



H2 2018 - ABSTRACT

MERCATO DELLE RESIDENZE DI PREGIO

MILANO E ROMA

SANTANDREA
luxury houses



SANTANDREA
luxury houses

δ Doxa

INDICE

PREMESSA E METODOLOGIA		4
HIGHLIGHTS		6
IL REPORT IN SINTESI		9
FIRST CLASS IMMOBILIARE: MILANO E ROMA A CONFRONTO	SANTANDREA luxury houses	10
IL MERCATO DEGLI IMMOBILI DI PREGIO		12
LE TIPOLOGIE PIU' RICHIESTE		18
SENTIMENT DI MERCATO		20
SCENARI ATTUALI E FUTURI SULLA CASA DI LUSO	Doxa	21
ANALISI DI SCENARIO: GLI IMMOBILI DI PREGIO NEL CONTESTO MILANESE		22
• 1) Un mercato che non sembra accusare segnali di crisi		22
• 2) La casa di lusso		22
• 3) Il processo di acquisto		24
CONCLUSIONI		25

PREMESSA E METODOLOGIA

Il Rapporto “**Il Mercato degli Immobili di pregio a Milano e Roma – Settore residenziale H2 2018**” nasce dalla consolidata esperienza dell’Ufficio Studi Gabetti, nell’attività di analisi sul mercato immobiliare, e dalla posizione di rilievo di Santandrea Luxury Houses nel mercato dell’intermediazione di immobili di pregio nelle principali città italiane. Dalla precedente edizione (H1 2018), lo studio si è arricchito di una sezione di analisi qualitativa, grazie alla collaborazione di Doxa e alla sua esperienza nell’ambito delle ricerche di mercato.

La finalità del Rapporto è di essere uno strumento conoscitivo del mercato residenziale di pregio, capace di rivolgersi sia agli operatori che agli utenti finali.

Il Rapporto è stato suddiviso in tre sezioni:

1. Definizione dei **macro trend del mercato residenziale di pregio** nelle città di Milano e Roma, a livello di prezzi, canoni, tempi medi di vendita e sconti medi (indicatori declinati per zona)
2. **Analisi qualitativa mirata** ad identificare bisogni ed esigenze della domanda di abitazioni di pregio
3. Mappatura delle zone di pregio delle due città - **analisi socio demografica e immobiliare**

L’analisi prende come riferimento specifiche zone per ogni città;

La città di Roma è stata divisa in otto zone di pregio: Aventino, Centro Storico, Flaminio, Parioli, Pinciano Veneto, Prati, Salaria Trieste e Trastevere.

Per la definizione dei trend di mercato nelle due città, sono stati utilizzati questionari rivolti agli agenti di Santandrea Luxury Houses integrati dall’analisi del portafoglio di immobili attualmente gestito, oltre che da notizie relative ad altri immobili presenti sul mercato e delle compravendite e locazioni concluse da Santandrea Luxury Houses nel corso del secondo semestre 2018.

La **localizzazione** degli immobili e la **qualità** delle unità intermedie sono le uniche caratteristiche considerate per differenziare le abitazioni di pregio dalle restanti tipologie abitative.

I prezzi e i canoni sono stati raccolti sulla base dello **stato manutentivo** ossia tra abitazioni nuove o ristrutturate e abitazioni usate o da ristrutturare.

L’indagine qualitativa realizzata da Doxa per Santandrea continua il percorso iniziato nel 2018 volto ad identificare bisogni ed esigenze della domanda, grazie alla raccolta di dati e informazioni attinte direttamente dai protagonisti stessi del mercato. Per meglio identificare gli existing needs del segmento affluent, con particolare riferimento a Milano, si è lavorato su due fronti: da un lato i clienti, per fare emergere le peculiarità e i bisogni del segmento; dall’altro un gruppo di interlocutori privilegiati/stakeholder che insistono sul mondo della casa, per verificare come i diversi attori sul mercato si stanno equipaggiando per far fronte ai cambiamenti in atto.

Per realizzare l’analisi sono state effettuate interviste individuali in profondità nelle città di Milano e Roma, coinvolgendo testimoni privilegiati (clienti e stakeholder) che hanno una prospettiva qualificata sui temi oggetto dell’analisi, con buona articolazione di professionalità e punti di vista all’interno del campione per una raccolta più ricca di materiali.

I dati quantitativi presenti all’interno dell’analisi si riferiscono a coloro che hanno intenzione di

comprare a breve una casa di pregio a Milano e sono tratti dall'Osservatorio nazionale CasaDoxa 2019, realizzato annualmente attraverso 6.000 interviste online a un campione rappresentativo delle famiglie italiane connesse.

Nella terza parte del Rapporto vengono proposte una serie di **schede sintetiche** riguardanti gli **aspetti socio-demografici** e le caratteristiche del patrimonio residenziale delle zone di pregio delle città di Milano e Roma (si è operato attraverso un'aggregazione di zone censuarie così come definite dall'Istat e delle relative informazioni statistiche ad esse associate); tali informazioni sono state integrate con quelle specifiche riguardanti **trend della domanda residenziale** di zona, andamento dell'offerta, delle compravendite e dei prezzi; l'indicazione specifica delle quotazioni e dei canoni, oltre a tempi medi di vendita e sconti medi di trattativa.

