

## **LE ABITAZIONI DI "PREGIO"**

Il mercato degli immobili di pregio-lusso, seguito da Santandrea, ha evidenziato nel primo semestre del 2011 una leggera diminuzione (-1.0%) delle quotazioni, dopo la flessione del periodo precedente. A Milano la contrazione è stata del 2.3%, maggiore stabilità a Roma.

I rendimenti attesi sono del 2-2.5%, quindi gli investitori puntano sulla componente di rivalutazione dei pezzi pregiati in location top. Solo a Firenze i rendimenti locativi possono toccare il 4%.

Si è registrata una leggera contrazione (-2.5% nei canoni) anche per il mercato locativo di alto livello, più penalizzate in questo senso Roma e Napoli rispetto a Venezia, dove i valori sono rimasti stabili. Aumenti segnalati a Milano, spiegati con una ripresa della domanda locativa.

Positiva l'introduzione della cedolare secca, anche se riguarda solo una parte del mercato del lusso, dove la maggior parte degli immobili sono intestati a società che non beneficiano dell'agevolazione.

Sono in crescita i proprietari che decidono di mettere in locazione i loro immobili di lusso. Questo sembra avvenire maggiormente nelle metropoli come Milano e Roma.

La tendenza è comunque nazionale e riguarda anche piazze come Napoli e in misura minore Firenze. Positiva sul fronte della domanda, la percezione di un incremento di richieste d'affitto nelle città.

Diminuzione invece di domanda nelle località turistiche come Santa Margherita Ligure.

### **- Profili di domanda e offerta immobiliare**

Per quanto concerne la distribuzione della domanda, nelle metropoli, per tipologia abitativa, l'immobile più ricercato (55% del totale) si conferma l'appartamento in palazzo d'epoca, magari in una residenza storica, protetta dalle belle arti, inserita nel centro storico. Questo tipo di richiesta è formulato soprattutto a Venezia (90%) seguita da Milano (80%) e Roma (60%).

E' seguita nelle preferenze dal condominio "esclusivo", con il 23% della domanda, preferibilmente all'ultimo piano (attico e super attico) inserito in un contesto circondato da un parco condominiale.

Le richieste di ville monofamiliari (5%) risultano stabili, ben domandate a Firenze. In questo caso devono essere indipendenti su quattro lati, avere una buona esposizione ed essere in zone servite.

#### **SANTANDREA – MILANO**

Via Sant'Andrea, 10/A  
20121 – Milano  
Tel. +39.02.77.55.47  
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilsantandrea.it  
www.immobilsantandrea.it

#### **Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.**

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano  
R.E.A. Milano n° 577241  
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159  
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO  
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

Per i palazzi d'epoca è richiesta in particolare la presenza di terrazzi e di portineria. Nel parco condominiale esclusivo si punta prevalentemente all'ultimo piano.

A Venezia, oltre alle classiche luminosità e contesto di pregio, si sommano la comodità-vicinanza ai servizi per i cittadini e che l'immobile sia facilmente ristrutturabile. La domanda di loft, che a Milano tocca il 10% del totale, preferisce che siano luminosi, con grandi finestre e possibilmente un giardino. Nei parchi residenziali privati è rilevante che siano dotati di guardiana.

A Milano gli immobili di lusso sono richiesti principalmente da clientela nazionale, si tratta di professionisti e industriali lombardi alla ricerca di soluzioni esclusive. La motivazione principale d'acquisto (90%) è l'uso diretto dell'immobile come abitazione principale.

Il mercato milanese è poco trasparente, nel senso che a diminuzioni sull'*asking price* ridotte, corrispondono flessioni nel prezzo finale in sede di trattativa a volta consistenti, anche nell'ordine del 15-20%, soprattutto da parte di proprietari che hanno bisogno di liquidità e hanno già lasciato l'immobile sul mercato almeno 4-6 mesi senza successo.

Le valutazioni sono diminuite in Cinque Giornate, in zona Tribunale ma anche in Washington. Hanno tenuto meglio le quotazioni in zona corso Venezia, dove però si scambia poco, per la difficoltà di incontro della domanda con l'offerta. I proprietari preferiscono tenere le proprietà che abbassare i prezzi.

Il Quadrilatero tende ad essere richiesto dai gestori di negozi e show room in zona.

Anche a Roma la tipologia di acquirenti è prevalentemente romana. Si ricerca il pezzo esclusivo, l'attico con terrazzo e vista prestigiosa, in questo caso le valutazioni salgono, anche per immobili non perfetti.

In questa fase la tipologia di domanda è abbastanza "tradizionale", dà più rilevanza alla location, ad affacci gradevoli e panoramici, non richiede espressamente né soluzioni tecnologiche, né energetiche particolari, come la classe A, anche se può apprezzarle.

Il Centro Storico della Capitale rappresenta l'area più richiesta. Il taglio più domandato in questa parte della Capitale va da 100 a 200 mq. C'è una domanda interessante per investimento, in questo caso il budget è di 500 mila €, i tagli di monolocali da 25 a 35 mq, con canoni che sono intorno ai 1.000 € al mese.

Soluzioni di maggiori dimensioni si trovano nelle zone di Prati e Parioli. Ai Parioli la richiesta è fra gli 8.500 e i 10.500 € al mq, mentre in Prati con i suoi villini d'epoca, si spende da 7.500 € al mq da ristrutturare ai 9.500 € al mq per soluzioni ristrutturate.

Molta offerta di uffici in via Veneto, che si conferma un'area poco residenziale.

