

## **LE ABITAZIONI DI "PREGIO" NEL II SEMESTRE 2011**

Il mercato degli immobili di pregio-lusso, seguito da Santandrea, ha evidenziato nel secondo semestre del 2011 un andamento simile in termini di compravendite e quotazioni nelle metropoli di Milano e Roma, mentre ha visto dinamiche differenti nelle città di Napoli, Firenze e nella località turistica S. Margherita Ligure.

Per quanto riguarda le compravendite, nel 2011, Milano e Roma hanno avuto un andamento stabile nel corso dei due semestri; si sono avuti sensibili cali invece per quanto riguarda Firenze e Napoli.

Le quotazioni hanno registrato stabilità, oltre che a Milano e nella Capitale, anche a Firenze e S. a Margherita Ligure, mentre sono risultati in calo i valori a Napoli (-5%).

Sul fronte canoni invece sono sostanzialmente stabili i valori a Milano, Roma e S. Margherita Ligure, mentre hanno subito ritocchi al ribasso Napoli e Firenze. Rispetto al I semestre 2011 il numero di contratti di locazione è stabile a Roma e a Napoli, mentre ha subito un lieve calo a Milano e una flessione superiore a Firenze.

Per quanto riguarda i rendimenti medi lordi da locazione si va dal 3,2% a Milano al 3% per Napoli e Firenze al 2,5% per Roma.

Sono in crescita i proprietari che decidono di mettere in vendita (+10%) o in locazione (+9%) i loro immobili di lusso.

Il mercato Milanese vede un aumento sia sul fronte della domanda che su quello dell'offerta in vendita (+10%). A questi indicatori non è seguito un aumento delle compravendite per vari fattori: da un lato la tendenza dei proprietari a trattare limitatamente sul prezzo, dall'altro una maggiore attenzione da parte degli acquirenti alla scelta della location in cui sono ubicate le unità proposte e alla qualità dell'immobile. Se questo vale soprattutto per le soluzioni usate, il nuovo, caratterizzato da una elevata efficienza dal punto di vista energetico, sta avendo un buon riscontro sia in termini di richieste che di compravendite.

Stabile la domanda locativa in un contesto di aumento di offerta. Una delle difficoltà del mercato locativo è trovare delle referenze adeguate che soddisfino le esigenze dei proprietari.

**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.

Roma ha visto invece una stabilità sia sul fronte della domanda che su quello dell'offerta, determinando una stazionarietà anche dal punto di vista delle transazioni. In aumento la domanda di locazione (+10%), in un contesto di offerte stabili.

Dinamiche simili si registrano a Napoli e a Firenze in cui si segnala un aumento di offerte in vendita del 10%, in un contesto di diminuzione delle richieste (-10%).

A Santa Margherita si registra un aumento dell'offerta in vendita (+20%) in un contesto di domanda stabile.

### **Profilo della domanda**

Per quanto concerne la distribuzione della domanda, si nota un aumento di preferenze per i condomini esclusivi, accanto ai palazzi d'epoca.

I condomini esclusivi sono in testa con il 60% delle richieste a Firenze e a Napoli, per le particolari soluzioni in parchi residenziali (40%). Il palazzo d'epoca resta la soluzione prevalente a Roma e a Milano (60%), mentre la villa monofamiliare è la tipologia più richiesta a S. Margherita ligure.

Le caratteristiche più domandate sono, nel caso del residence esclusivo, la terrazza, il panorama, il parco condominiale, oltre al servizio di guardiania; nel caso dei palazzi d'epoca, si scelgono preferibilmente soluzioni ristrutturate, piani alti con ascensore, balcone o terrazza con vista monumenti.

Nel caso delle ville monofamiliari si richiede l'indipendenza su quattro lati, una buona esposizione e l'ubicazione in zone servite.

La finalità dell'acquisto dell'immobile di pregio è nel 59% dei casi l'uso diretto come abitazione principale, nel 29% l'uso diretto come seconda abitazione e nell' 11% è invece l'investimento.

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, spesso di tipo migliorativo, è l'uso diretto dell'immobile come abitazione principale (85%), mentre nel 10% dei casi si registra domanda di investimento.

