



Osservatorio sulle Residenze Esclusive

Tirelli & Partners - Nomisma

BOLOGNA

Il semestre 2005

ANNO III – n. 1

Marzo 2006

Commissionato da:

TIRELLI & PARTNERS
Via Leopardi, 2
20123 Milano (Italy)

Redazione a cura di:

NOMISMA – SOCIETÀ DI STUDI ECONOMICI P.A.
Strada Maggiore, 44
I-40125 Bologna (Italy)
tel. +39 (051) 6483.301-111
fax +39 (051) 223441
email: nomosmi@nomisma.it
web site: www.nomisma.it

Capo Progetto

Daniela Percoco

Gruppo di lavoro

Marica Bianchi
Daniela Percoco

Segreteria:

Barbara Parisini

Indice

Premessa e metodologia.....	1
1. Il contesto immobiliare di riferimento	4
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali	7
3. Bologna – Il semestre 2005 e previsioni I semestre 2006.....	10
3.1 Il mercato delle abitazioni	11
3.2 Il mercato delle residenze esclusive.....	12

Premessa e metodologia

L'Osservatorio sulle residenze esclusive nasce dalla collaborazione fra Tirelli & Partners e Nomisma. Il primo, specializzato nell'intermediazione e nella consulenza immobiliare nel segmento residenziale più pregiato del mercato, la seconda, società di studi, ricerche e consulenza con un'esperienza quasi ventennale nel campo del *real estate* e delle trasformazioni urbane.

Dall'attività congiunta di questi due protagonisti del sistema immobiliare italiano è nato il presente Osservatorio semestrale che ha per oggetto il monitoraggio dell'andamento del mercato delle residenze esclusive nelle realtà urbane di Bologna, Milano e Roma.

A Bologna e Milano Tirelli & Partners possiede i propri uffici operativi e raccoglie i dati direttamente sulla base delle transazioni effettuate, mentre le informazioni riguardanti la città di Roma provengono dalla gentile collaborazione con Studio Attici. Tali dati vengono elaborati statisticamente ed organizzati da Nomisma, che fornisce anche un'interpretazione analitica dei fenomeni osservati contestualizzandoli all'interno dei *trend* generali di mercato rilevati con la propria sistematica attività di indagini periodiche.

Il rapporto presenta dunque considerazioni sintetiche, tendenze emergenti e caratteristiche proprie del mercato delle abitazioni di prestigio, risultanti dall'analisi dei dati e delle indicazioni qualitative fornite dai professionisti di Tirelli & Partners.

Si apre, infine, la parte più analitica e ricca di informazioni dettagliate e dati puntuali riferiti ai singoli mercati locali.

L'intento ultimo dell'Osservatorio sulle residenze esclusive è quello di fornire ogni sei mesi un quadro congiunturale e prospettico su quantità, valori, andamenti e giudizi espressi da Tirelli & Partners relativamente al segmento più esclusivo del mercato delle abitazioni che, solitamente, presenta caratteristiche e modalità ben diverse dal mercato residenziale in generale.

Per individuare l'ambito di osservazione ci si è dati alcuni criteri (differenti per ciascuna città) che concorrono a definire la qualità pregiata di un'abitazione:

1. prezzo al mq o prezzo complessivo superiore a una data soglia;
2. canone annuo al mq o canone annuo complessivo superiore a una data soglia¹;
3. localizzazione. Tra le diverse zone urbane classificate come di pregio è stata inserita anche la denominazione *Zona residuale*, per indicare quelle situazioni di mercato che, pur non essendo situate nelle zone individuate, possiedono comunque i requisiti di valore 1 e 2.

¹ I valori di riferimento variano di città in città; si veda la scheda relativa a ciascun mercato.

