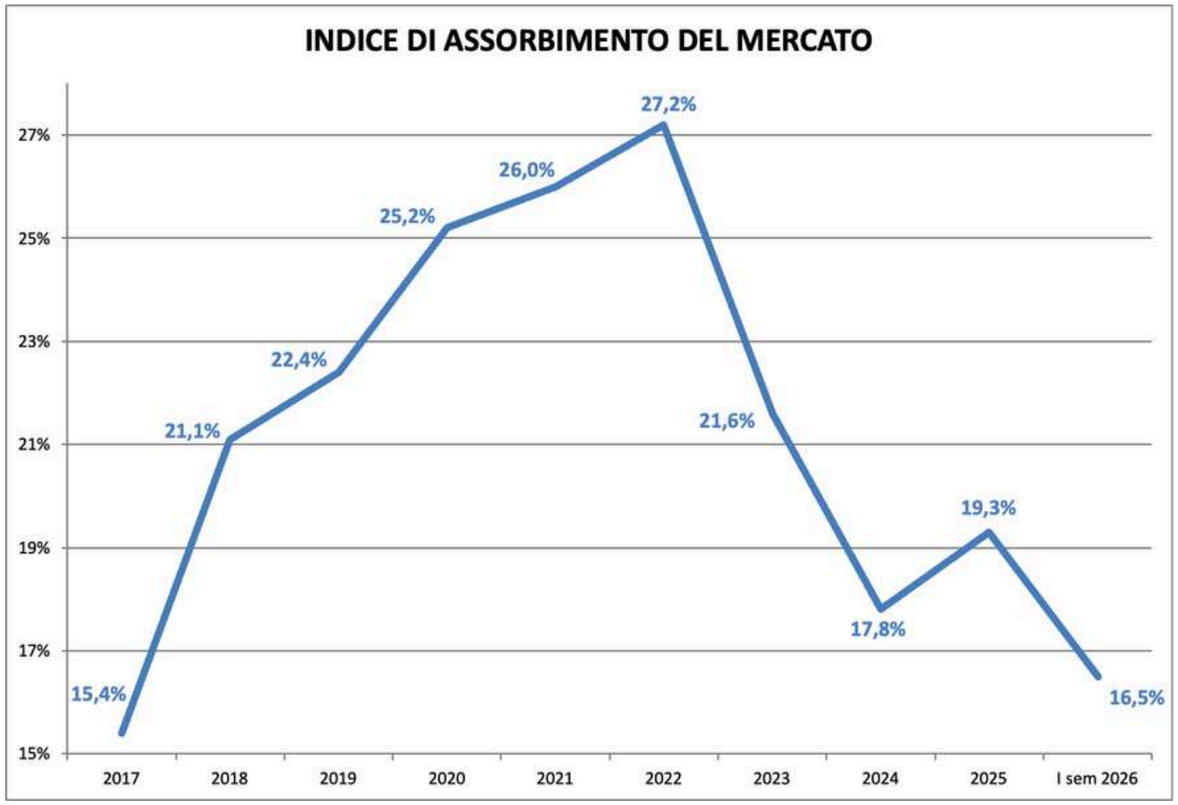
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Centro storico	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩	⇔/⇩

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Centro storico	25,8%	27,5%	26,9%	22,4%	20,8%	18,0%	17,5%	17,2%	21,4%	**16,5%**

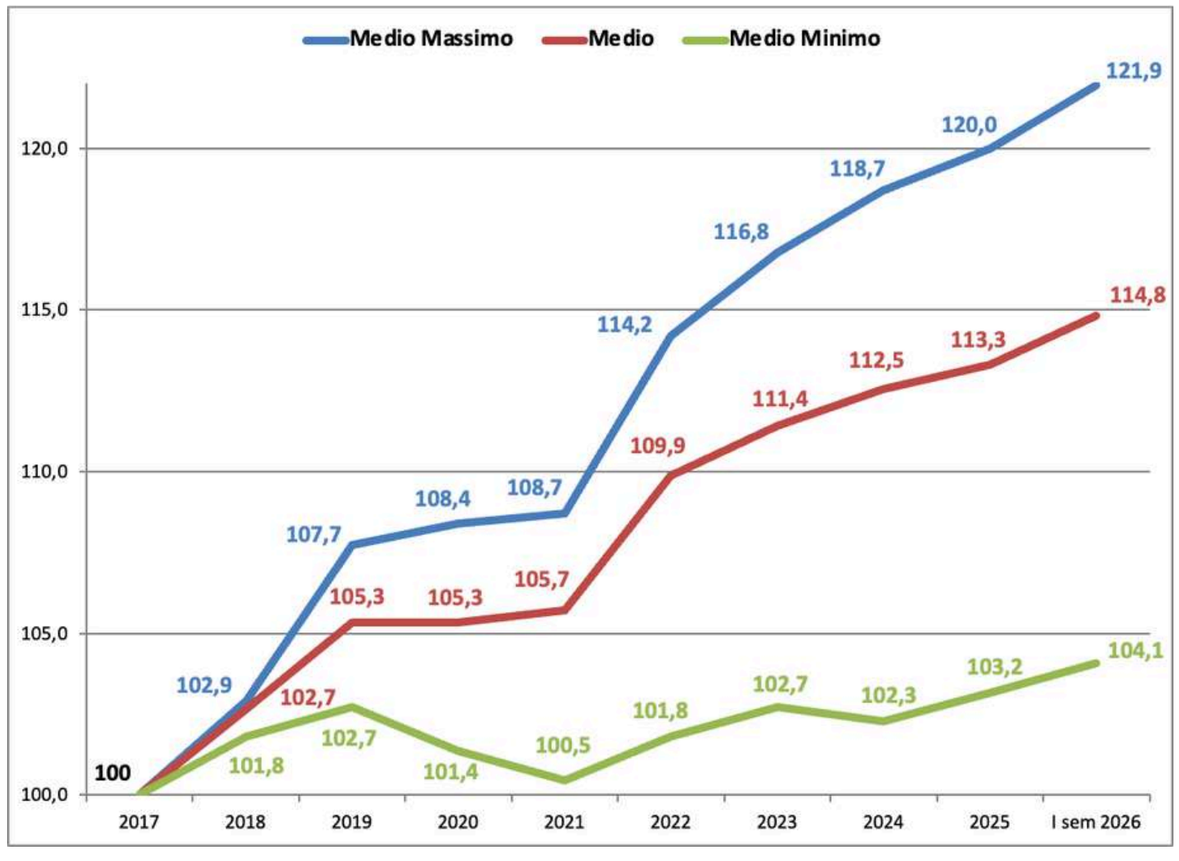


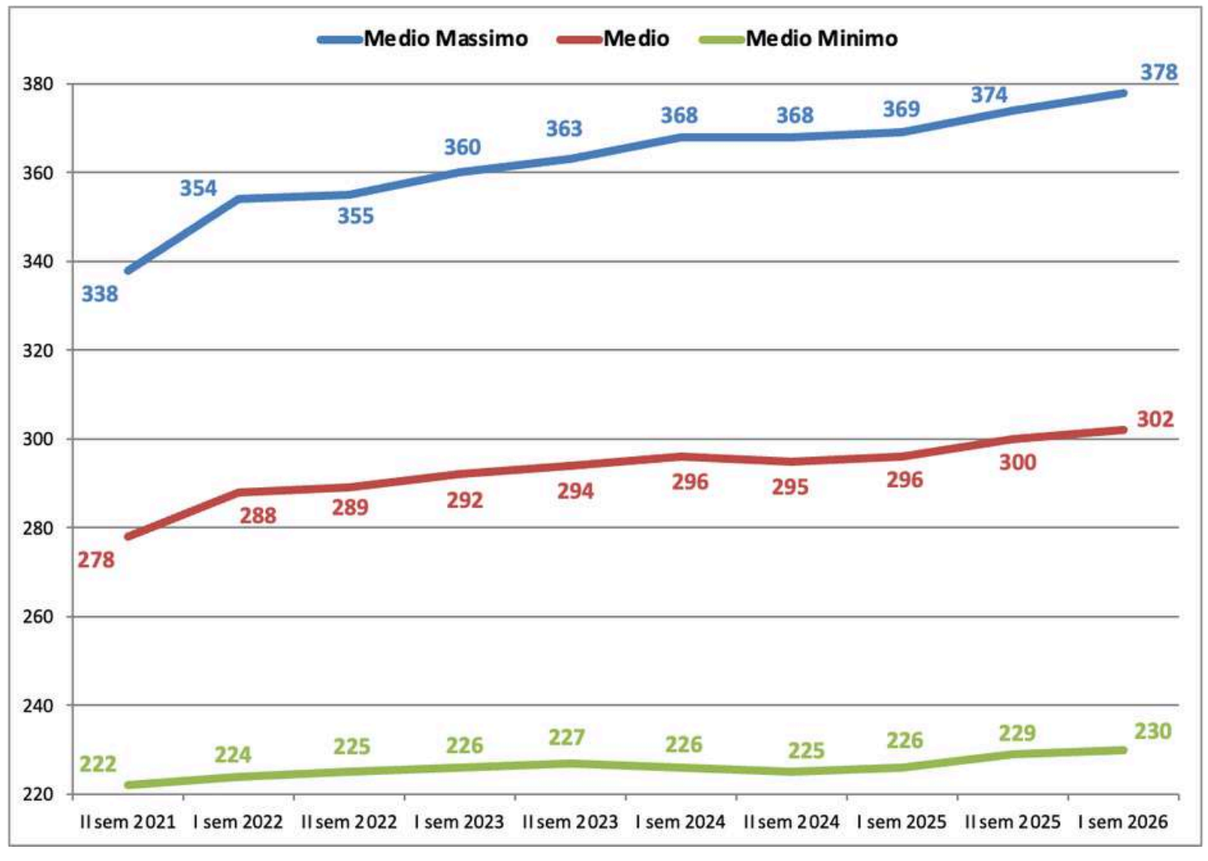


CENTRO STORICO - LE LOCAZIONI



IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Centro storico	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩





CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Centro storico	230	302	378	852

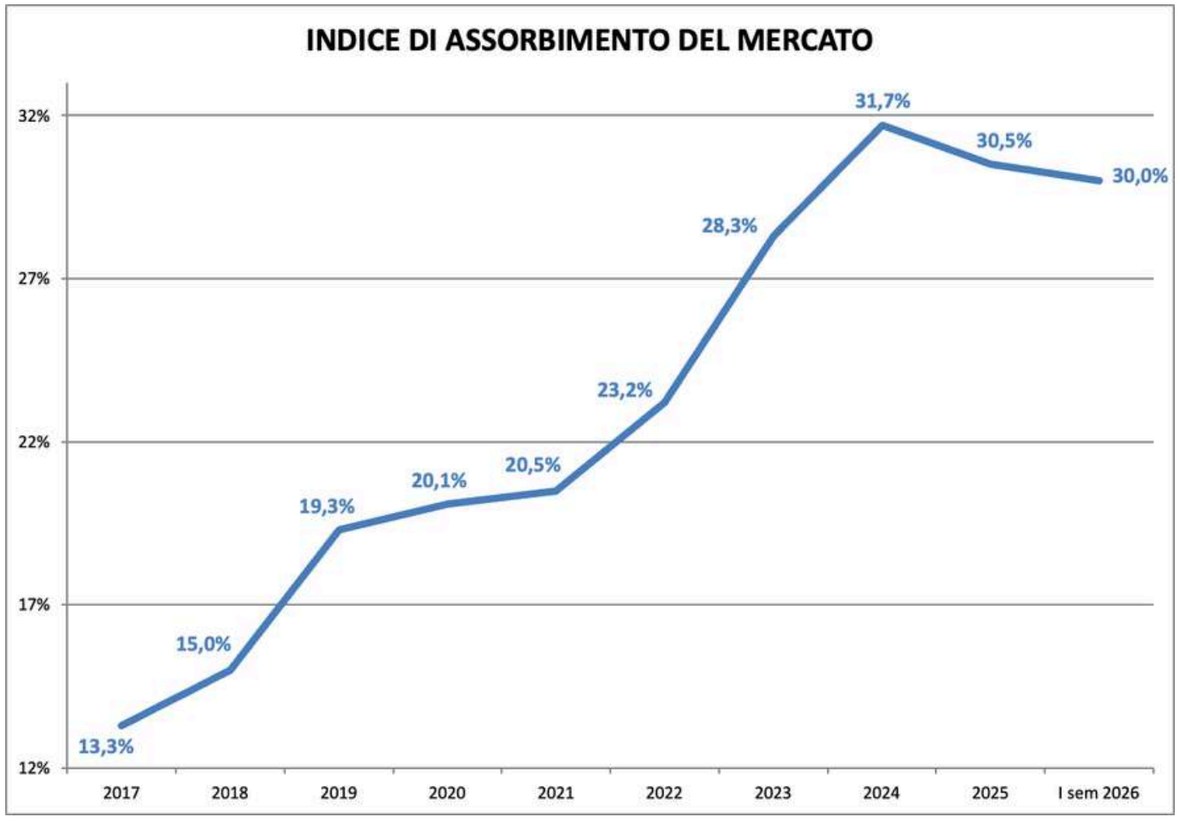
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone 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 DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Centro storico	⇔	⇔	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Centro storico	20,2%	22,4%	24,0%	27,2%	29,4%	30,8%	32,5%	30,2%	30,8%	**30,0%**