La sovrapposizione tra le zone omogenee di Milano e Roma e le sezioni di censimento ha permesso di aggregare i dati censuari e caratterizzare le zone del mercato di pregio secondo le principali variabili demografiche e immobiliari.

L'analisi ha consentito sia di osservare l'andamento della popolazione sia la qualità del patrimonio abitativo e la sua vetustà, nelle singole zone.

È stata inserita inoltre una parte di confronto tra le zone solamente su una selezione degli indicatori più rilevanti, utile ad avere un quadro di sintesi immediato soprattutto nell'ottica di un possibile acquirente o locatario alla ricerca del contesto migliore per orientare il proprio acquisto.

HIGHLIGHTS

Il report analizza i principali indicatori del mercato **residenziale di pregio**, con l'obiettivo di restituire una fotografia dal punto di vista immobiliare, **socio-demografico e qualitativo**, al fine di identificare gli existing needs del segmento affluent.

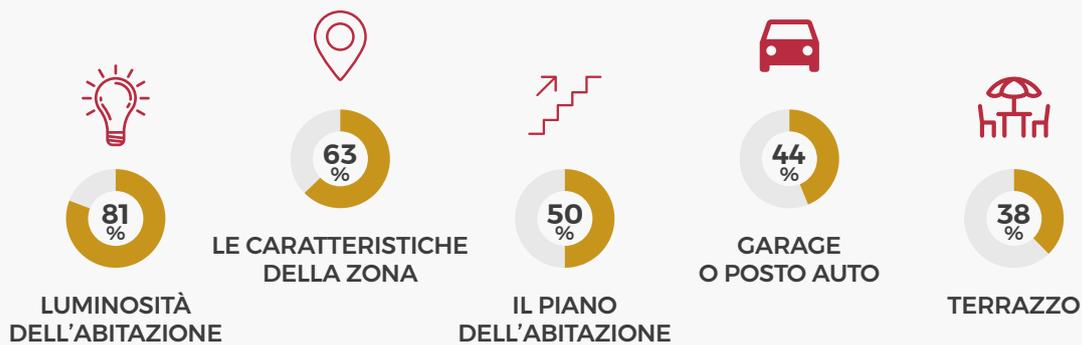
In particolare vengono riportati i macro trend relativi alle città di **Milano e Roma**, a livello di **prezzi, canoni, tempi medi di vendita e sconti medi**, andamento di **domanda e**

offerta: gli stessi indicatori vengono analizzati anche a livello di **micro zona**, grazie ad una mappatura delle principali aree di pregio delle due città, integrata da una **analisi socio demografica**, oltre che immobiliare.

Infine, **un'analisi qualitativa** mira ad identificare bisogni ed esigenze della domanda di abitazioni di pregio, grazie alla raccolta di dati e informazioni attinte direttamente dai **protagonisti stessi del mercato**.

GLI ELEMENTI PIÙ IMPORTANTI NELLA SCELTA DELL'ABITAZIONE DA ACQUISTARE?

Voti su una scala da 10 a 0, dove 10 = irrinunciabile e 0 = per nulla importante
% VOTI da 10 a 8



Base: persone che hanno intenzione di acquistare una casa di pregio a Milano (Fonte: CasaDoxa 2019)

APPROCCI ALL'IMMOBILE DI PREGIO NEL MILANESE

LA CASA D'EPOCA

IN GENERE È PREFERITA DAL TARGET OVER 40 ANNI

RAPPRESENTA UN LEGAME A VALORI STORICI/TRADIZIONALI

LA SUA RICERCA È FOCALIZZATA SU DI IMMOBILI PRIMI '900

LE NUOVE COSTRUZIONI

IN GENERE SONO PREFERITE DAL TARGET 30/40 ANNI

RAPPRESENTANO IL FASCINO DEL MODERNO, L'APPEAL DELLA "FIRMA" DELL'ARCHITETTO, LA NUOVA CONCEZIONE DEGLI SPAZI

LA LORO RICERCA È FOCALIZZATA SU IMMOBILI DI DESIGN, DOTATI DI TECNOLOGIE SMART.

COMPRAVENDITE 2018



MILANO
in aumento

+0,6%

Prezzi h2 2018/h1 2018



6 mesi

Tempi medi di vendita



11%

Percentuale sconti

**CENTRO STORICO - BRERA
INDIPENDENZA**
Zone più richieste



ROMA
stabile

0%

Prezzi h2 2018/h1 2018



8 mesi

Tempi medi di vendita



14-15%

Percentuale sconti

PARIOLI
Zone più richieste

LOCAZIONI 2018



MILANO
stabile/aumento

0%

Canoni h2 2018/h1 2018



3 mesi

Tempi medi di locazione



8-9%

Percentuale sconti

**CENTRO STORICO
MAGENTA - BRERA**
Zone più richieste



ROMA
stabile/diminuzione

-0,9%

Canoni h2 2018/h1 2018



3 mesi

Tempi medi di locazione



8%

Percentuale sconti

**SALARIO TRIESTE
AVENTINO - CENTRO STORICO**
Zone più richieste

IL REPORT IN SINTESI

La casa non è più soltanto un **bene** o un investimento, ma deve rappresentare un'esperienza, a maggior ragione nel segmento del lusso. Non si acquista solo una casa ma si acquista il **"piacere dell'abitare"**, ciò che ci si aspetta si potrà vivere all'interno della casa.