Le zone oggetto di studio risultano essere le seguenti:

Bologna	1. Quadrilatero	Milano	1. Quadrilatero	Roma	1. Centro storico
	2. Centro storico		2. Centro storico		2. Pinciano Veneto
	3. Murri alta		3. Brera-Garibaldi		3. Parioli-Salaria
	4. Giardini Margherita		4. Magenta		4. Prati
	5. Saragozza alta		5. Venezia-Duse		5. Aventino-Gianicolo
	6. Zona residuale		6. Zona residuale		6. Vigna Clara
					7. Zona residuale

E' opportuno chiarire immediatamente 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 200/250 mq ed oltre), ricercate da una ristrettissima fascia di utilizzatori; dall'altra le unità immobiliari che, pur rientrando nella denominazione "esclusiva", per dimensioni e costo sono accessibili ad una fascia di utenti più ampia. Per comodità espositiva in seguito ci si riferirà al primo segmento con l'aggettivo "top", mentre al secondo con quello "medio".

Nel prosieguo questa suddivisione verrà richiamata esplicitamente qualora la corretta analisi e spiegazione di un fenomeno osservato lo richieda. Se non richiamata esplicitamente, ogni considerazione deve intendersi valevole per il segmento nel suo complesso. E' ovvio però che sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

1. Il contesto immobiliare di riferimento

Compravendite e locazioni - Gli operatori immobiliari interpellati su livelli di offerta, domanda e quantità scambiate nei maggiori mercati italiani² nel secondo semestre del 2005 evidenziano una tendenziale stabilità del mercato residenziale. Si conferma così la congiuntura del primo semestre dell'anno anche se, va precisato, cresce la convergenza di opinioni circa la stabilità del mercato a scapito del giudizio di crescita. In particolare si riduce sensibilmente la valutazione che fossero aumentate il numero di compravendite e di locazioni.

Tavola 1.1

Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane
(II semestre 2005)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔
Offerta	↔	Offerta	↔
Numero contratti	↔	Numero contratti	↔
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	2.189	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	115
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	3,0	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	0,5
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	7,2	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	2,8
Tempi medi di vendita (mesi)	4,1	Tempi medi di locazione (mesi)	2,7
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	10,4	Rendimenti lordi da locazione (%)	4,5

⁽¹⁾ Indice sintetico.

⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Prezzi e canoni – Prosegue, seppure a tassi via via decrescenti a partire dalla metà del 2004, la crescita dei prezzi di compravendita delle abitazioni; in media, nell'ultimo semestre si è registrato un aumento del 3% con una variabilità alta all'interno dei 13 mercati maggiori, compresa tra il +1,2% di Bari e il +5,2% di Roma. Complessivamente nell'ultimo anno i prezzi delle abitazioni sono cresciuti in media del 7,2% nominale (che equivale al +5,1% reale), sintesi di un +7,8% medio delle abitazioni centrali e +6,7% medio di quelle periferiche.

I canoni di locazione hanno subito una battuta di arresto con incrementi pressoché nulli, fatto nuovo all'interno dell'attuale ciclo immobiliare (in alcune città, come a Firenze, si è registrato addirittura un decremento nominale con un -1,5% su base semestrale).

² Si fa riferimento alle aree urbane di: Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino e Venezia.

Tavola 1.2

**Variazioni semestrali e annuali dei prezzi medi
di immobili – 13 grandi aree urbane
(II semestre 2005)**

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	+3,0	+7,2
Uffici	+2,7	+6,6
Negozi	+2,6	+6,4
Capannoni industriali	-	+6,7

Fonte: Nomisma.

Rendimenti – Conseguentemente alla dinamica dei canoni sopra descritta, i rendimenti da locazione si sono, anche se di poco, ridimensionati posizionandosi attorno al 5,3% lordo annuo, valore compreso tra gli estremi di Torino e Milano da un lato, con un rendimento del 4,8%, e dall'altro quello di Roma con il 6,4%. Prosegue dunque il trend riflessivo che da sei anni a questa parte ha portato ad una contrazione della redditività superiore al mezzo punto percentuale (all'inizio del ciclo, nel 1999, il ritorno sugli investimenti era pari al 5,9%).