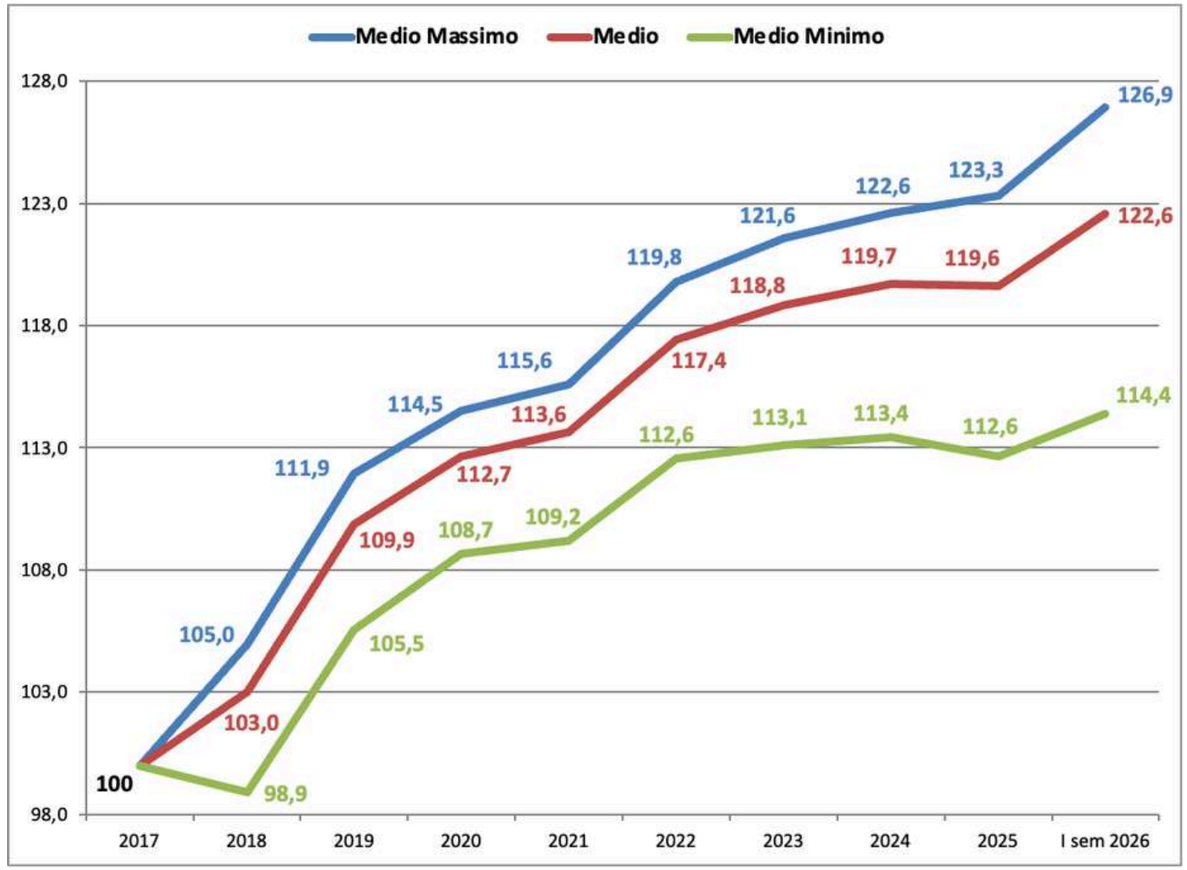


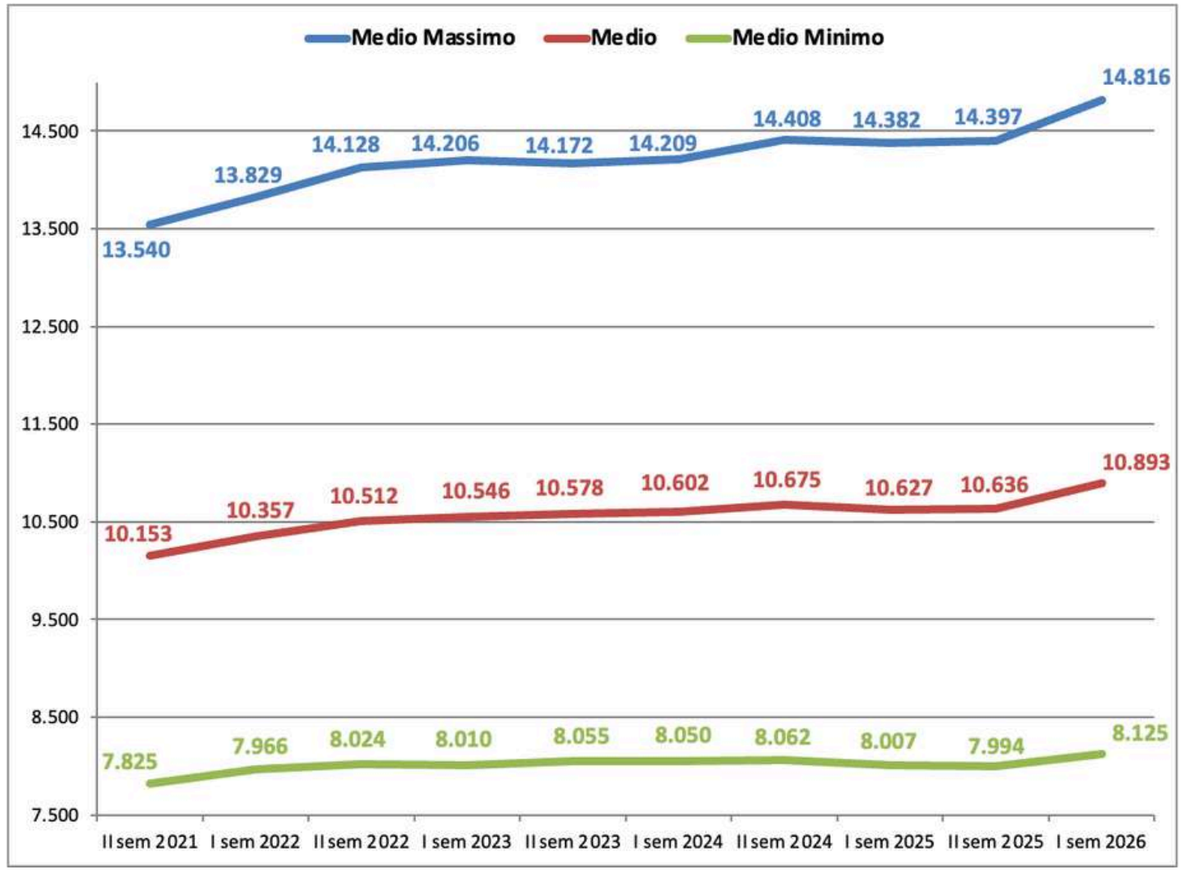


BRERA - LE COMPRAVENDITE

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Brera-Garibaldi	⇔	⇔/⇩	⇔







PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Brera-Garibaldi	11.962	10.202	10.893	8.125	14.816	36.350	1.890.452	17.700.000

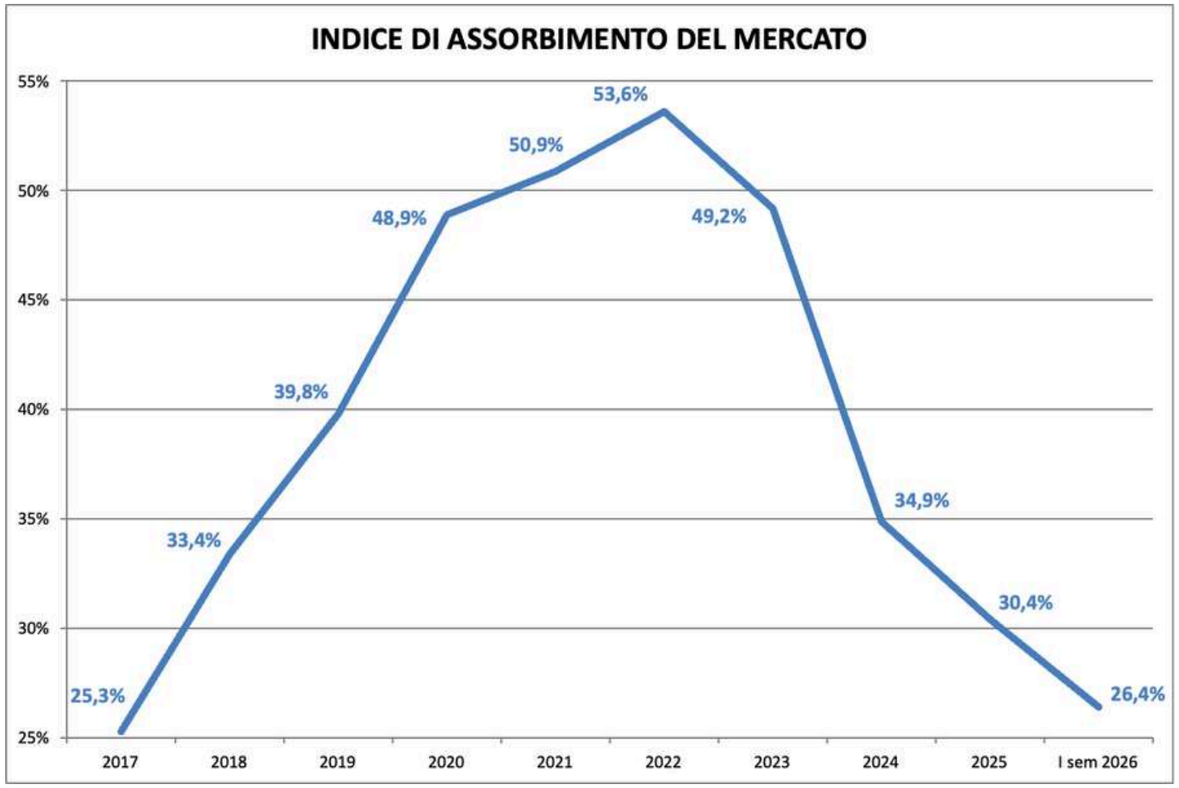
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Brera-Garibaldi	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Brera-Garibaldi	51,5%	54,3%	52,8%	49,6%	48,8%	35,5%	34,2%	32,5%	28,2%	**26,4%**