Come si traduce questa esigenza nella ricerca di una **casa di pregio**?

E' un vero e proprio viaggio, che parte dall'identificazione del quartiere in cui si vuole vivere (che dev'essere ben servito), guarda alla location (che deve avere una sua spiccata personalità) e si focalizza infine sull'immobile.

Nel corso del secondo semestre del 2018, il mercato degli immobili di pregio a Milano e Roma ha **confermato la ripresa** osservata nel 2017. In particolare, è il segmento della **compravendita a Milano** ad aver mostrato la maggiore dinamicità, mentre **Roma** mantiene una maggiore stabilità, seppure con differenze a livello di zona. I prezzi si sono confermati sostanzialmente stabili, rispetto al semestre precedente in entrambe le città, seppure con una lieve punta positiva a Milano e con una lieve diminuzione a Roma.

I **tempi medi di vendita a Milano**, si confermano intorno ai **5-7 mesi**, mentre, a **Roma**, le tempistiche necessarie a concludere una trattativa si attestano a **7-8 mesi**.

Il report approfondisce il mercato immobiliare di pregio a Milano, in cui emerge che la **casa milanese di pregio del futuro** si orienterà sempre più verso immobili di **nuova costruzione**, dove saranno caratteristiche irrinunciabili e di tendenza il **design** e la **distribuzione degli spazi interni**. Una casa dove gli spazi ibridi indoor/outdoor risulteranno centrali.



La consulenza immobiliare nei confronti della nuova first class immobiliare è connubio tra prodotto e servizio che coniuga stile e capacità di saper fare garantendo alla clientela top un risultato finale sartoriale.



Fabio Guglielmi
Consigliere Delegato
Santandrea Luxury Houses

FIRST CLASS IMMOBILIARE: MILANO E ROMA A CONFRONTO

Nel contesto di un mercato immobiliare che sta progressivamente riprendendo, dopo la crisi che ha colpito il settore delle costruzioni e del Real Estate nel 2008, un ruolo fondamentale è giocato dalle città che nel futuro si divideranno tra “...quelle che vincono e quelle che perdono”. Indipendentemente dalla loro dimensione, il fattore determinante per rientrare nella prima fattispecie dovrà essere la “qualità” come obiettivo ordinario delle politiche di sviluppo e di rigenerazione urbana, per consentire alle città italiane di essere più attrattive.

Tra le grandi città italiane, Milano ha indubbiamente colto questa sfida proponendosi recentemente con un nuovo Piano di Governo del Territorio innovativo, che dimostra la volontà nel cambio della propria identità da città della manifattura e della finanza a centro di eccellenza in tema di smartness, innovazione, formazione e ricerca.

Ed è proprio in ragione di questa progressiva trasformazione che Milano ha rivestito un ruolo centrale per l'Italia come polo attrattore per più tipologie di investitori sia nazionali che internazionali, grazie ad un unico comune denominatore. Le grandi operazioni immobiliari che hanno disegnato il panorama della città negli ultimi anni e quelle che la caratterizzeranno nei prossimi, si identificano per un'elevata qualità architettonica e per un effetto domino sui quartieri che le ospitano. Non è quindi un caso se a Milano al 2018 si contano una cinquantina di cantieri o nuovi sviluppi, per un totale di quasi tremila nuove unità immobiliari di pregio*.

In questo processo un ruolo fondamentale è giocato dalla città stessa, dove l'offerta culturale e gli spazi dedicati all'entertainment stanno prendendo sempre più piede anche grazie ad un'attenta politica di marketing che ha permesso nel giro di pochi anni a Milano di diventare una destinazione anche turistica.

E' in questo contesto che prendono corpo nuove forme di residenzialità, come i Campus universitari, gli Student e Senior housing, le residenze destinate all'affitto anche per brevi periodi come testimoniato dall'escalation del fenomeno dello short rent.

Ma quali sono gli effetti che la realizzazione degli immobili di lusso può avere sul circostante patrimonio immobiliare?

Il concetto di “bello” che va a pervadere anche gli spazi esterni delle nostre città è relativamente nuovo, come anche quello di casa: un'abitazione che deve essere immagine del proprio essere e che deve anche essere vissuta per funzioni diverse da quelle tradizionali. Un luogo dove accogliere, intrattenere, alla stregua del “salotto buono” delle case del secolo scorso, e lavorare.