Tempi e “sconti” - I tempi medi delle transazioni crescono anche in questo semestre e raggiungono i 4,1 mesi per l'acquisto e i 2,7 mesi per la locazione. Dopo la vistosa contrazione delle tempistiche registrata tra il 1998 e il 2002 (da 6 mesi per la vendita si era passati a 3,4), siamo infatti giunti al terzo anno consecutivo di lievi aumenti nel periodo di permanenza degli immobili sul mercato, a testimonianza della progressiva stabilizzazione del segmento residenziale.

Al contrario, sono segnalati in ribasso gli sconti praticati sul prezzo inizialmente richiesto, che si è attestato attorno ai 10,4 punti percentuali. Evidentemente anni di fervente vivacità transattiva hanno portato ad una rarefazione degli immobili migliori, tanto da rendere più difficile e dispendiosa la ricerca dell'abitazione giusta, riducendo il potere contrattuale della domanda. E' interessante osservare che l'indicatore “sconto” mostra una certa resistenza nei valori a dimostrazione che l'offerta è generalmente più preoccupata delle minori entrate derivanti da una vendita, che dal rischio di perdere un acquirente.

Previsioni - In prospettiva, nel primo semestre del 2006, non dovrebbero manifestarsi cambiamenti di rilievo sul mercato delle abitazioni, anche se va registrato un peggioramento nelle previsioni delle compravendite e dei prezzi, specie nella media dei mercati semicentrali e periferici cittadini.

2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali

L'analisi dei mercati delle abitazioni esclusive di Bologna, Milano e Roma nel II semestre 2005, ha evidenziato alcune tendenze comuni che possono essere così sintetizzate:

- la **domanda**, per quanto sempre presente, appare meno dinamica e vivace che in passato, più attenta nelle scelte d'acquisto e sempre molto orientata verso standard qualitativi elevati;
- sul versante opposto, l'**offerta** risulta sempre carente nel segmento degli oggetti più preziosi e fatica a rispondere con prontezza alle richieste della domanda. E' comunque da sottolineare che nella realtà di Milano si intravede qualche miglioramento a riguardo;
- dopo semestri di fervente attività transattiva, ci si sta avviando verso una fase di stabilizzazione degli **scambi**, che ha comportato anche un allungamento delle **tempistiche** medie di vendita e di locazione;

Tavola 2.1

Il mercato delle compravendite – Il Semestre 2005

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. annua %	Top prices (€ al mq)
Bologna	↔	↔/↓	↓	5,3	7,8	3.367	0,0	7.000
Milano	↔	↔/↑	↔	5,3	5	7.227	13,4	30.000
Roma	↑	↔/↓	↔/↓	4,7	14,1	6.939	17,8	20.000

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 2.2

Il mercato delle locazioni – Il Semestre 2005

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Top rents (€/anno al mq)	Rendimenti (%)
Bologna	↓	↔	↓	4,5	174	238	5,2
Milano	↔/↓	↔/↑	↔/↓	5,5	303	580	4,2
Roma	↑	↑/↔	↔	3,3	280	500	4,0

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

- cresce a Roma e Bologna lo **sconto** medio praticato sul prezzo inizialmente richiesto sospinto soprattutto dalla dinamica rialzista dei valori (a Roma il livello di 14 punti percentuali deriva dalla diversa modalità negoziale scelta dall'offerta e non è quindi perfettamente comparabile con le altre due città). A Milano il valore resta pressoché invariato;
- fatta eccezione per Bologna, dove si registra una sostanziale stabilità sia nei **valori** di compravendita che di locazione, a Milano e Roma i prezzi ri-

levati sono cresciuti rispetto all'ultima rilevazione (marzo 2005). Più che indicare una tendenza, il dato riflette una maggiore accettazione da parte della domanda del livello dei prezzi;

Riguardo al futuro, ciascuna città mostra aspettative differenti anche se, sintetizzando, è possibile ravvisare un maggiore ottimismo a Roma e Milano che non a Bologna per quel che riguarda il segmento delle compravendite, mentre appare più negativo il quadro descritto a proposito delle locazioni, sia in termini di valori che di attività contrattuale.