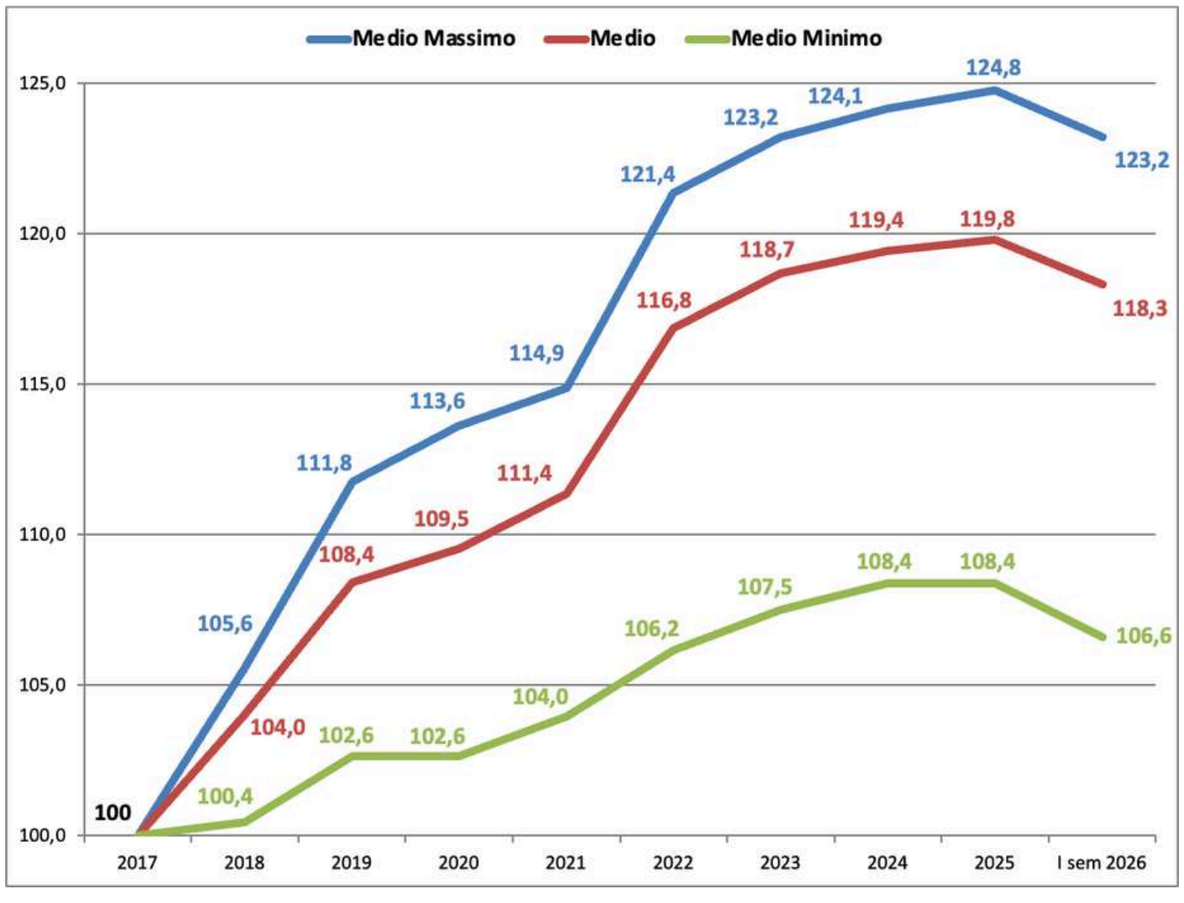


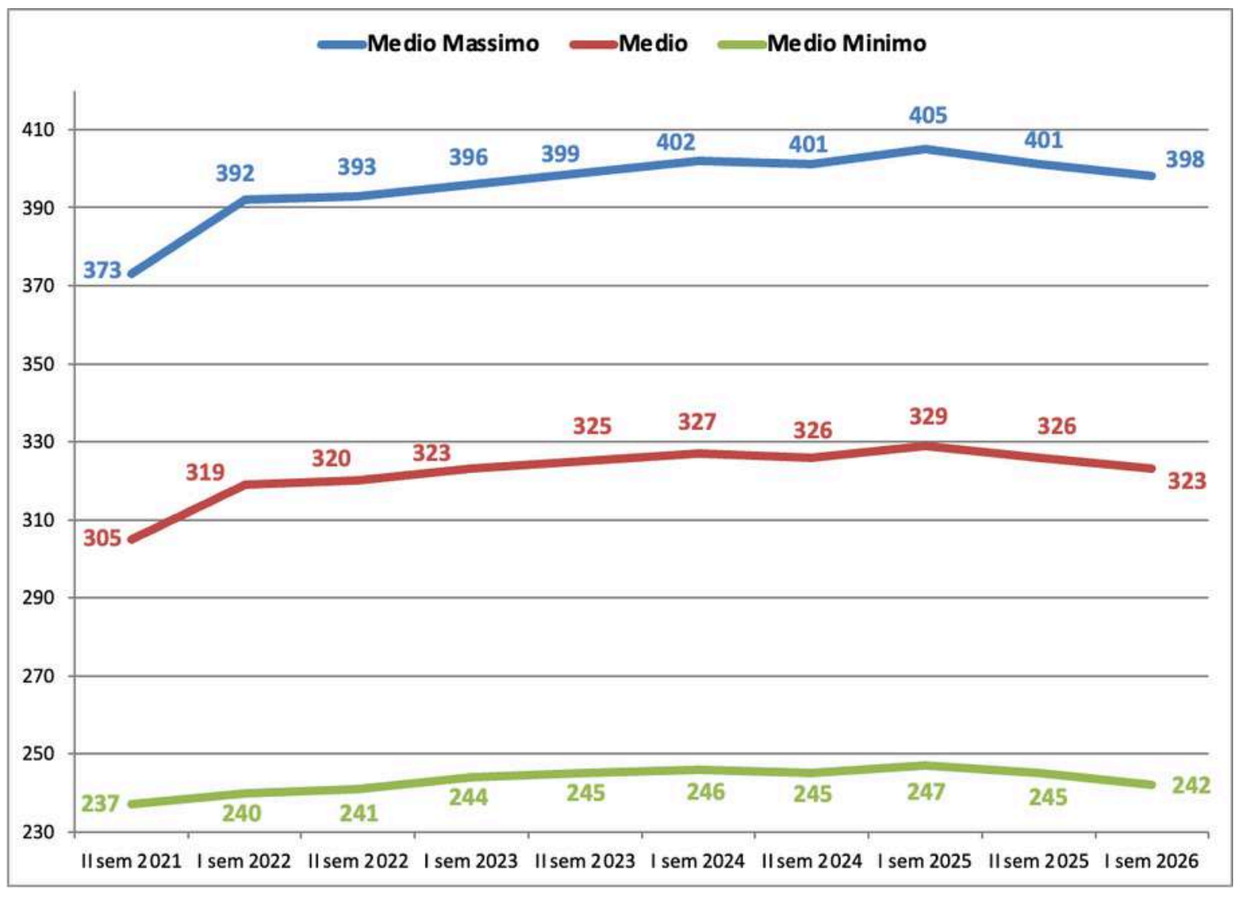


BRERA - LE LOCAZIONI

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Brera-Garibaldi	⇔	⇔	⇔







CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Brera-Garibaldi	242	323	398	800

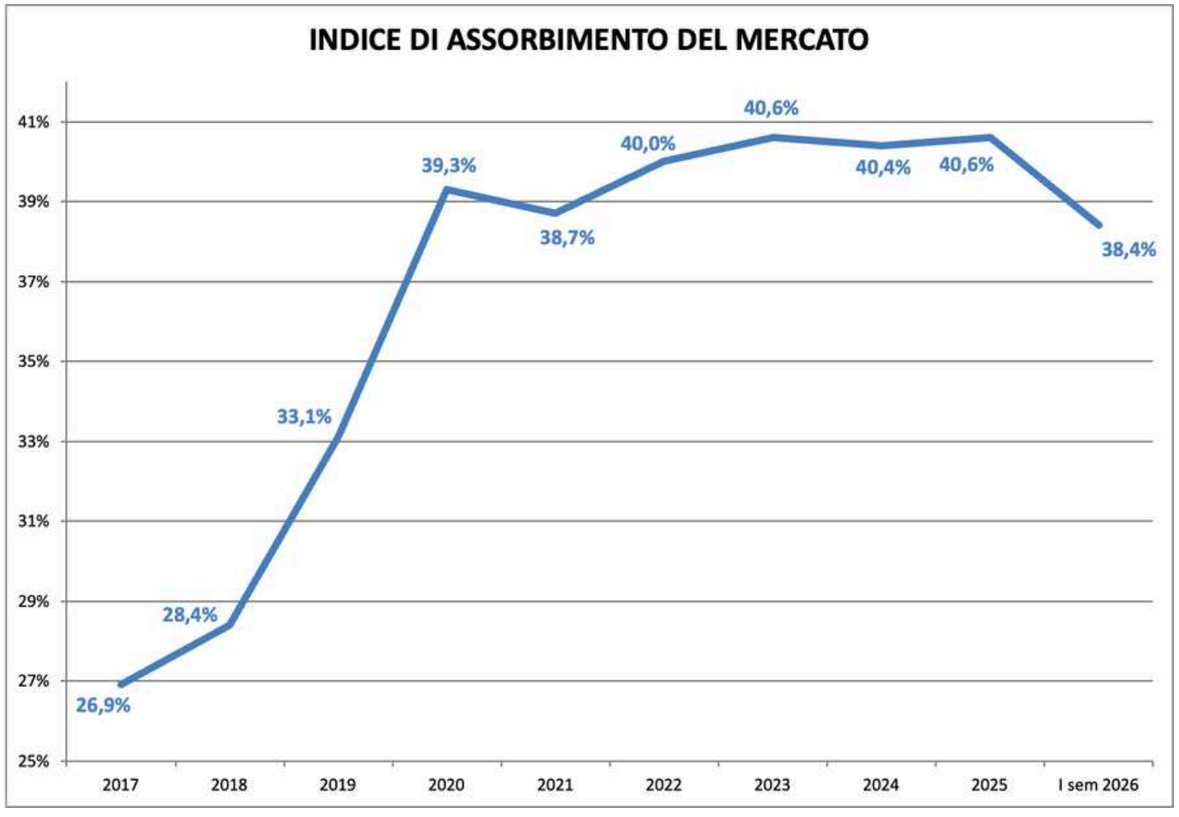
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
(2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone 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 DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Brera-Garibaldi	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Brera-Garibaldi	38,0%	40,2%	39,8%	40,2%	41,0%	40,5%	40,2%	39,9%	41,2%	**38,4%**