Vi è molta disponibilità all'Eur. La zona di Europarco è adatta ad un segmento di mercato giovane e facoltoso, che apprezza il verde dell'area le dotazioni di servizi, commerciali e direzionali presenti. Molto domandata la zona di Eur Centro, peraltro molto contenuta come superficie, in arterie come via Santi Pietro e Paolo o viale Europa. Vi è attesa per la Torre Eurosky, intervento nuovo, previsto sul mercato per il 2012, nel segmento del lusso. I valori dovrebbero partire da 6-7 mila € al mq ai piani bassi, per toccare negli attici valori intorno ai 16 mila € al mq.

Si conferma buono l'apprezzamento l'area di Trigoria, per chi è interessato a ville con budget medi (da 500 a 800 mila €). La presenza del centro Biomedico nella zona ha favorito una domanda di tagli piccoli per investimento. Interessante l'intervento delle residenze della Città del Sole e le rivalutazioni per il bacino di Tiburtina con l'alta velocità.

I manager e dirigenti stranieri apprezzano molto la zona di Trastevere, perché caratteristica, anche se un po' scomoda.

A Santa Margherita Ligure, la quasi totalità di richieste è per seconda casa, e si punta in primis a condomini esclusivi, con terrazza almeno di 50 mq, vista panoramica e vicinanza al mare.

#### - **Dimensioni domandate**

Vi sono considerevoli differenze nelle tipologie dimensionali domandate fra Milano e la Capitale. A Milano la domanda di immobili di pregio è in media rivolta a soluzioni fra i 150 e i 200 mq, segmento sul quale vi è poca offerta disponibile.

L'offerta milanese vede la prevalenza di soluzioni piccole, fino a 100 mq. Un 30% della disponibilità va da 100 a 150 mq.

A Roma la situazione domanda-offerta è più bilanciata, e il taglio più richiesto è quello oltre i 200 mq, con circa il 30% del totale, a fronte di un'offerta di immobili di queste dimensioni pari a circa il 40% della totalità di soluzioni presenti sul mercato. Della stessa entità la percentuale di immobili offerti sul

mercato, con tagli da 150 a 200 mq. A Firenze circa la metà delle domande sono rivolte a tipologie di appartamenti fino a 100 mq. Sono seguite dalla classe da 150 a 200 mq.

## - Tempi di vendita e sconto sui prezzi

Nel comparto degli immobili di pregio i tempi medi necessari per la vendita sono in media intorno agli 8 mesi. Per soluzioni molto rappresentative nella Capitale (valore superiore a 3 milioni di €) i tempi possono andare da 8 a 12 mesi, diversamente i tempi di solito arrivano al massimo a 4-6 mesi. Nelle grandi città metropolitane siamo sui 6 mesi, sono più lunghi a Venezia e a Santa Margherita Ligure, dove superano l'anno.

Gli sconti normalmente praticati sul prezzo di offerta iniziale sono intorno al 13.5%, in aumento rispetto al semestre scorso.

## - Le caratteristiche più rilevanti negli immobili di pregio

In generale cresce l'importanza per la godibilità dell'immobile. Aumenta la rilevanza della vista panoramica, dei tripli servizi, della presenza di un giardino-parco. In leggera contrazione la richiesta di box. Diminuisce l'importanza dei servizi di portineria e vigilanza, e della sala hobby.

Alcuni elementi dell'immobile diventano più rilevanti, con il crescere della dimensione della soluzione cercata. Nel caso di richieste provenienti da famiglie con figli, la presenza di spazi aggiuntivi (lavanderie o per il personale di servizio) diventa gradita.

	giu-11	gen-11
Terrazza al piano (almeno 50 mq)	1	1
Vista panoramica	2	3
Box singolo o multiplo	3	2
Tripli e più servizi	4	7
Salone Triplo	5	5
Più Sale di Rappresentanza	6	6
Giardino/Parco	7	9
Spazi per il personale di servizio	8	8
Servizi portineria e vigilanza	9	4
Lavanderie	10	10
Ingresso indipendente PT	11	12
Sala Hobby	12	11

I numeri da 1 a 12 indicano le posizioni relative

Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea

### SANTANDREA – MILANO

Via Sant'Andrea, 10/A  
20121 – Milano  
Tel. +39.02.77.55.47  
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilisantandrea.it  
www.immobilsantandrea.it

### Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano  
R.E.A. Milano n° 577241  
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159  
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO  
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

# SANTANDREA

luxury houses

A Roma, Napoli e Firenze complice il clima favorevole, sono ricercatissimi gli attici con terrazze al piano, mentre a Milano viene maggiormente apprezzata la presenza di un Box, data per scontata e necessaria in Centro Storico. A Venezia molto importante la vista panoramica.

## - Le previsioni 2011

Le previsioni per la seconda parte dell'anno sono discretamente positive in termini di richieste d'acquisto e locative, che dovrebbero crescere.

Una parte degli immobili per i quali la proprietà ha rinunciato alla vendita saranno immessi sul mercato producendo un aumento dell'offerta locativa.

E' prevista una contrazione dei canoni di locazione, intorno al 5% e dei prezzi di vendita, intorno al 2%, con un consolidamento del numero di transazioni.

### **SANTANDREA – MILANO**

Via Sant'Andrea, 10/A  
20121 – Milano  
Tel. +39.02.77.55.47  
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilsantandrea.it  
www.immobilsantandrea.it

### **Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.**

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano  
R.E.A. Milano n° 577241  
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159  
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO  
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

**SA**  
SANTANDREA  
luxury houses