3. Bologna – Il semestre 2005 e previsioni I semestre 2006

3.1 Il mercato delle abitazioni ³

Tavola 3.1

Andamento del mercato abitativo a Bologna
(II semestre 2005)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	⇔	Domanda	⇔
Offerta	⇔	Offerta	⇔
Numero contratti	⇔	Numero contratti	⇔/↓
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	2.601	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	117
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	3,0	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	-0,8
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	6,3	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	2,5
Tempi medi di vendita (mesi)	4,4	Tempi medi di locazione (mesi)	3,3
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	8,1	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	4,5

⁽¹⁾ Indice sintetico.⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Domanda, offerta, scambi – Stabilità, sia nelle quantità offerte sia in quelle domandate, è la caratteristica del mercato residenziale bolognese (segmento acquisto e locazione). Si tratta di una stabilità che conferma una congiuntura già definita “debole” nel primo semestre del 2005.

I cambiamenti più evidenti sono rintracciabili nelle periferie, dove si annulla la quota di coloro che giudicavano in crescita la domanda di acquisto di abitazioni, mentre ora prevalgono i giudizi di stabilità. Anche l’offerta di abitazioni si stabilizza.

Per le locazioni si conferma una domanda debole ed un’offerta che, a differenza della prima parte dell’anno, si manifesta stazionaria ad eccezione del centro e del semicentro dove viene giudicata ancora in crescita.

L’esito di questa debole congiuntura di offerta e di domanda si è tradotta in un giudizio di calo delle quantità oggetto di compravendita, fatto nuovo all’interno dell’attuale ciclo espansivo del mercato immobiliare bolognese (iniziato nel 1997-1998). Le locazioni, invece, sono state giudicate stazionarie.

Tempi e divari - Crescono i tempi medi di vendita e di locazione che si mantengono tra i più alti all’interno dell’aggregato dei maggiori mercati italiani: rispetti-

³ Sta in “Osservatorio sul mercato immobiliare”, Nomisma, n. 3/2005.

vamente, 4,4 mesi e 3,3 mesi, senza grosse differenziazioni tra le varie localizzazioni cittadine.

Lo sconto praticato sul prezzo richiesto si è ridotto, scendendo in un anno dal 9,1% all'8,1% (la riduzione maggiore si è riscontrata nell'ultimo semestre) a sottolineare comunque una certa rigidità dei prezzi.

I valori - Sul fronte dei valori immobiliari, si conferma la congiuntura di prezzi in crescita ma a tassi via via decrescenti rispetto al periodo precedente. Su base annuale i prezzi crescono mediamente del 6,3% nel 2005 a fronte di un + 7,3% del 2004 (si tratta della crescita più bassa da quando è iniziato il ciclo espansivo, 1999). La zona urbana che ha fatto registrare una crescita più sostenuta rispetto alla media cittadina è rappresentata dal semicentro (+3,8% sul semestre) ed in particolare dal mercato delle abitazioni da ristrutturare completamente (+4,7%).

Nel II semestre 2005, i canoni di locazione sono calati, in media, dello 0,8% rispetto alla prima parte dell'anno, riducendo di conseguenza i rendimenti lordi annui da locazione che, a ottobre, si sono attestati sul 4,5% medio.

Previsioni - Per il primo semestre del 2006 si prevede un ulteriore indebolimento della congiuntura immobiliare delle abitazioni con volumi contrattuali perlopiù stabili, o addirittura in calo in semicentro e in centro, e valori in flessione o al più stazionari.