Di contro, una città come Roma, potenzialmente più attrattiva di Milano dal punto di vista architettonico e culturale è andata via via perdendo, in parte, il fascino della città eterna. E questa perdita di fascino si è tradotta in termini immobiliari in un graduale rallentamento degli investimenti, contando al 2018 solo mille nuove unità immobiliari di pregio*. Quello che avviene a Roma è che lo stato manutentivo e il contesto spesso non riescono ad incontrare le richieste della domanda, tanto che lo stock ristrutturato rappresenta una percentuale poco significativa. Infatti, se le residenze sono curate nel dettaglio lo stesso non si può dire per gli spazi comuni (facciate, androni, cortili, ecc) che denotano, spesso, un'incuria che poco attrae possibili investitori.

**Fonte dati: Elaborazione Ufficio studi Gabetti su DB Progetti Nomisma*

Ma come si potrebbe contribuire a frenare la perdita di attrattività della Capitale?

Roma resta comunque, ma sempre più a fatica, una meravigliosa e straordinaria città ricca di un patrimonio immobiliare di valore che se adeguatamente riqualificato e adattato alle desiderata della domanda può e potrà rappresentare uno dei driver di attrattività.

La scelta di comprare casa a Roma risponde anche all'esigenza di vivere a contatto con la storia, trovandosi a pochi metri dall'eternità.

A rendere più difficile rispetto a Milano il mercato immobiliare di Roma sono soprattutto i problemi legati ad una viabilità complessa e complicata ancora di più da uno stato manutentivo delle infrastrutture che spesso mette in seria difficoltà il traffico della città. Inoltre, nel corso degli anni l'amministrazione pubblica non ha messo in atto quelle misure di razionalizzazione del traffico, come la chiusura del centro storico e i ticket di ingresso, che però avrebbero consentito di rendere più attrattivo per gli investitori il real estate capitolino. Queste azioni, in altre realtà, seppur originariamente impopolari, hanno prodotto effetti positivi su molti aspetti.

A complicare un sistema già complesso per la vastità dell'area è anche il fatto che Roma è talmente ampia che quando si parla della capitale si ragiona sulla base di una pluralità di quartieri all'interno del contesto urbano più ampio: una "città di città".

Se "le città, come i sogni sono costruite di desideri e di paure" (Italo Calvino, "Le città invisibili"), Milano ha saputo raccogliere in occasione dell'Expo la sfida della competizione con le altre capitali mondiali e ha colto l'occasione dell'evento per "scoprirsì" città turistica e quindi lavorare sulla propria immagine e attrattività. Roma è una città che ha rifiutato attività nuove che avrebbero potuto rilanciarla, come ad esempio le Olimpiadi. Il rilancio dell'attrattività della Capitale per gli investitori, e non solo per turisti, può essere possibile solo attraverso la presa di coscienza che servono cambiamenti importanti.

Ma quale è la cifra stilistica della nuova first class immobiliare? Un connubio tra prodotto e servizio che coniuga stile e capacità di saper fare della filiera delle costruzioni e dell'immobiliare garantendo alla clientela top un risultato finale sartoriale.

Fabio Guglielmi
Consigliere Delegato
Santandrea Luxury Houses

IL MERCATO DEGLI IMMOBILI DI PREGIO

Nel corso del secondo semestre del 2018, il mercato degli immobili di pregio a Milano ha confermato i segnali di ripresa registrati dal 2017, mentre Roma ha mostrato una generale stabilità.

COMPRAVENDITE

In particolare, è il mercato delle compravendite a **Milano** ad aver mostrato la maggiore dinamicità con una domanda in crescita nelle zone del **Centro Storico, Brera e Magenta-Pagano-Castello** così come l'offerta e le compravendite.