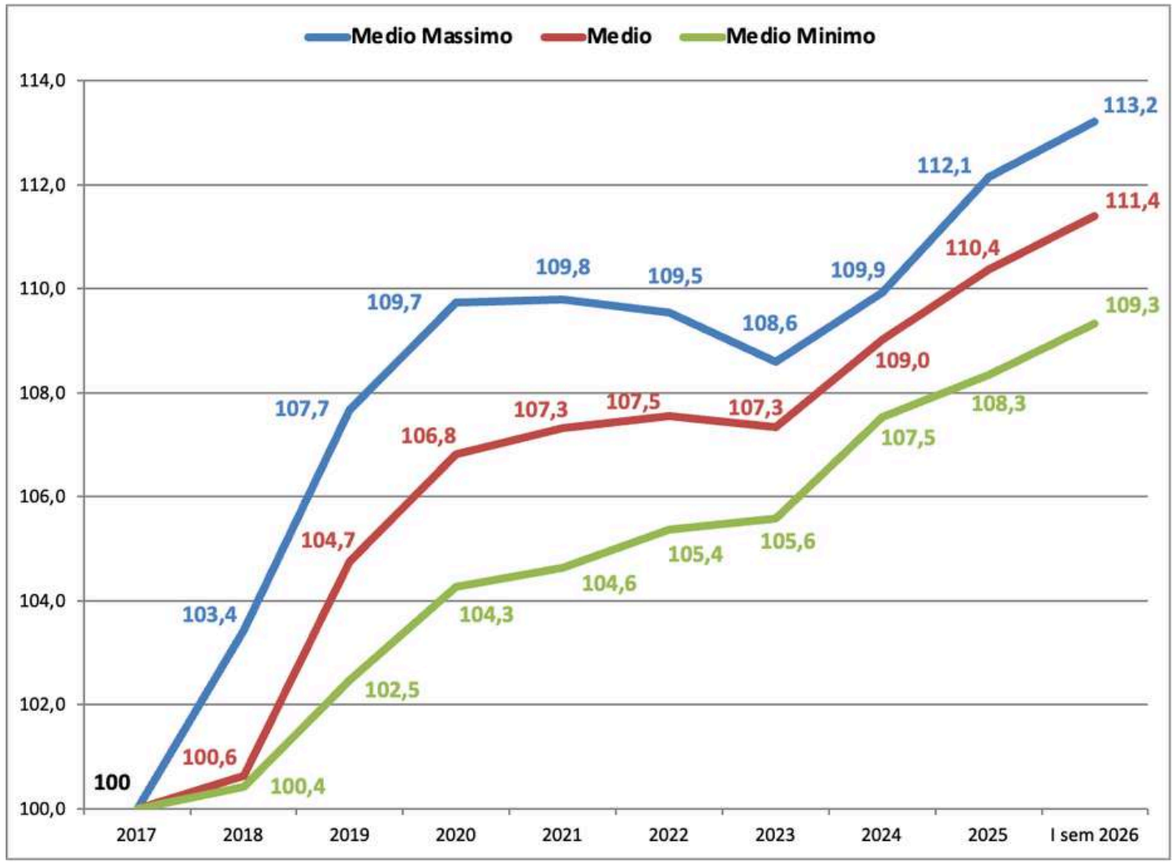


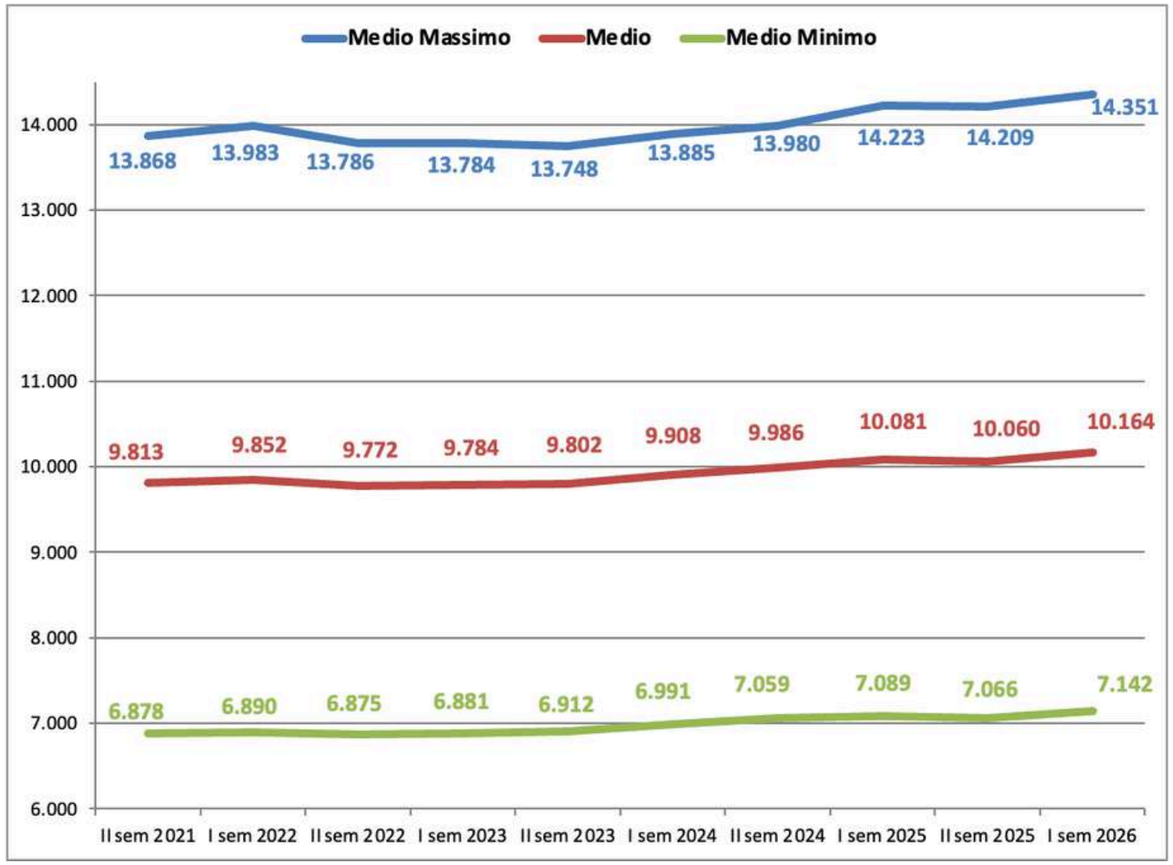


MAGENTA - LE COMPRAVENDITE

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Magenta	⇔	⇔/⇩	⇔







PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Magenta	11.255	8.542	10.164	7.142	14.351	35.715	1.844.558	45.000.000

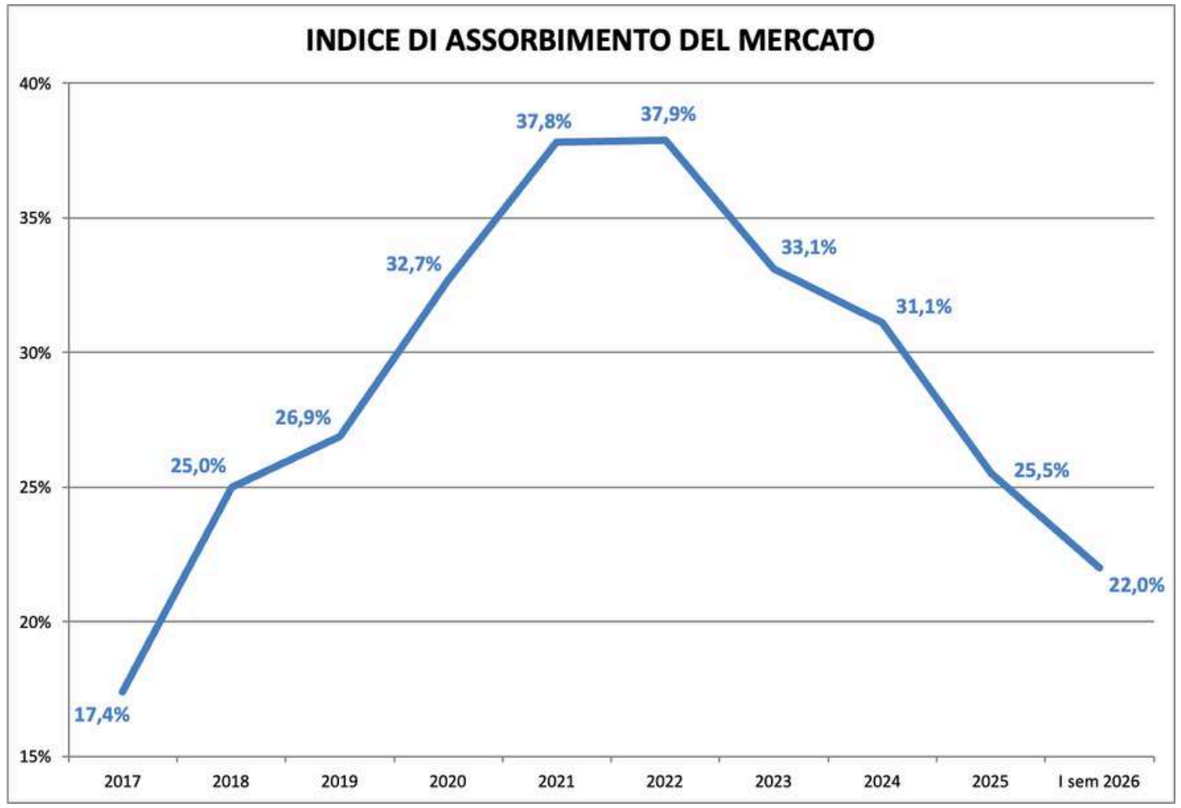
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Magenta	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Magenta	38,0%	38,2%	37,6%	33,5%	32,7%	31,6%	30,5%	28,4%	22,6%	**22,0%**