La fascia top si orienta per il 60% ai palazzi d'epoca e per il 35% ai condomini esclusivi con ampi terrazzi e vista panoramica; in entrambi i casi è importante la presenza del box singolo o multiplo. Si cercano inoltre spazi e comfort con tripli servizi e ampi saloni.

#### **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.

Anche a Roma la domanda proviene da acquirenti già residenti. La fascia top si orienta prevalentemente al palazzo d'epoca (60% dei casi) seguono gli appartamenti esclusivi (20%) e quelli in parchi residenziali (15%). Solo nel 5% dei casi si preferisce la villa monofamiliare.

Per quanto riguarda il profilo della domanda di Roma per il 60% dei casi si tratta di uso diretto come abitazione principale, per 30% è costituito dalle richieste come seconda abitazione e un 10% e da quelle per investimento.

L'uso diretto è prevalente anche a Firenze (80%) dei casi e a Napoli (50%).

A Santa Margherita Ligure, la quasi totalità di richieste è per seconda casa (80%) e si punta in primis alle ville monofamiliari (60%), seguite dai palazzi d'epoca e dai condomini esclusivi. Tra le dotazioni richieste sono in testa la vicinanza al mare e la vista panoramica.

## Dimensioni domandate

Vi sono considerevoli differenze nelle tipologie dimensionali domandate fra Milano e la Capitale.

A Milano il 50% delle richieste è rivolto a tipologie di appartamenti dai 100 ai 150 mq. Un altro 30% è costituito dalle richieste di soluzioni dai 150 ai 200 mq. Per i tagli inferiori ai 100 mq e quelli superiori ai 200 mq vi è rispettivamente un 10% di richieste, cui fa fronte un'offerta insufficiente.

A Roma sono maggiormente richiesti i tagli grandi: per il 40% si tratta di appartamenti oltre i 200 mq, per i quali vi è una disponibilità di offerta inferiore alla domanda. Seguono a livello dimensionale le soluzioni da 150 ai 200 mq che coprono il 15% delle richieste.

I tagli dimensionali inferiori, fino ai 100 mq, coprono il 25% delle richieste, mentre quelli dai 100 ai 150 mq il 20%.

## Tempi di vendita e sconto sui prezzi

Nel comparto degli immobili di pregio i tempi medi necessari per la vendita sono di circa 8 mesi.

Nella Capitale i tempi medi di vendita variano da 8-12 mesi per gli immobili sopra i 3 milioni di euro a 2-6 mesi per quelli da 1 a 3 milioni.

A Milano i tempi medi di vendita sono di 6-8 mesi, 7 a Napoli e 10 a Firenze. I tempi si allungano per S. Margherita ligure dove si può arrivare oltre l'anno.

### 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.

Gli sconti normalmente praticati sul prezzo di offerta iniziale sono aumentati: sono intorno al 13% a Milano, al 15% a Roma e salgono al 20% per Firenze, Napoli e S. Margherita Ligure.

### Le caratteristiche più rilevanti negli immobili di pregio

Si conferma la rilevanza dell'ampio terrazzo con vista panoramica e del box. Si cercano spazi ampi, con salone triplo e tripli servizi oltre che a spazi per il personale di servizio più che le sale di rappresentanza.

Si confermano infondo alla classifica i servizi di portineria e vigilanza e la sala hobby.

**Tab 1 - Classifica delle dotazioni domandate per le abitazioni di lusso/pregio**

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

*I numeri da 1 a 12 indicano le posizioni relative  
Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea*

### Le previsioni 2012

Le previsioni per il primo semestre 2012 confermano una tenuta della domanda di immobili di pregio per quanto riguarda le metropoli di Milano e Roma, in un contesto di quotazioni stabili.

Maggiori difficoltà sono previste per il mercato di Firenze, in cui le quotazioni rimarranno tendenzialmente stabili in un contesto di compravendite in diminuzione. Per Napoli la discesa dei valori potrebbe favorire una ripresa delle compravendite. Il tutto sarà legato all'impatto generale sul settore della nuova manovra finanziaria.