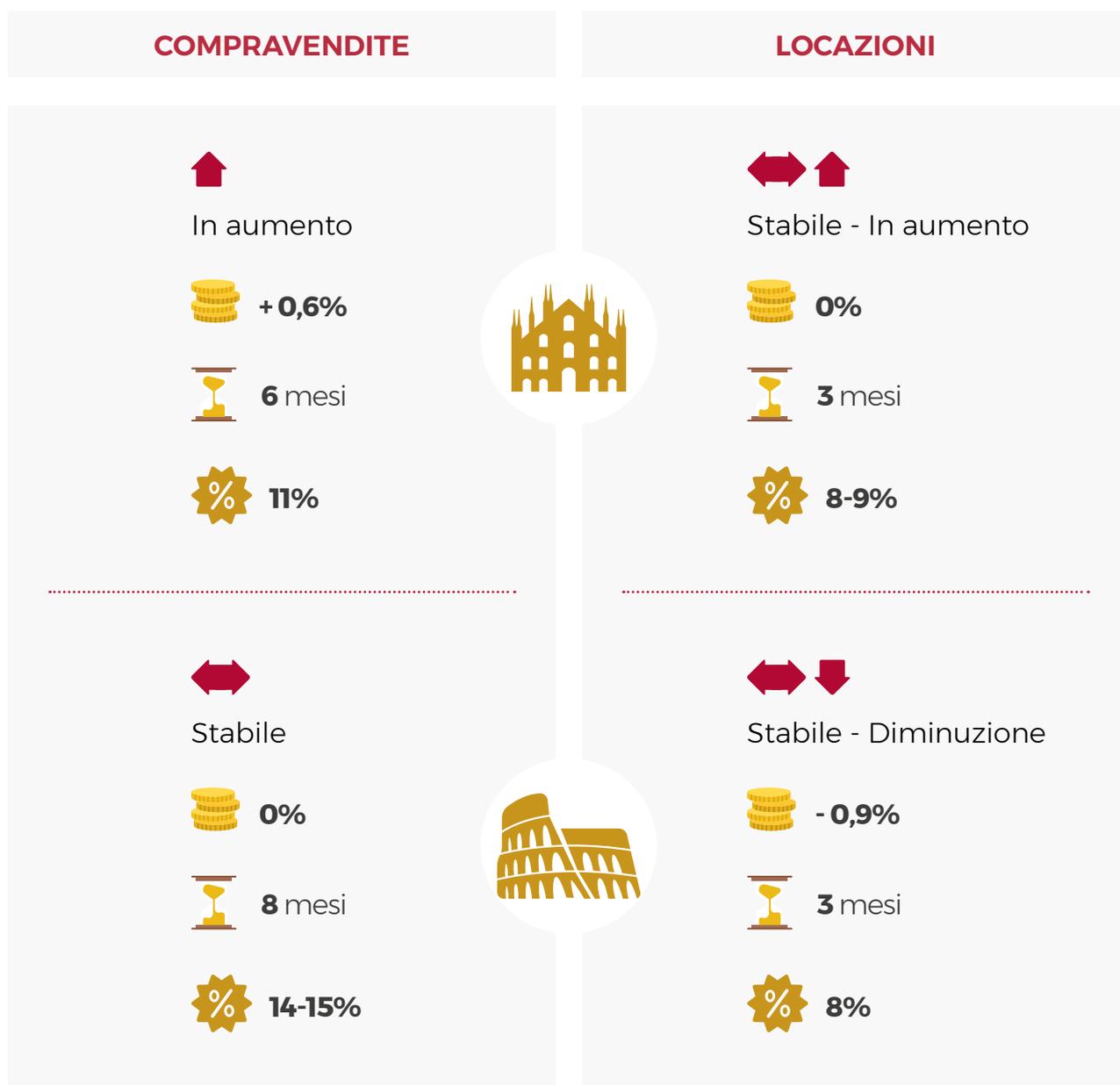
A Roma, la domanda di acquisto è risultata in aumento con l'eccezione delle zone Flaminio e Salario-Trieste che si sono mantenute stabili. Nonostante il ritorno di interesse da parte dei potenziali acquirenti, l'offerta di immobili è rimasta esigua, tendenzialmente stabile, a eccezione delle zone di Prati, Salario-Trieste e Trastevere; anche il numero di compravendite è risultato stabile.

I tempi medi di vendita a Milano si sono confermati intorno ai **5-7 mesi** mentre, a **Roma**, le tempistiche necessarie a concludere una trattativa si sono attestate mediamente intorno agli otto mesi, in aumento rispetto al primo semestre del 2018 (sette mesi). Con riferimento alla scontistica applicata in fase di chiusura delle trattative, a **Milano lo sconto medio** si è attestato intorno all'**11%**, mentre a **Roma** intorno al **14-15%**. **I prezzi** si sono confermati sostanzialmente **stabili** rispetto al semestre precedente in entrambe le città: in particolare, hanno mostrato ancora una lieve crescita per Milano (+0,6%), con una ripresa per la zona del Quadrilatero e Brera. A Roma i prezzi sono risultati sostanzialmente stabili, in lieve rialzo a Pinciano-Veneto e in leggera diminuzione a Prati.

LOCAZIONI

Il mercato della **locazione di pregio** a Milano e Roma ha mostrato andamenti divergenti. A Milano la domanda è risultata in crescita soprattutto nelle zone del Centro Storico, Brera e Magenta-Pagano-Castello dove la disponibilità di abitazioni è ampia e, pertanto, il numero di contratti conclusi è risultato in aumento. A Roma, la situazione è apparsa pressoché invariata rispetto al primo semestre del 2018 con una domanda generalmente stabile, ad eccezione di un calo di interesse per la zona Salario-Trieste e un aumento per la zona Pinciano-Veneto. Il numero di contratti è risultato nella maggioranza delle zone stabile, a fronte di un calo per Centro Storico e Salario-Trieste. **I tempi medi di locazione** hanno confermato l'andamento del mercato degli ultimi anni con una parziale contrazione sia a Milano che a Roma rispetto al 2017, **al di sotto dei tre mesi**. A Milano lo sconto medio tra canone richiesto e canone effettivo è stato intorno al 9%, mentre a Roma si è ridotto di un punto percentuale rispetto allo scorso anno (8%).

I canoni medi si sono stabilizzati a Milano mentre hanno **continuato a ridursi** con una variazione del -0,9% **a Roma** rispetto ai primi sei mesi del 2018.