3.2 Il mercato delle residenze esclusive

Il mercato delle residenze esclusive di Bologna è così connotato:

- abitazioni il cui valore di compravendita al mq è maggiore di **3.000 Euro** o il cui valore complessivo è superiore ai **300.000 Euro**;
- abitazioni il cui canone di locazione è superiore ai **175 Euro** al mq per anno o il cui canone annuo complessivo è maggiore di **25.000 Euro**;
- abitazioni ubicate nelle zone del **Quadrilatero** (Strada Maggiore, via D'Azeglio, via Santo Stefano e Via Castiglione), **Centro storico, Murri alta, Giardini Margherita, Saragozza alta e Zona residuale** (si tratta di zone che pur non essendo tra quelle sopra menzionate possiedono i requisiti di valore specificati).

3.2.a Le compravendite

Domanda, offerta e scambi - Le tendenze rilevate sul mercato degli immobili di prestigio bolognese denotano una maggiore sofferenza rispetto al quadro complessivo del mercato cittadino (fa eccezione solo la zona dei Giardini Margheri-

ta). A fronte di una domanda non più vivace e in progressiva fase di stabilizzazione, è da evidenziare un diffuso calo, sia quantitativo che qualitativo, dell'offerta cui ha conseguito una marcata riduzione dei volumi contrattuali.

I professionisti di Tirelli & Partners hanno infatti percepito una diminuzione tanto nel segmento “top” quanto in quello medio che appare inferiore al passato e poco in linea con le richieste dei potenziali acquirenti.

Tavola 3.2

Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Bologna
(Il semestre 2005)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Quadrilatero	↔	↓	↓	↔	6	10
Centro storico	↔	↔	↔	↓	5	7
Murri alta	↔	↓	↓	↔	6	9
Giardini Margherita	↑	↔	↓	↔	5	6
Saragozza alta	↔	↔	↓	↔	5	6
Zona residuale	↓	↓	↔	↓	5	9
Indice sintetico	↔	↔/↓	↓	↔	5,3	7,8

Fonte: Tirelli & Partners.

Tempi di vendita - Tali difficoltà d'incontro hanno determinato un sostanziale allungamento del periodo di contrattazione, oltre che dello sconto medio praticato sul prezzo inizialmente richiesto. Rispetto a 12 mesi fa, sono infatti necessari 2 mesi in più per piazzare un'abitazione sul mercato (circa 5,3 mesi in media, senza grosse differenziazioni tra le varie localizzazioni cittadine).

Divari - Riguardo al divario tra prezzo iniziale e prezzo effettivo di vendita è da rilevare una scarsa propensione della proprietà a cedere sul prezzo, tanto da preferire un allungamento o addirittura il posticipo delle contrattazioni pur di non rinunciare al ricavo sperato. Chi è davvero deciso a vendere ha, invece, progressivamente mostrato una maggiore elasticità sul prezzo, concedendo sconti maggiori rispetto al passato: in media si parla dell'8%, ma si arriva anche a punte del 10% in alcune zone della città.

Prezzi - Le dinamiche sopra osservate hanno influito anche sull'andamento dei valori, che non hanno mostrato significative variazioni rispetto a 12 mesi fa.

Il prezzo medio di un'abitazione di pregio bolognese continua, dunque, ad attestarsi attorno ai 3.380 Euro al mq, con punte che arrivano a sfiorare i 4.000 Euro nella zona Saragozza Alta.

Top price – Se il livello medio dei prezzi è rimasto stabile, altrettanto non si può dire per il sub-segmento delle abitazioni “top”, dove si è rilevato un diffuso incremento delle quotazioni. Il prezzo massimo raggiunto dalle residenze più pregiate si è attestato attorno ai 7.500 Euro (zona Giardini Margherita), seguito a ruota dal valore registrato nel Centro Storico (7.000 Euro al mq; un anno fa il *top price* della stessa localizzazione non superava i 5.300 Euro).

In termini di valore complessivo, il prezzo dell’abitazione più costosa presente sul mercato ammonta a 3,5 milioni di Euro.

