

Rassegna Stampa

Corriere della Sera > 15 ottobre 2026

Milano, rallenta il mercato del lusso: poche case rispondono ai requisiti ricercati dai super-ricchi. I venditori cercano di fare il colpo grosso (ma falliscono)

di Gino Pagliuca

CORRIERE TV

La flessione nel report Tirelli & Partners sul primo semestre 2026: «L'offerta che risponde alle attese degli stranieri nella fascia Top e Lusso è scarsissima mentre chi vuol vendere propone immobili di qualità insufficiente e con prezzi di richiesta altamente speculativi»



Crisi sarebbe una parola grossa, soprattutto se si considera gli immobili cui ci riferiamo, chi li compra e chi li vende, ma a **Milano il mercato delle residenze esclusive si sta concedendo quella che potremmo definire una pausa di riflessione**. Certo, i prezzi delle case che si possono considerare «pezzi unici» stanno ancora aumentando e **ormai si è arrivati a 50 mila euro al metro quadrato**, ma stiamo parlando di appartamenti che si contano **sulla dita di una mano, probabilmente risparmiando anche qualche dito**. Per il resto i valori reali sono fermi, le compravendite anche, la percentuale di sconto aumenta e cresce anche il numero degli immobili per cui si chiedono prezzi che il mercato non è disposto a riconoscere.

Sono considerazioni che emergono dalla lettura dell'ultimo Osservatorio delle residenze esclusive stilato da Tirelli & Partners, riferito al primo semestre di quest'anno. **Il mercato cittadino viene suddiviso in tre segmenti. Sui primi due, Top (oltre 3 milioni di euro) e Lusso (oltre 6 milioni) a trainare il mercato è la componente estera**, pur ridimensionata rispetto ai massimi toccati nel triennio precedente anche perché **si sta esaurendo la fuga da Londra** determinata dalla fine regime fiscale di vantaggio per i non residenti. Da parte della clientela straniera le richieste sono sempre più concentrate nella nicchia del Lusso. «Si cercano immobili irripetibili, con tratti distintivi molto particolari o unici. L'offerta che risponde alle attese - sottolinea il report- è scarsissima mentre chi vuol vendere propone immobili di qualità insufficiente per risultare e spesso si mette sul mercato con prezzi di richiesta altamente speculativi». **In pratica chi ha un pianoterra in una bella zona prova a vendere a cifre molto alte perché ha letto che nei dintorni le transazioni hanno prezzi folli senza fare una considerazione molto banale: se il cliente cui miri è pieno di soldi di solito sa anche come spenderli al meglio.**

Diverso il quadro nella fascia Media (1–3 milioni), dove gli acquirenti sono quasi interamente italiani e mantengono un approccio prudente e selettivo. Questo succede perché da un lato chi abita a Milano e può spendere fino a 3 milioni con tutta probabilità una bella casa già la possiede. Se la sua motivazione è quella di fare un reale salto di qualità è difficile riuscirci in quella fascia di prezzo, considerando oltretutto che c'è una grande variabilità dei prezzi richiesti rispetto a una qualità percepita come simile. I tempi medi di vendita si allungano leggermente salendo a 7,5 mesi (dai 7 mesi del secondo semestre 2025). 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%). Lo sconto è in continua crescita dal 2022, quando era al 5%. 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. Venendo ai prezzi (da considerarsi più che mai per questo mercato solo indicativi), il report suddivide la città in sei segmenti: Quadrilatero, Centro storico, Brera-Garibaldi, Magenta, Venezia-Duse, Altre zone (sostanzialmente si tratta di Porta Nuova e CityLife). Con la sola eccezione del Centro storico, dove si arriva solo a punte di 28.600 euro, i prezzi top sono oltre i 30 mila euro al metro quadrato, per toccare al Quadrilatero 47.500 euro.

L'immobile di prezzo massimo complessivo in offerta è in zona Magenta, a 45 milioni di euro. Le tre compravendite più rilevanti concluse nel primo semestre sono in ordine **un appartamento con garage al quadrilatero venduto a 20 milioni di euro per 400 metri quadrati.** Come abbiamo scritto qui ([Milano, record di case vendute oltre i 5 milioni. Superati i 52 mila euro al metro quadrato. Appartamenti di lusso sempre più costosi](#)) si tratta di una casa d'epoca in via Fratelli Gabba. **Al secondo posto con 10 milioni e 240 mila euro un appartamento di 650 metri quadrati più garage in zona Magenta** e al terzo per 9,4 milioni una residenza da 428 metri più due posti auto al Quadrilatero.

La casa di via Fratelli Gabba è stata acquistata da un italiano, ma **la grande maggioranza delle operazioni dai cinque milioni in su a Milano negli ultimi anno hanno visto come acquirente uno straniero.** Nella maggior parte dei casi si tratta di persone che hanno approfittato del regime di flat tax applicabile in Italia agli stranieri che spostano la residenza: pagano 300mila euro (originariamente erano solo 100mila) sui redditi prodotti fuori d'Italia e su quei redditi non devono null'altro. Una domanda si impone: 300 mila euro sono l'equivalente di Irpef su un reddito imponibile di 715 mila euro, cifra che per la stragrande maggioranza dei nostri lettori (*e ça va sans dire* anche per chi scrive) ha una dimensione chimerica ma per un ultra ricco 715 mila euro è una cifra spesso molto inferiore al reddito mensile, basti pensare alle due *celebrities*, [Dua Lipa e Naomi Campbell](#), delle quali si stanno occupando le cronache proprio perché intendono prendere casa a Milano. Siamo proprio sicuri che valga la pena di mantenere in vigore una misura fiscale così sfacciatamente iniqua?