Per il **primo semestre del 2019**, si prevede che il numero delle compravendite e dei contratti di locazione crescerà a Milano mentre si manterrà sostanzialmente stabile a Roma.

SCHEDA CANONI RESIDENZE DI PREGIO

		MERCATO DELLE LOCAZIONI - CANONI DI LOCAZIONE €/MQ/ANNO								
		II SEMESTRE 2018								
		Abitazioni nuove o ristrutturate			Abitazioni usate o da ristrutturare			Abitazioni indice sintetico		
 MILANO		Minimo	Medio	Massimo	Minimo	Medio	Massimo	Minimo	Medio	Massimo
	QUADRILATERO	280	340	400	200	240	280	230	270	320
	CENTRO STORICO	220	250	280	180	210	240	200	230	260
	BRERA	240	290	340	190	210	230	210	240	270
	MAGENTA-PAGANO-CASTELLO	170	210	250	150	165	180	160	180	210
	PALESTRO-DUSE	280	315	350	200	225	250	230	260	280
 ROMA		Minimo	Medio	Massimo	Minimo	Medio	Massimo	Minimo	Medio	Massimo
	AVENTINO	190	220	250	140	165	190	180	210	240
	CENTRO STORICO	220	240	260	190	215	240	220	240	260
	FLAMINIO	160	190	220	130	155	180	160	180	210
	PARIOLI	160	180	200	120	135	150	150	170	190
	PINCIANO-VENETO	170	205	240	140	180	220	170	200	240
	PRATI	190	220	250	170	200	230	190	220	250
	SALARIO-TRIESTE	140	180	220	150	165	180	150	180	210
	TRASTEVERE	180	220	260	160	185	210	180	210	250

*L'indice sintetico è ottenuto pesando i prezzi di abitazioni nuove e usate sulla base della rispettiva distribuzione del mercato stimata. Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

PREZZI, SCONTI E TEMPI DI VENDITA

	MERCATO DELLE COMPRAVENDITE			
	MILANO			
	Variazione dei prezzi di compravendita (II sem. 2018 / I sem. 2018)	Divario medio tra prezzo richiesto e prezzo effettivo (%)	Tempi medi di vendita	
Minimo			Massimo	
QUADRILATERO	1,0%	15,0%	6,0	8,0
CENTRO STORICO	0,0%	10,0%	4,0	6,0
BRERA	1,4%	8,0%	4,0	5,0
MAGENTA-PAGANO-CASTELLO	0,4%	12,0%	5,0	7,0
PALESTRO-DUSE	0,0%	12,0%	6,0	8,0
MEDIA CITTADINA*	0,6%	11,4%	5,0	6,8

	ROMA			
	Variazione dei prezzi di compravendita (II sem. 2018 / I sem. 2018)	Divario medio tra prezzo richiesto e prezzo effettivo (%)	Tempi medi di vendita	
			Minimo	Massimo
AVENTINO	0,0%	10,0%	6,0	8,0
CENTRO STORICO	0,0%	17,0%	8,0	10,0
FLAMINIO	0,0%	15,0%	8,0	10,0
PARIOLI	0,0%	15,0%	8,0	12,0
PINCIANO-VENETO	0,5%	15,0%	6,0	8,0
PRATI	-0,6%	15,0%	8,0	10,0
SALARIO-TRIESTE	0,0%	15,0%	8,0	10,0
TRASTEVERE	0,0%	15,0%	6,0	8,0
MEDIA CITTADINA*	0,0%	14,6%	7,3	9,5

* La media cittadina dei divari tra prezzo richiesto e prezzo effettivo e i tempi di vendita è stata calcolata sulle vendite effettivamente avvenute nel corso del secondo semestre 2018.
Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

CANONI, SCONTI E TEMPI DI LOCAZIONE

	MERCATO DELLE LOCAZIONI			
	MILANO			
	Variazione dei canoni di locazione (II sem. 2018 / I sem. 2018)	Divario medio tra canone richiesto e canone effettivo (%)	Tempi medi di locazione	
Minimo			Massimo	
QUADRILATERO	0,0%	10,0%	3,0	4,0
CENTRO STORICO	0,2%	8,0%	2,0	3,0
BRERA	0,0%	8,0%	2,0	3,0
MAGENTA-PAGANO-CASTELLO	0,0%	8,0%	2,0	3,0
PALESTRO-DUSE	0,0%	10,0%	3,0	4,0
MEDIA CITTADINA*	0,0%	8,8%	2,4	3,4
	ROMA			
	Variazione dei canoni di locazione (II sem. 2018 / I sem. 2018)	Divario medio tra canone richiesto e canone effettivo (%)	Tempi medi di locazione	
			Minimo	Massimo
AVENTINO	-1,7%	5,0%	1,5	2,5
CENTRO STORICO	0,0%	5,0%	1,5	2,5
FLAMINIO	0,0%	10,0%	2,0	3,5
PARIOLI	-3,5%	10,0%	2,5	5,0
PINCIANO-VENETO	1,2%	10,0%	2,5	5,0
PRATI	-0,5%	5,0%	1,5	2,5
SALARIO-TRIESTE	-1,3%	10,0%	2,0	3,0
TRASTEVERE	-1,1%	8,0%	2,0	3,5
MEDIA CITTADINA*	-0,9%	7,9%	1,9	3,4