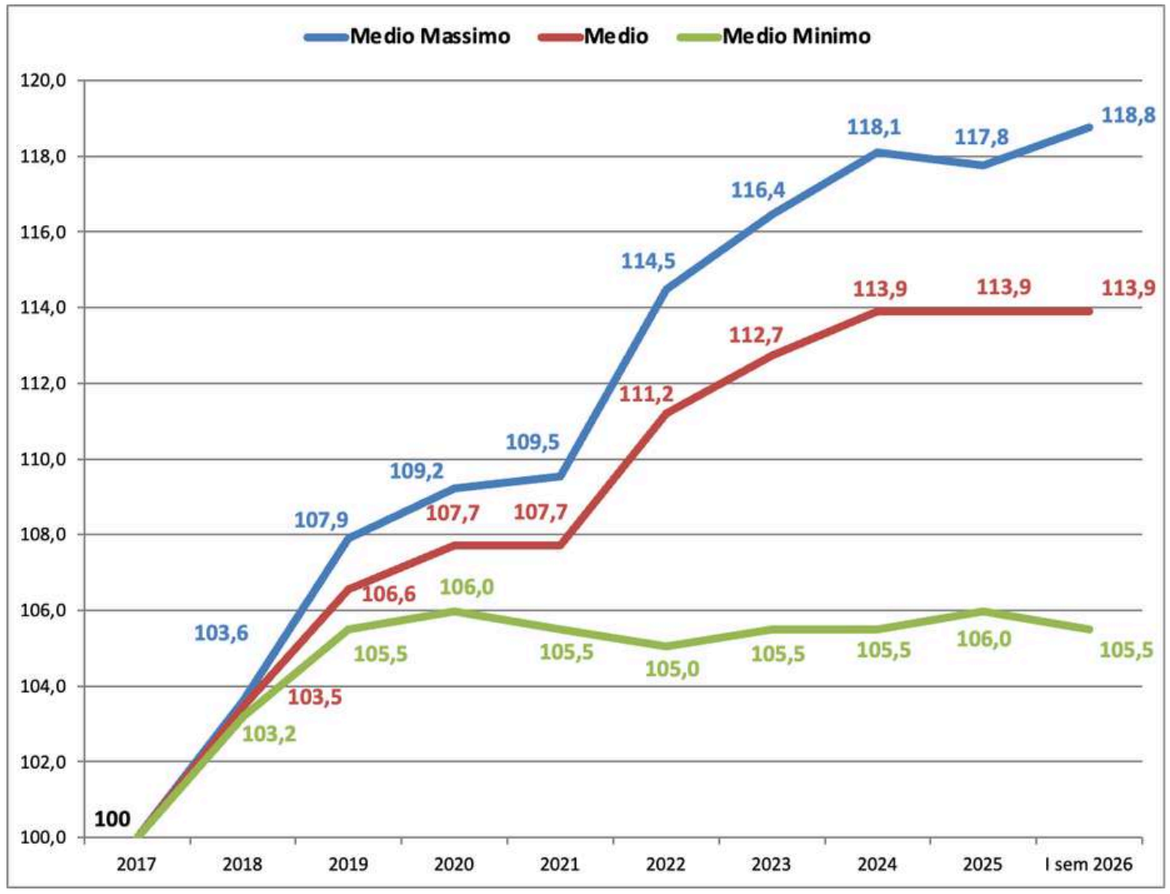


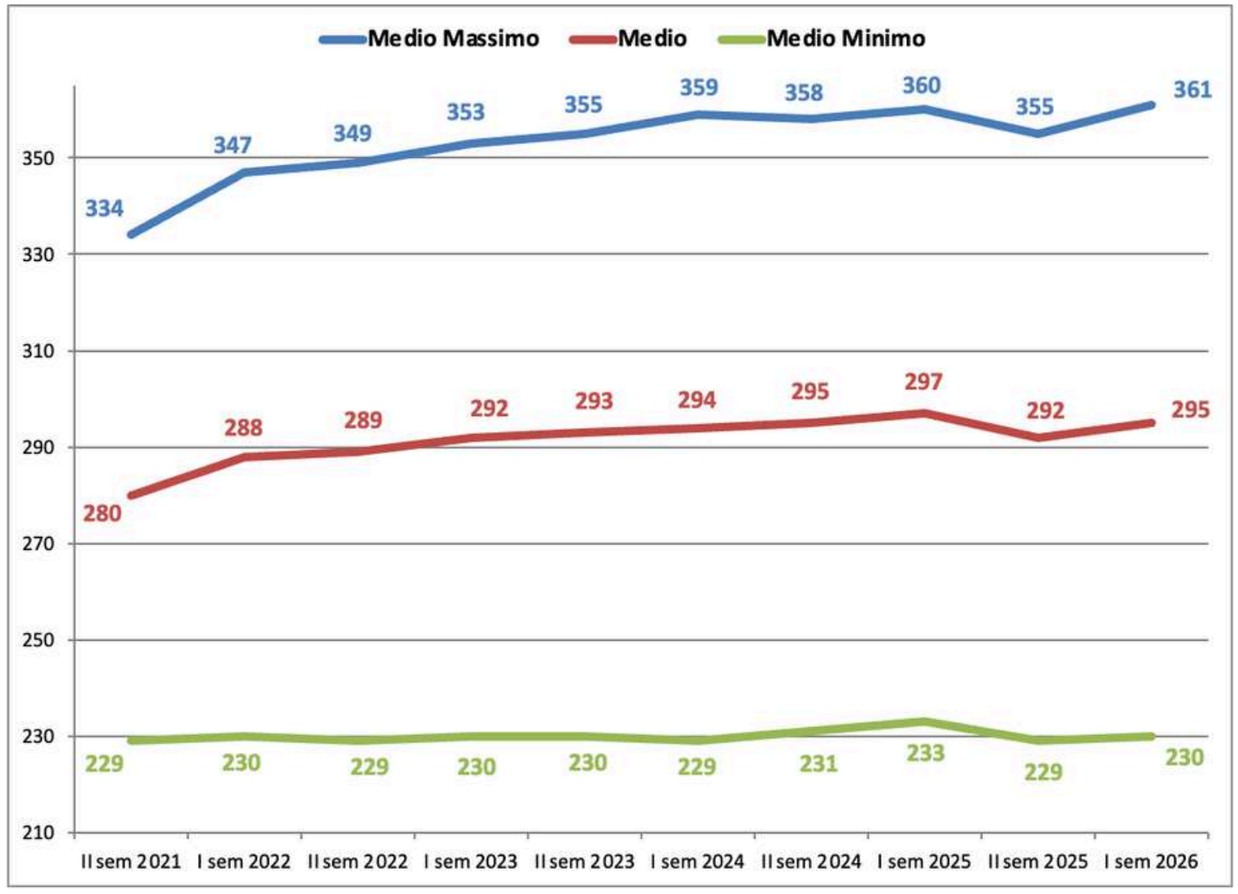


MAGENTA - LE LOCAZIONI

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Magenta	⇔	⇔	⇔







CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Magenta	230	295	361	1.140

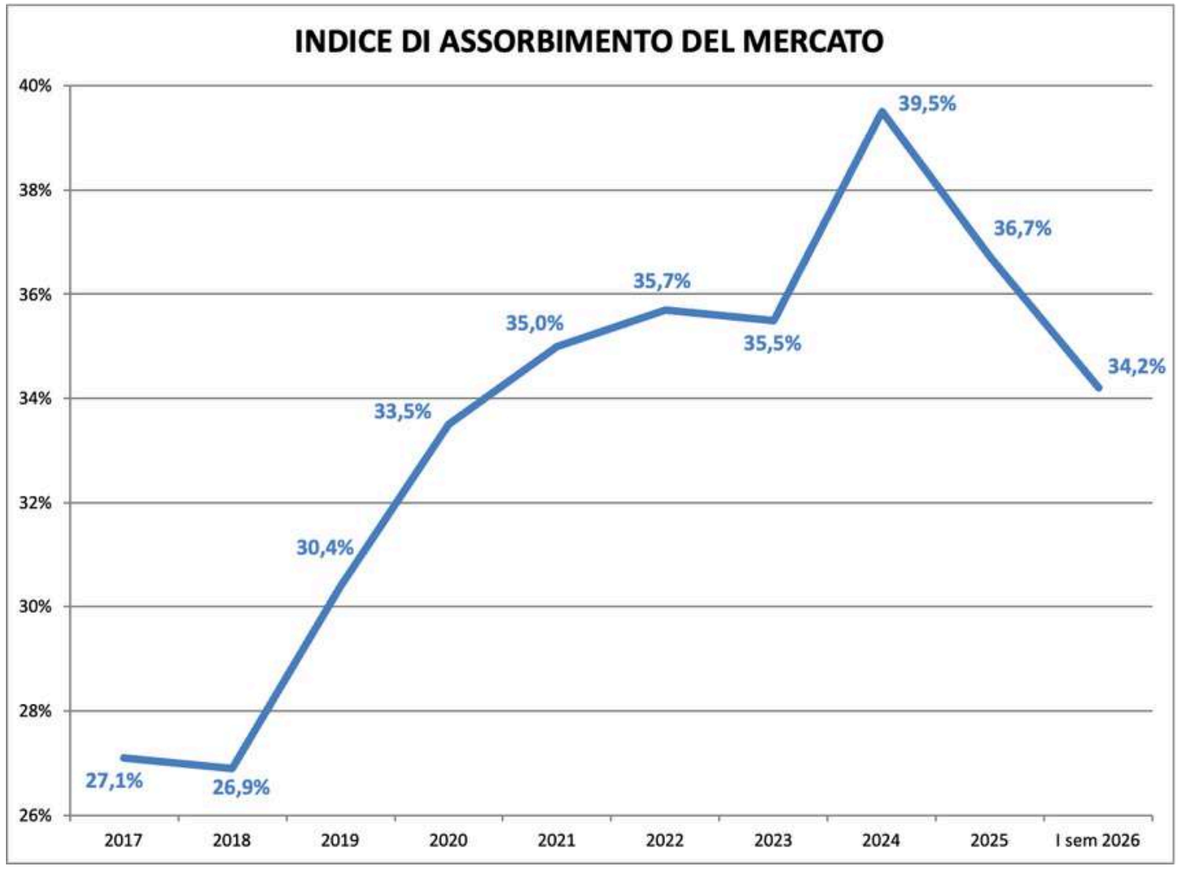
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
(2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone 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 DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Magenta	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Magenta	35,4%	35,8%	35,6%	35,4%	35,6%	38,2%	40,8%	37,4%	36,0%	**34,2%**

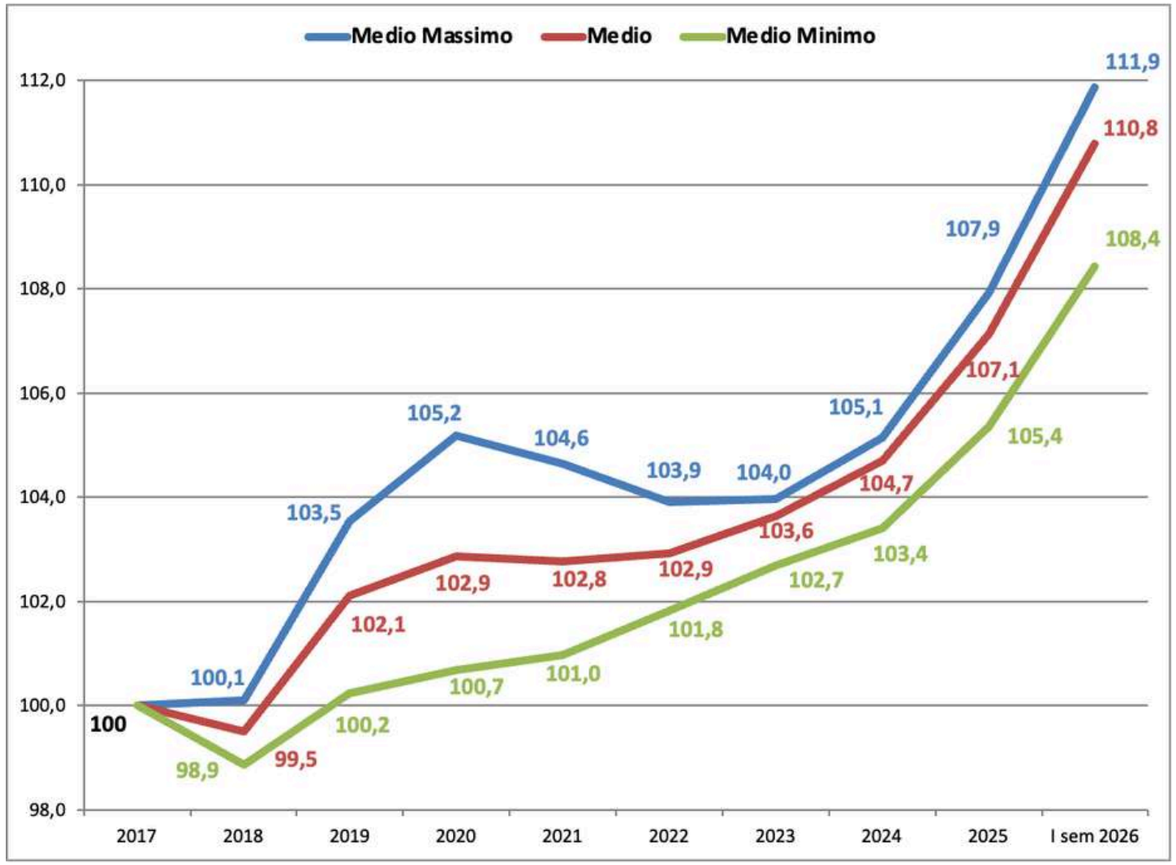


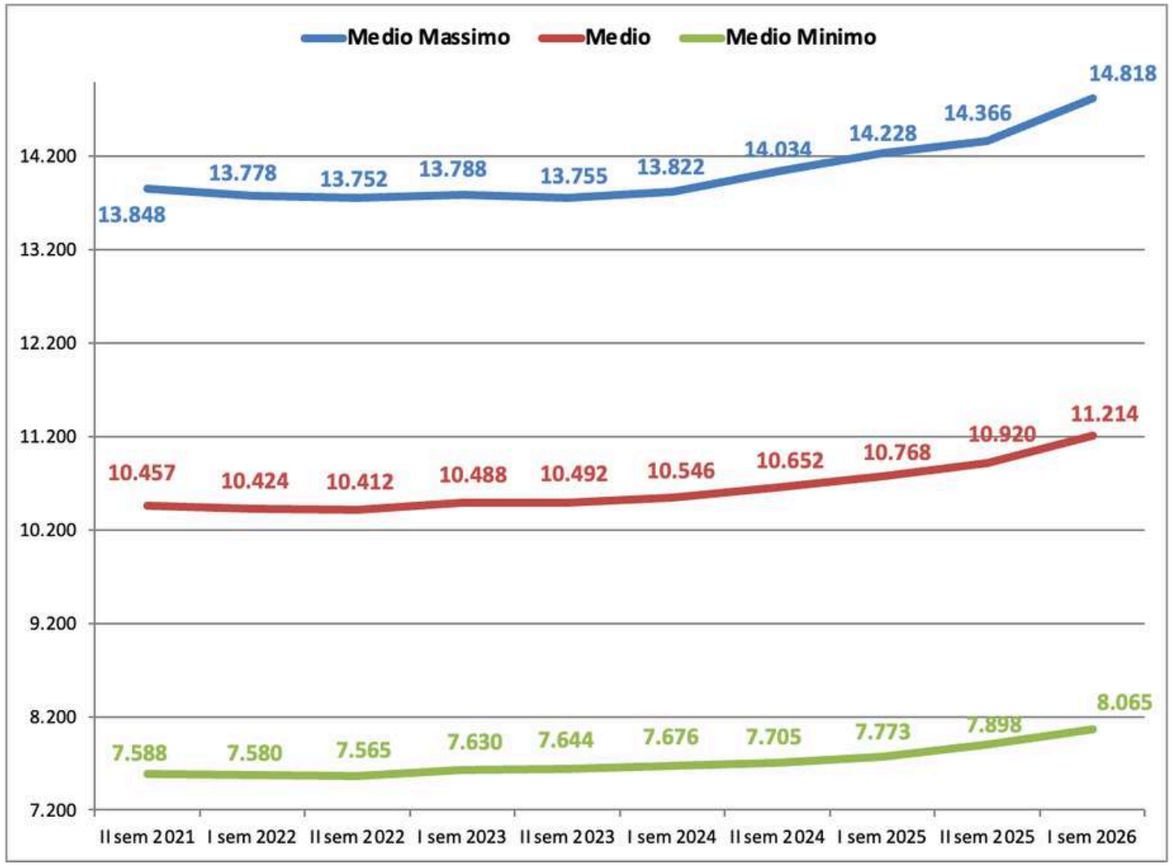


VENEZIA DUSE - LE COMPRAVENDITE

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔







PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Venezia-Duse	11.326	10.860	11.214	8.065	14.818	38.700	2.730.456	11.000.000

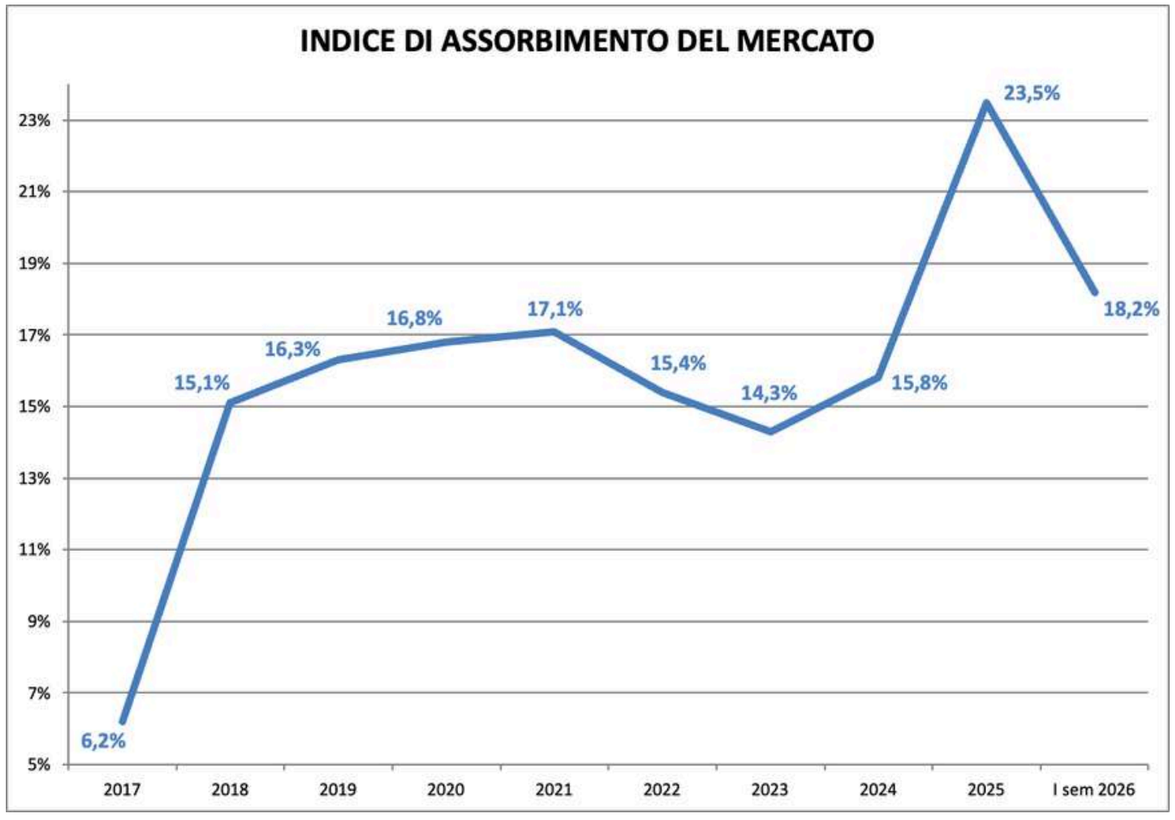
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