Tavola 3.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Bologna
(Il semestre 2005)

Zona urbana	Prezzo medio minimo (€/mq)	Prezzo medio massimo (€/mq)	Prezzo medio (€/mq)	Prezzo medio complessivo ⁽¹⁾ (€)	Top prices (€/mq)	Prezzo massimo complessivo ⁽²⁾ (€)
Quadrilatero	3.200	3.800	3.500	630.000	7.000	1.100.000
Centro storico	3.000	3.600	3.300	400.000	6.000	700.000
Murri alta	2.700	3.600	3.150	350.000	4.300	560.000
Giardini Margherita	3.000	3.600	3.300	700.000	7.500	3.500.000
Saragozza alta	3.700	4.200	3.950	550.000	6.800	2.200.000
Zona residuale	2.500	3.700	3.000	355.000	4.500	800.000
Indice sintetico	3.008	3.750	3.383	497.500	-	-
<i>Variazione annuale indice sintetico (in %)</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	-	-	-

⁽¹⁾ Valore medio complessivo delle unità abitative di prestigio considerate appartenenti alla fascia “media”; tale valore è calcolato sulla base sia delle transazioni effettivamente avvenute sia del prezzo richiesto per gli immobili in carico.

⁽²⁾ Valore complessivo delle unità abitative di prestigio considerate appartenenti alla fascia “top” (prezzo richiesto dai possessori degli immobili in carico; non fa necessariamente riferimento a transazioni avvenute).

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 3.4

**Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo
oggetto di compravendita nel II semestre 2005 a Bologna**

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Giardini Margherita	3.300.000	500	6.600	Ristrutturato	Appartamento	Box auto

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 3.1

Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone: Quadrilatero, Centro Storico

Superficie: 180 mq

Numero di vani: 6

Attributi:

	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Altro: Condominio con meno di 3 piani

Fonte: Tirelli & Partners.

Motivazioni all'acquisto - L'acquisto per sostituzione rappresenta la motivazione principale degli scambi riguardanti immobili di prestigio (circa il 50%); poco meno di un terzo delle transazioni avviene per l'acquisto della prima casa e il rimanente 20% sono effettuate per investimento.

Tipologia richiesta – Le caratteristiche più ricercate dalla domanda bolognese sono così sintetizzabili: dimensione che si aggira attorno ai 180 mq (6 vani), presenza di terrazzo e box auto e ubicazione nelle zone del Quadrilatero o del Centro Storico.

Sono inoltre preferite le abitazioni inserite in immobili con un numero di piani inferiori a tre.

Investitori stranieri – La quota di investitori stranieri sul totale della domanda totale ammonta a circa il 5%. Hanno una provenienza europea e ricercano appartamenti situati nel Quadrilatero e nel Centro Storico.

3.2.b Le locazioni

Tavola 3.5

**Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Bologna
(Il semestre 2005)**

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Quadrilatero	↓	↔	↓	↔	4
Centro storico	↓	↔	↔	↓	4
Murri alta	↓	↓	↓	↔	4
Giardini Margherita	↔	↔	↓	↔	5
Saragozza alta	↔	↔	↓	↔	5
Zona residuale	↓	↔	↓	↔	5
Indice sintetico	↓	↔	↓	↔	4,5

Fonte: Tirelli & Partners.

Domanda e offerta - Secondo quanto rilevato nell'ultimo semestre, la composizione della domanda per locazione ha subito un profondo mutamento che ha

inevitabilmente inciso sull'andamento del mercato in questione. Se fino a qualche semestre fa, gran parte di essa era costituita da studenti o lavoratori di passaggio, ora tale percentuale si sta progressivamente assottigliando senza essere sostituita. Le famiglie rappresentano attualmente la fonte principale di alimentazione della domanda, ma la loro scarsa numerosità e capacità di spesa fa sì che l'offerta fatichi ad essere assorbita (da sottolineare, poi, che l'acquisto viene preferito all'affitto per motivi di convenienza).