* La media cittadina dei divari tra canone richiesto e canone effettivo e i tempi di locazione è stata calcolata sulle locazioni effettivamente avvenute nel corso del secondo semestre 2018.
Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

LE TIPOLOGIE PIÙ RICHIESTE

SENTIMENT AGENZIE SANTANDREA

Dalle analisi delle richieste dei clienti delle agenzie Santandrea nelle città di Milano e Roma sono emerse **caratteristiche tipiche per ciascuna realtà territoriale**. Queste risultanze rispecchiano l'offerta immobiliare specifica di ciascuna area metropolitana e - seppur in linea generale - risultano piuttosto stabili.

IDENTIKIT DELLE TIPOLOGIE E DELLE ZONE PIÙ RICHIESTE

COMPRAVENDITA

ROMA - Secondo Sem 2018

ZONE PIÙ RICHIESTE



- Parioli

IDENTIKIT IMMOBILE PIÙ DOMANDATO



150-200mq

3



da ristrutturare



Posto auto - Terrazzo



MILANO - Secondo Sem 2018

ZONE PIÙ RICHIESTE



- Centro Storico
- Brera
- Indipendenza

IDENTIKIT IMMOBILE PIÙ DOMANDATO



180-230mq

3



Nuova - Ristrutturata



Box - Posto auto - Terrazzo



Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

LOCAZIONE

ROMA - Secondo Sem 2018

ZONE PIÙ RICHIESTE



- Salario-Trieste
- Aventino
- Centro Storico

IDENTIKIT IMMOBILE PIÙ DOMANDATO



90-140mq



3



Usato in buono stato



Box - Posto auto - Terrazzo

MILANO - Secondo Sem 2018

ZONE PIÙ RICHIESTE



- Centro Storico
- Magenta
- Brera

IDENTIKIT IMMOBILE PIÙ DOMANDATO



80-180mq



2 o 3



Nuova - Ristrutturata



Posto auto

Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

SENTIMENT DI MERCATO

I SEMESTRE 2019

Per il primo semestre del 2019, a **Milano**, si prevede un **incremento della domanda** a cui fa eco un aumento del numero di **compravendite** in uno scenario di prezzi tendenzialmente stabili. Anche per la **locazione** si prevede una **crescita generalizzata**: domanda, offerta, numero di contratti e canoni.

A **Roma**, si prevede stabilità sia nell'offerta che nel numero di **compravendite**. Le quotazioni, che subiranno solo leggere flessioni, porteranno - insieme agli altri driver - a creare **condizioni favorevoli all'incremento della domanda**.

Per quanto riguarda il mercato della **locazione**, si prevede una **domanda in crescita**, un'offerta stabile, con un'attività contrattuale sostanzialmente invariata e **canoni che tenderanno a ridursi**.

PREVISIONI PER IL I SEMESTRE 2019 A MILANO E ROMA

MERCATO DELLE COMPRAVENDITE	
MILANO - I semestre 2019	
Domanda di acquisto	↑
Offerta in vendita	↑
Numero di compravendite	↑
Prezzi di compravendita	↔
ROMA - I semestre 2019	
Domanda di acquisto	↑
Offerta in vendita	↔
Numero di compravendite	↔
Prezzi di compravendita	↔↓

MERCATO DELLE LOCAZIONI	
MILANO - I semestre 2019	
Domanda di locazione	↑
Offerta in locazione	↑
Numero di contratti	↑
Canoni di locazione	↑
ROMA - I semestre 2019	
Domanda di locazione	↑
Offerta in locazione	↔
Numero di contratti	↔↓
Canoni di locazione	↓

Elaborazioni Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea Luxury Houses

SCENARI ATTUALI E FUTURI SULLA CASA DI LUSO

RISULTATI DELL'INDAGINE DOXA



ANALISI DI SCENARIO: GLI IMMOBILI DI PREGIO NEL CONTESTO MILANESE

L'analisi di scenario qui presentata si basa sull'indagine qualitativa svolta da Doxa per Santandrea ad inizio 2019 e si focalizza sugli immobili di pregio nel mercato di Milano.

1

UN MERCATO CHE NON ACCUSA SEGNALI DI CRISI

- Milano si conferma città in espansione, in forte crescita, "in" e "cool" anche da un punto di vista internazionale: "comprare oggi a Milano è un investimento sicuro per il futuro"
- Gli immobili nel cuore di Milano sono fortemente richiesti, sia come investimento che come abitazione
- Alcune zone risultano di particolare interesse: Brera, Garibaldi, Porta Venezia/Corso Indipendenza, Porta Nuova, City Life solo per citare alcuni esempi
- Con gli immobili di pregio, occorrono decisioni rapide: spesso le migliori occasioni sul mercato vengono vendute in tempi brevi.
- In generale emerge anche una forte richiesta di immobili di pregio da parte di clientela internazionale.