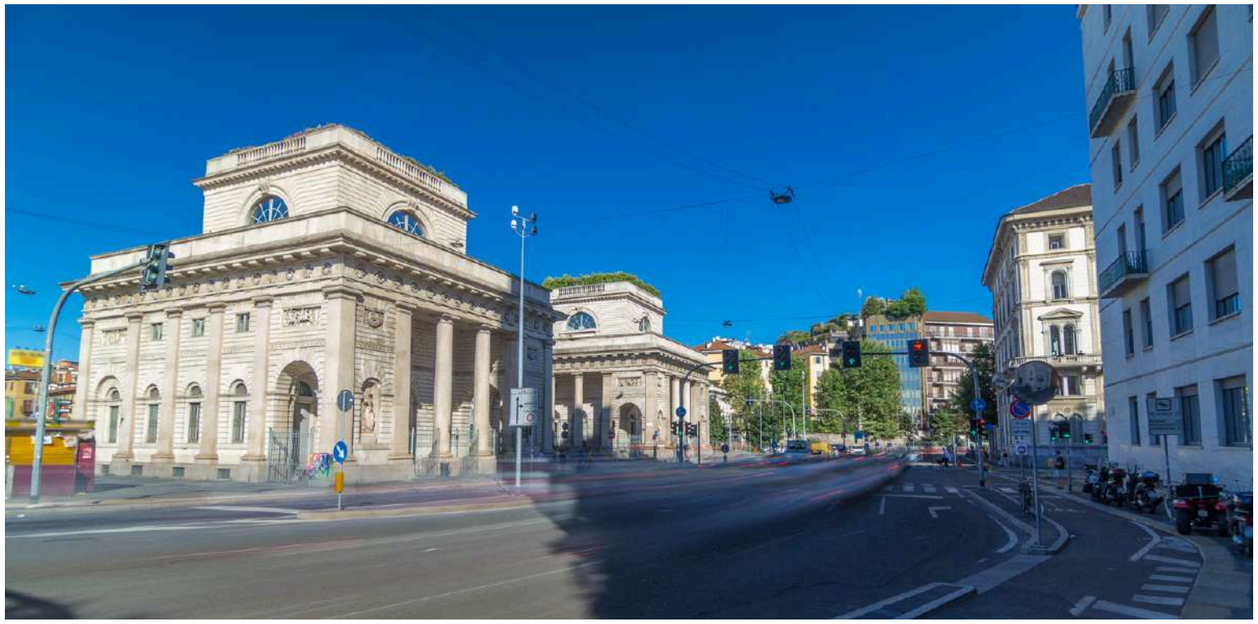
Zona urbana	II sem 2021	I sem 2022	II sem 2022	I sem 2023	II sem 2023	I sem 2024	II sem 2024	I sem 2025	II sem 2025	I sem 2026
Venezia-Duse	16,3%	15,8%	15,0%	14,0%	14,6%	15,2%	16,4%	20,4%	26,5%	**18,2%**

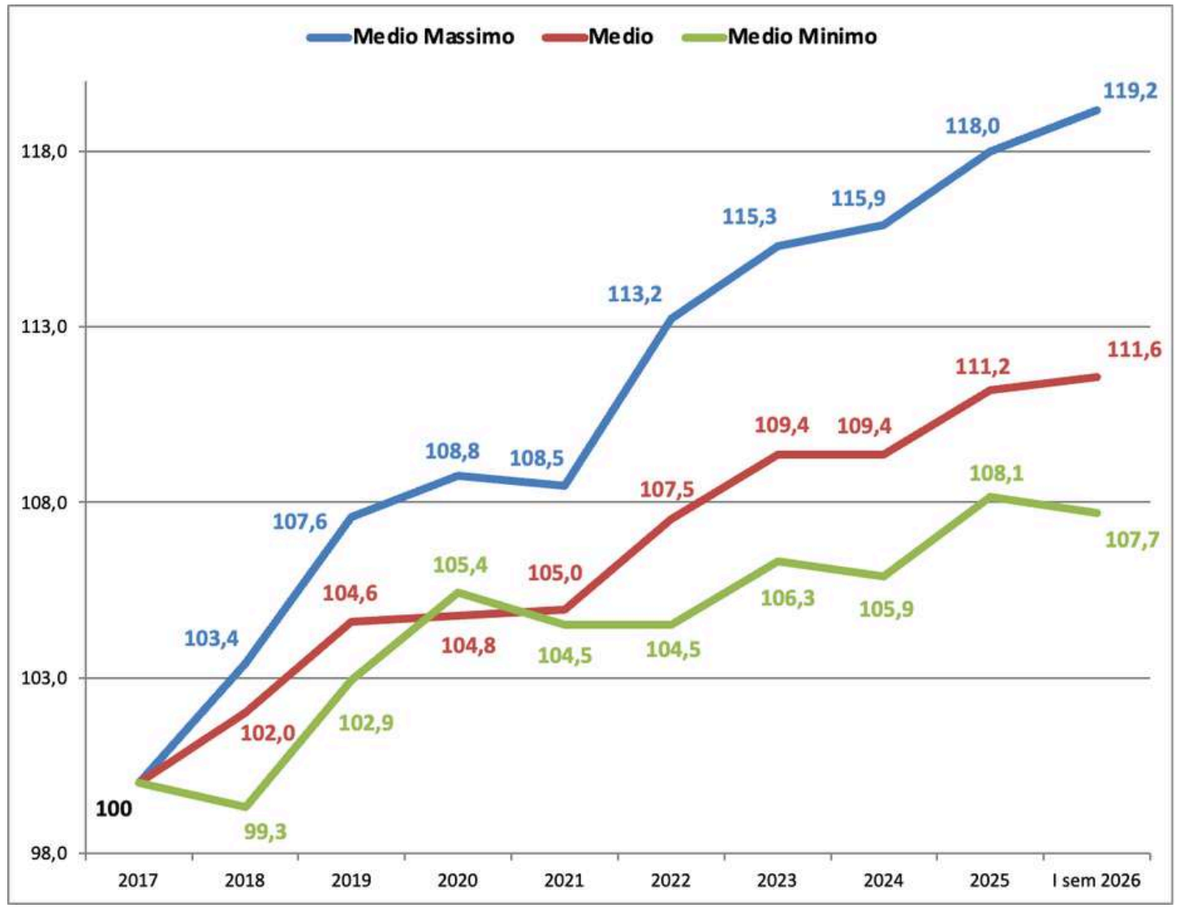


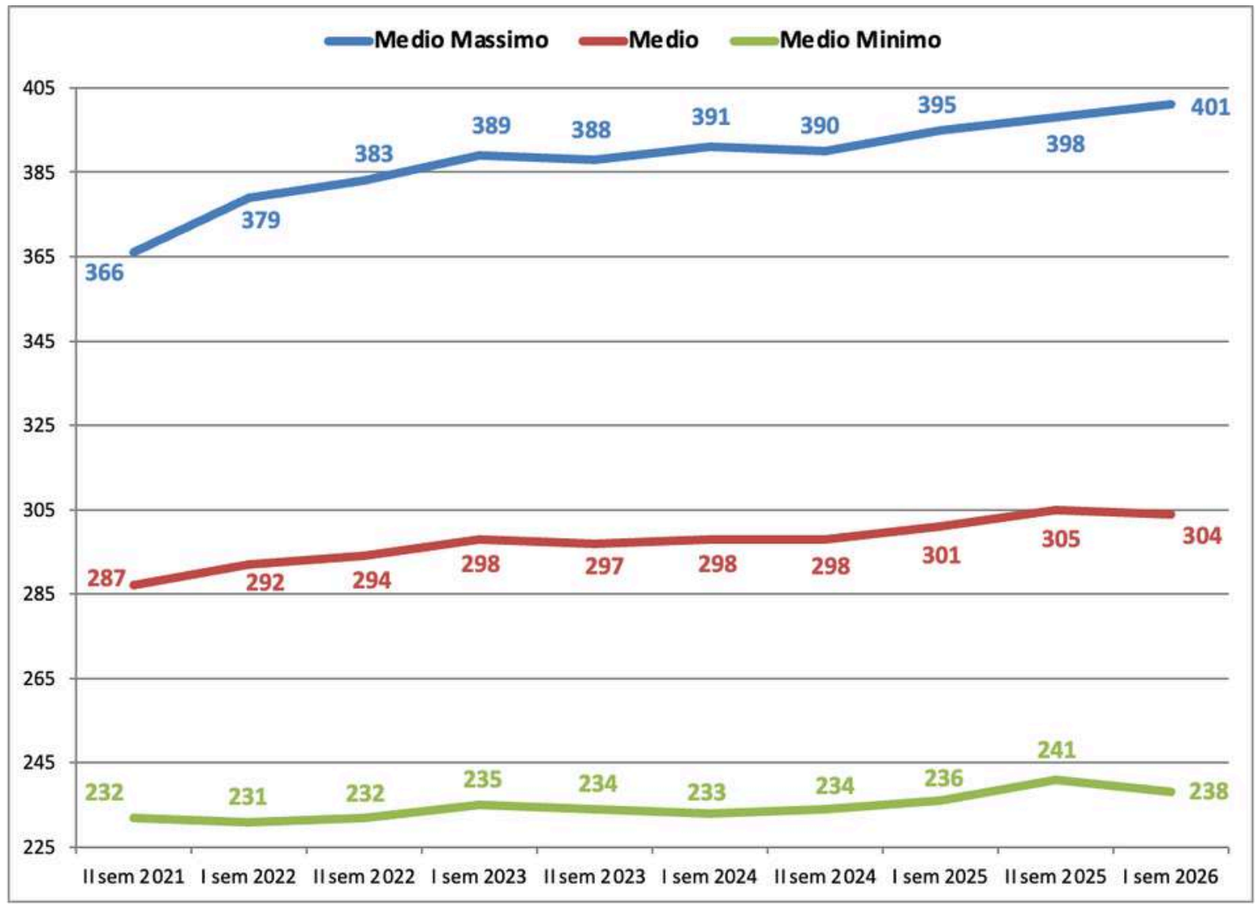


VENEZIA DUSE - LE LOCAZIONI

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔/⇩







CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Venezia-Duse	238	304	401	783