Attività contrattuale - Per tali ragioni, numerosi contratti in scadenza non vengono rinnovati e la stipula di nuovi accordi risulta piuttosto difficoltosa a meno di un abbattimento dei canoni mediamente pari al 10/15%.

Tempi di locazione - Le tempistiche medie necessarie per piazzare un immobile sul mercato sono segnalate in crescita: da 3,8 a 4,5 mesi in media.

Canoni – In tale contesto, anche i valori di locazione dell'anno scorso non potevano che subire una decisa battuta d'arresto, attestandosi in media attorno a 174 Euro al mq per anno. La zona mediamente più costosa continua ad essere il Quadrilatero, dove le quotazioni si aggirano in media tra i 160 e i 235 Euro al mq per anno, anche se in termini di quotazioni "top" è il Centro storico a non avere uguali (290 Euro al mq per anno).

Tavola 3.6

Canoni di abitazioni di pregio a Bologna, Il semestre 2005
(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Quadrilatero	160	235	198	270
Centro storico	172	210	191	290
Murri alta	150	187	169	220
Giardini Margherita	157	195	176	230
Saragozza alta	150	220	185	230
Zona residuale	100	150	125	190
Indice sintetico	148	200	174	238

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Tavola 3.7

Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione nel II semestre 2005 a Milano

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Centro Storico	11.000	38	289	Buone	Appartamento	Terrazzino

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 3.2






Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone: Quadrilatero, Centro Storico

Superficie: 80 mq

Numero di vani: 3

Attributi:

	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Altro: Condominio con meno di 3 piani

Fonte: Tirelli & Partners.

Centro Storico.

Tipologia richiesta – La domanda bolognese sembra essere prevalentemente rivolta verso abitazioni localizzate nel Quadrilatero e nel Centro Storico e che abbiano una superficie di circa 80 mq (3 vani).

Si preferiscono abitazioni ristrutturate, inserite in piccoli condomini e possibilmente dotate di garage.

Conduttori stranieri – I locatari stranieri rappresentano circa il 3% della domanda totale e hanno una provenienza europea. Ricercano appartamenti situati nel Quadrilatero e nel

3.2.c Rendimenti

Tavola 3.8

Rendimento medio potenziale da locazione (II semestre 2005)

Zona urbana	%
Quadrilatero	5,6
Centro storico	5,8
Murri alta	5,4
Giardini Margherita	5,4
Saragozza alta	4,7
Zona residuale	4,1
Indice sintetico	5,2
Variazione annuale indice sintetico	-0,7

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Seppur in considerevole diminuzione, il ritorno sugli investimenti offerto dagli immobili bolognesi risulta più che soddisfacente, sia se confrontato con la media cittadina (4,5%) sia con le altre realtà urbane monitorate dall'Osservatorio.

Il Centro Storico è la localizzazione in grado di generare, almeno in via potenziale, la maggior redditività (5,8%) a fronte di un più modesto 4,1% offerto dagli immobili della cosiddetta Zona Residuale.

3.2.d Previsioni

	Compravendita	Locazione
Volume contratti		
Valori		

Fonte: Tirelli & Partners.

Le previsioni per i prossimi mesi risentono dell'attuale clima di stagnazione che si respira sul mercato. I professionisti di Tirelli & Partners propendono infatti per un calo dell'attività transattiva

a fronte di valori che dovrebbero mantenersi sugli attuali livelli. Un calo di interesse da parte della domanda per locazione potrebbe invece determinare un ulteriore abbassamento dei canoni, senza però avere ripercussioni sul versante dell'attività contrattuale.

Tra le varie localizzazioni cittadine, il Centro Storico è quella che potrebbe soffrire maggiormente a causa di una progressiva riduzione dell'offerta imputabile all'ampio assorbimento dello stock degli scorsi semestri. Discorso opposto per la zona dei Giardini Margherita che, grazie ad una rinnovata domanda, potrebbe mostrare maggiori segnali di dinamismo sia rispetto al passato che alle altre aree cittadine.