Emergono in modo netto due diversi approcci all'immobile di pregio nel milanese:



LA CASA D'EPOCA



LE NUOVE COSTRUZIONI

2

LA CASA DI LUSO

La casa deve piacere, deve "trasmettere qualcosa" rappresentando al contempo una parte di sé; nel contesto milanese si individuano **due macro dimensioni valoriali**:



La **dimensione sociale** della casa



La casa come **status symbol**

CARATTERISTICHE FONDAMENTALI DI UN IMMOBILE DI LUSO

Trasversalmente ai target, emergono alcune caratteristiche che l'immobile di lusso deve avere per essere definito tale:



QUALI SONO GLI ELEMENTI PIÙ IMPORTANTI NELLA SCELTA DELL'ABITAZIONE DA ACQUISTARE?

Voti su una scala da 10 a 0, dove 10 = irrinunciabile e 0 = per nulla importante
% VOTI da 10 a 8



Base: persone che hanno intenzione di acquistare una casa di pregio a Milano (Fonte: CasaDoxa 2019)

3

IL PROCESSO DI ACQUISTO

La ricerca di un immobile di pregio è in genere un **processo medio-lungo**: l'offerta non manca, ma spesso i migliori appartamenti vengono venduti rapidamente.

I siti delle grandi aziende del Real Estate ed i portali immobiliari sono il principale riferimento perché:

- **Permettono di “disegnare la propria zona”** restringendo con precisione la propria ricerca
- Offrono un **numero elevato di annunci**, inclusa un'elevata quantità di immobili di pregio
- Racchiudono molti **filtri di ricerca**, in linea con le proprie esigenze

Il cartello di vendita rimane uno dei principali veicoli di contatto con il cliente.

ALL'AGENZIA È RICHIESTO UN RUOLO CONSULENZIALE

PER GLI IMMOBILI DI PREGIO, VI SONO ALCUNI ELEMENTI IRRINUNCIABILI

Il processo di scelta è in molti casi lungo (anche oltre un anno): talvolta si è costretti a riconsiderare alcune caratteristiche, ma alcuni elementi rimangono.

A QUALI DI QUESTI ASPETTI FARESTI PIÙ FATICA A RINUNCIARE?



Base: persone che hanno intenzione di acquistare una casa di pregio a Milano (Fonte: CasaDoxa 2019)

CONCLUSIONI

LA CASA MILANESE DI PREGIO DEL FUTURO

- IL NUOVO RAPPRESENTA UNA TENDENZA TRAINANTE
- LA DOMOTICA DI SEMPLICE FUNZIONALITÀ E SMART HOME SONO LE CARATTERISTICHE DELL'ABITAZIONE DEL FUTURO
- LA CASA DI DOMANI E I "NUOVI POSSIBILI LUSSI"



TUTTI I NOSTRI REPORT:



Residential Overview



Locazioni



Mercato delle Residenze di Pregio



Investment Overview



Office Market Overview



Office Focus Qualità



Alberghi



Trovi tutti i nostri report su **gabettigroup.com** nella sezione ufficio Studi



Resta aggiornato sulle prossime uscite seguendo la nostra **[pagina linkedin](#)**

Il presente report non deve costituire la base per negoziazioni o transazioni senza una specifica e qualificata assistenza professionale. Malgrado i fatti e i dati ivi contenuti siano stati controllati, Gabetti Property Solutions S.p.A. non fornisce alcuna garanzia di accuratezza e veridicità e non assume alcuna responsabilità in ordine ad eventuali danni, diretti o indiretti, di qualsiasi natura, patiti da terzi in relazione al contenuto del presente report. Le informazioni e i dati contenuti nel report possono essere pubblicati a condizione che se ne citi la fonte. A parte quanto precede, non devono essere in alcun modo riprodotti, in tutto o in parte, né ad essi si può fare riferimento alcuno senza la preventiva autorizzazione di Gabetti Property Solutions S.p.A. - © Gabetti Property Solutions S.p.A. 2019

SANTANDREA

luxury houses

RESPONSABILI DEL PROGETTO

Fabio Guglielmi
Consigliere Delegato

Marco Rognini
Direttore Roma

Claudio Casali
Head of Operations

Francesca Fantuzzi
Responsabile Ufficio Studi Gabetti

TEAM DI PROGETTO

Chiara Grandino *Ufficio Studi Gabetti*
Roberta Giusto *Ufficio Studi Gabetti*
Valentina Piuma *Ufficio Studi Gabetti*
Mariagrazia Cascio *Back-office Milano*
Manuela Massa *Back-office Roma*
Laila Carro *RE Private Advisor*
Laura Barbato *RE Private Advisor*



TEAM DI PROGETTO

Paola Caniglia *Home & Retail Director*
Linda Corbetta *Qualitative BU Director*
Andrea Tozzi *Senior Researcher*
Silvia Tentarelli *Executive Researcher*
Cristina Calvi *Qualitative Researcher*