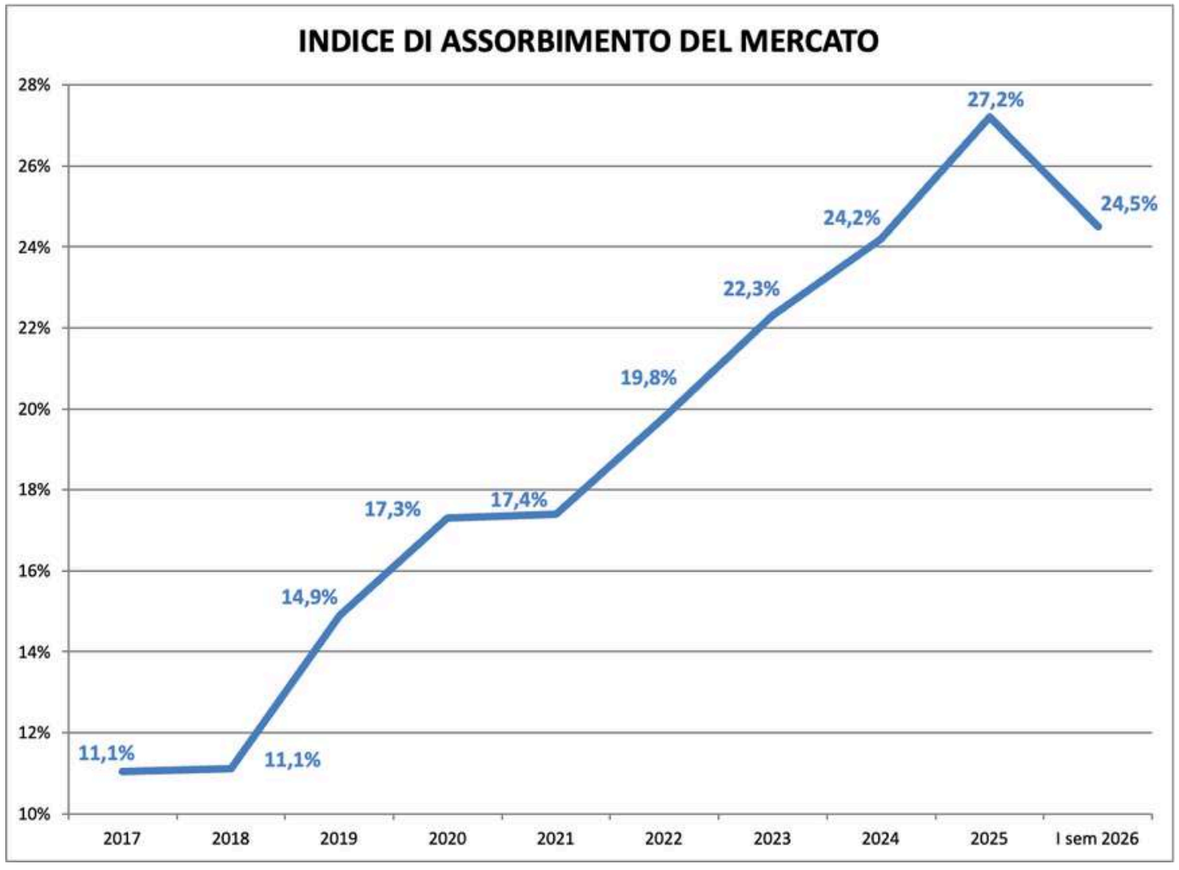
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
(2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone 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 DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Venezia-Duse	⇔	⇔/⇩	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Venezia-Duse	18,2%	19,1%	20,4%	22,0%	22,5%	24,6%	23,7%	25,8%	28,5%	**24,5%**

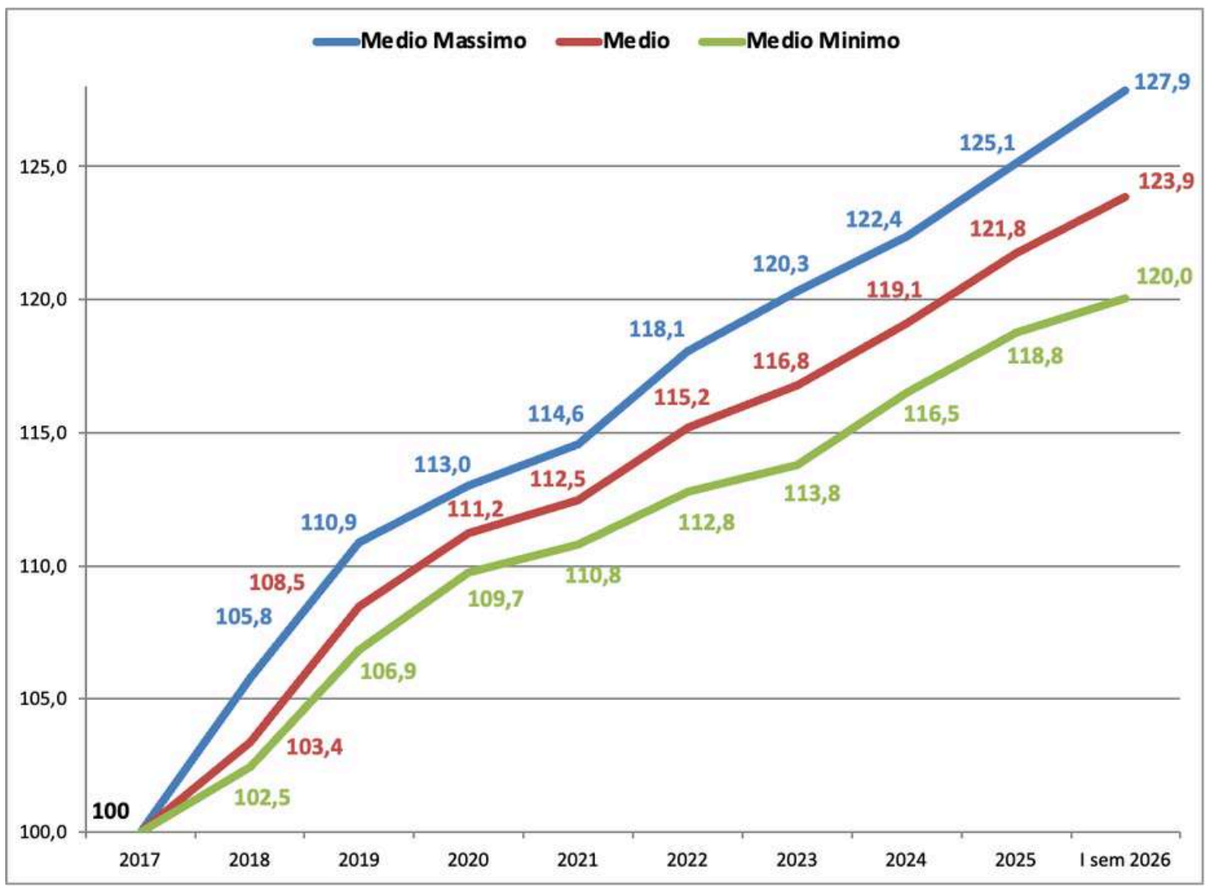


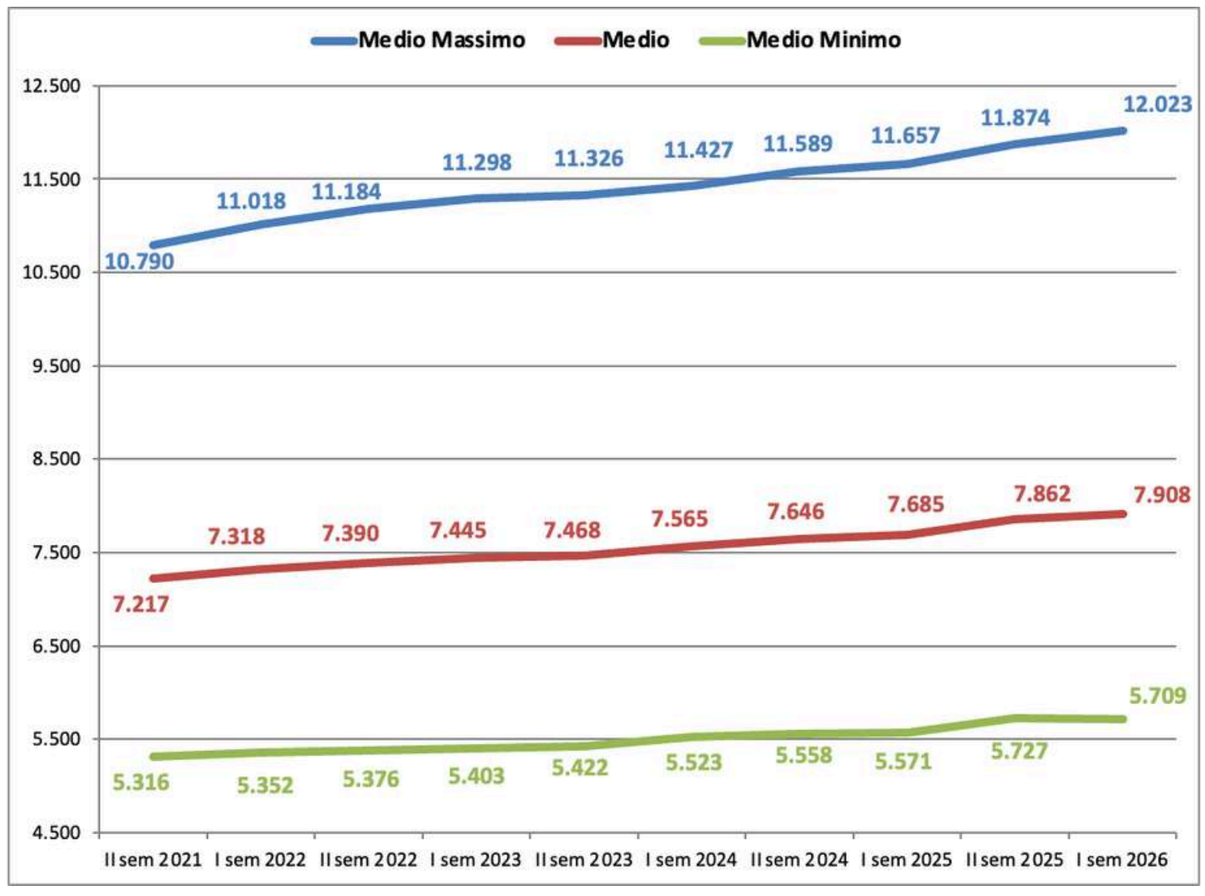


ALTRE ZONE - LE COMPRAVENDITE

IL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di compravendite**
Altre zone	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩







PREZZI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	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)	(€)	(€)
Altre zone	9.354	7.083	7.908	5.709	12.023	33.143	1.686.233	11.800.000

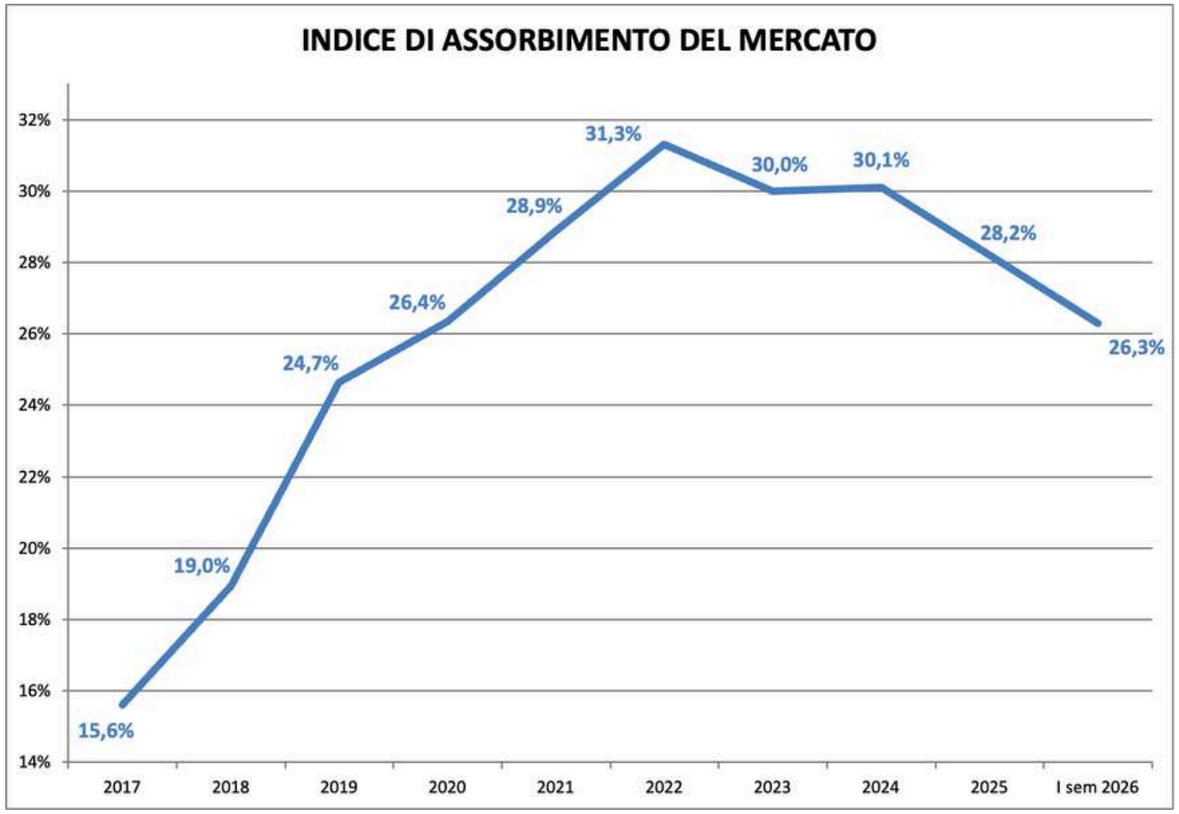
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili venduti sia per gli immobili in carico.
(2) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di nuova costruzione o ristrutturate.
(3) Valore medio al mq delle unità abitative di prestigio di stato manutentivo 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.

PREVISIONI DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
Altre zone	⇔/⇩	⇔	⇔/⇩	⇔/⇩

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA COMPRAVENDITA
(Percentuale di immobili venduti sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Altre zone	29,2%	30,4%	32,2%	29,6%	30,2%	28,4%	31,6%	27,6%	28,8%	**26,3%**

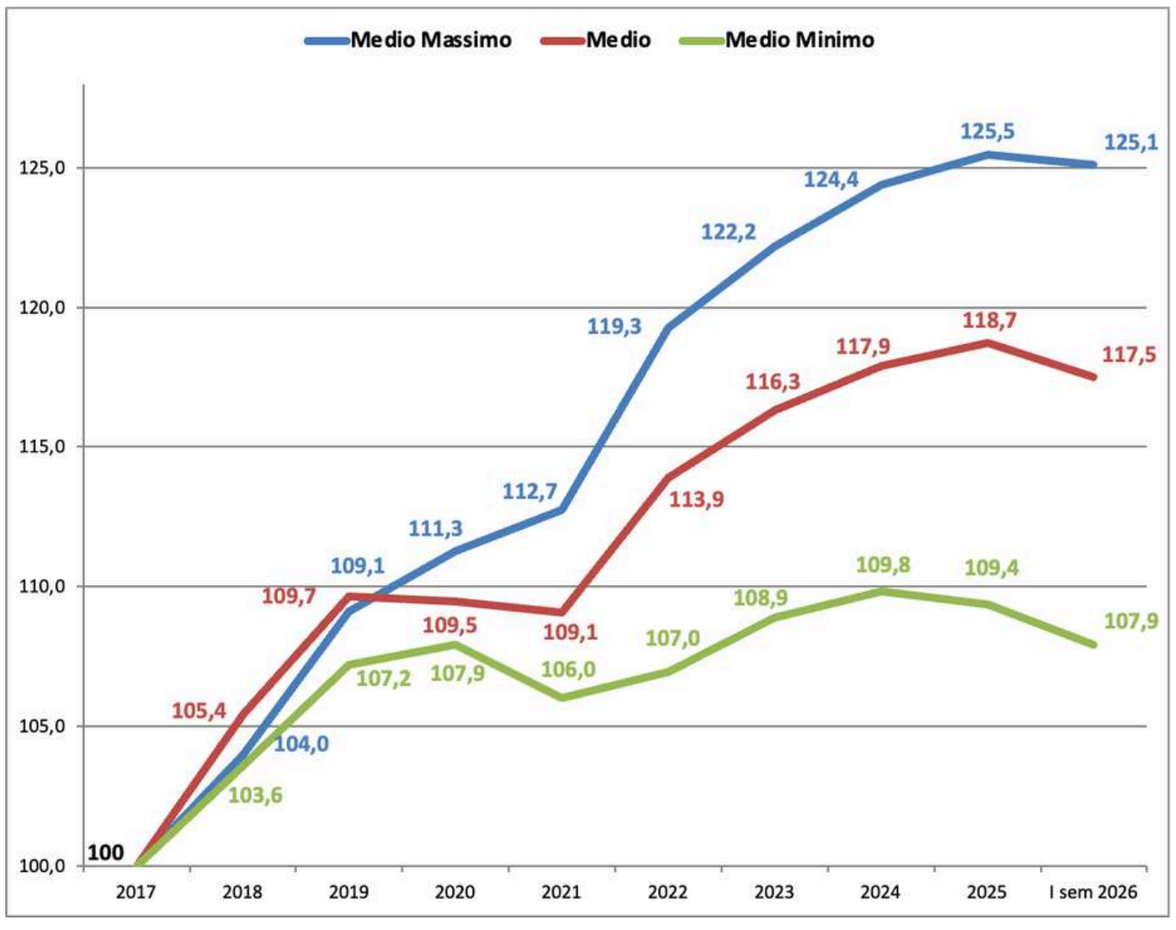


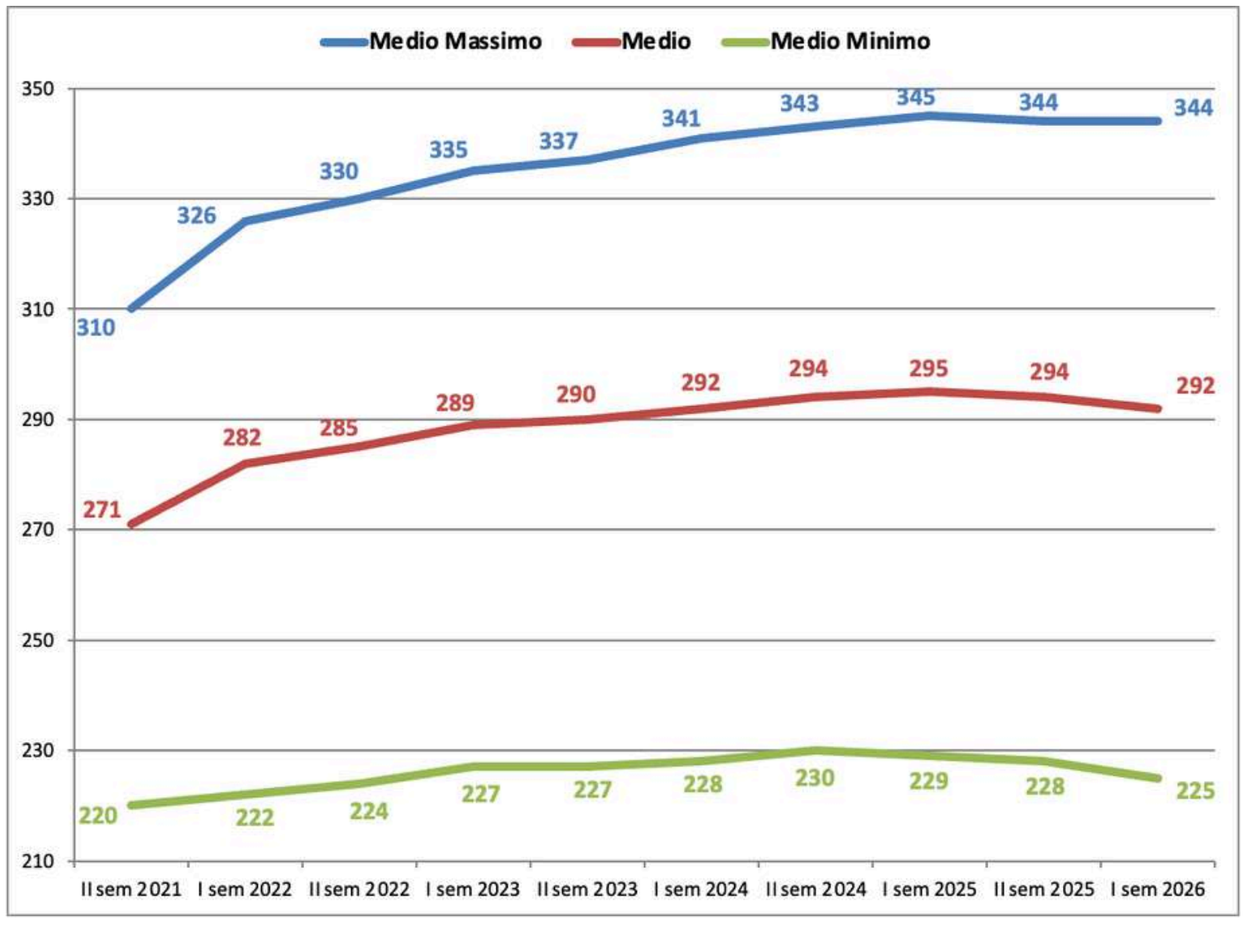


ALTRE ZONE - LE LOCAZIONI

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)			
Zona urbana	**Domanda**	**Offerta**	**Numero di locazioni**
Altre zone	⇔/⇩	⇔/⇧	⇔







CANONI RICHIESTI (1) DI ABITAZIONI DI PREGIO (I SEMESTRE 2026)

Zona urbana	Canone medio minimo (2)	Canone medio (4)	Canone medio massimo (3)	Top rents (5)
	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)	(€/mq)
Altre zone	225	292	344	981

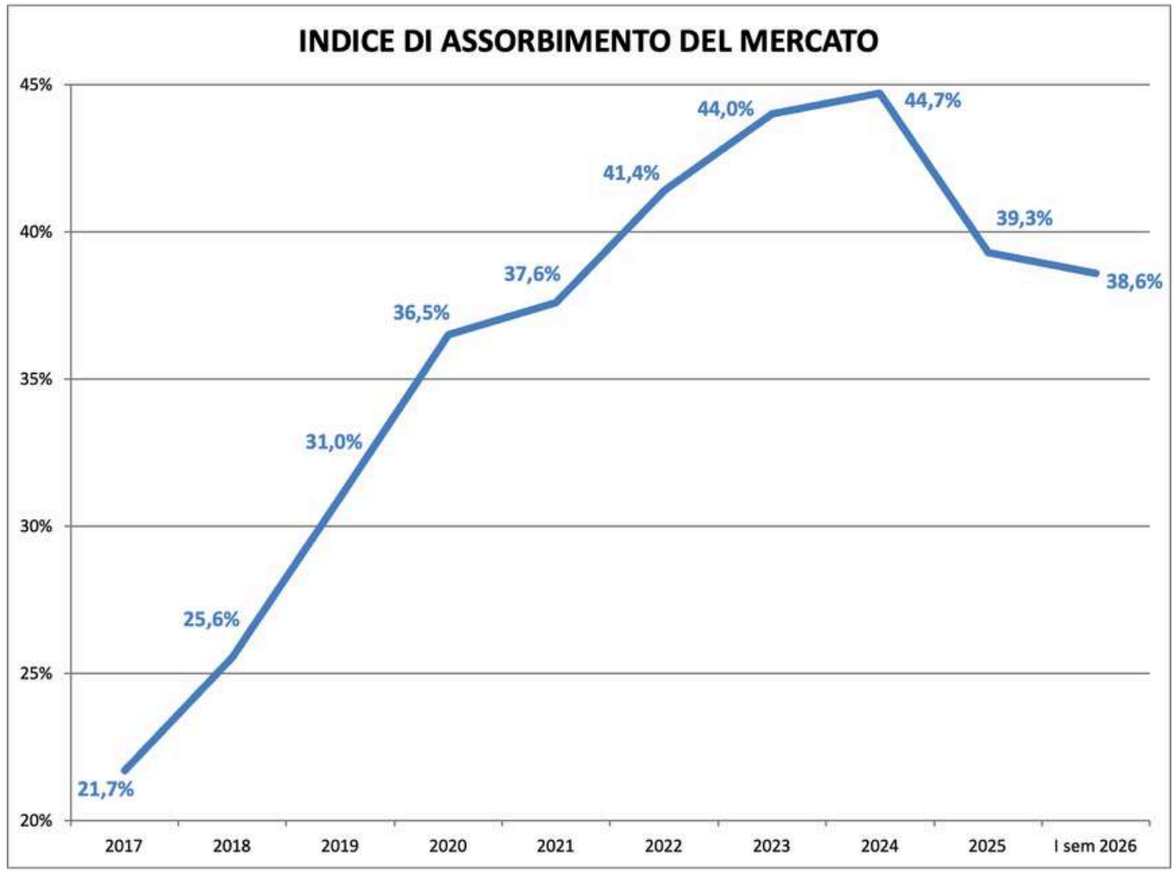
(1) I valori della tavola sono calcolati sulla base del prezzo richiesto sia per gli immobili locati sia per gli immobili in carico.
(2) Canone medio delle unità abitative di prestigio che hanno un canone di locazione inferiore al primo quartile della distribuzione dei canoni degli immobili.
(3) Canone 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 DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE PER IL II SEMESTRE 2026

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero di locazioni	Canoni di locazione
Altre zone	⇔	⇔	⇔	⇔

INDICE DI ASSORBIMENTO DEL MERCATO DELLA LOCAZIONE
(Percentuale di immobili locati sul totale degli immobili presenti sul mercato)

Zona urbana	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	I sem 2026
Altre zone	37,6%	41,5%	41,2%	43,8%	44,2%	45,5%	43,9%	38,3%	40,3%	**38,6%**





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