



Osservatorio sulle Residenze Esclusive

Tirelli & Partners - Nomisma

ROMA

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. Roma – 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. Roma – Il semestre 2005 e previsioni I semestre 2006

3.1 Il mercato delle abitazioni³

Tavola 3.1

Andamento del mercato abitativo a Roma
(II semestre 2005)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔
Offerta	↔/↑	Offerta	↔
Numero contratti	↔/↑	Numero contratti	↔
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	3.034	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	194
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	5,2	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	1,1
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	11,7	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	3,3
Tempi medi di vendita (mesi)	3,6	Tempi medi di locazione (mesi)	1,8
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	10,7	Rendimenti lordi da locazione (%)	6,4

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

Fonte: Nomisma.

Le compravendite - Il mercato residenziale romano si conferma tra i più dinamici del paese. Neanche nella seconda parte dell'anno sono, infatti, emersi quei segnali di rallentamento paventati dagli operatori già da alcuni semestri. Ad un'offerta in ulteriore aumento, continua a fare riscontro una domanda in grado di assorbire qualsiasi quantitativo venga immesso sul mercato, con conseguente incremento sia dei volumi compravenduti sia dei valori di riferimento.

Proprio sul versante delle quotazioni si continuano a registrare gli incrementi più significativi, nonostante siano già stati abbondantemente superati, anche in termini reali, i livelli record d'inizio anni '90. Si tratta di un dinamismo che caratterizza l'intero territorio comunale, senza differenze significative tra i diversi stati manutentivi, a riprova della diffusa e perdurante supremazia in sede contrattuale dell'offerta sulla domanda.

Tale analisi trova puntuale conferma nella contrazione, dopo due semestri di lieve crescita, del divario tra prezzo richiesto e prezzo finale nella compravendita di abitazioni. L'ulteriore lieve aumento dei tempi medi di vendita deve essere, invece, ricondotto al livello raggiunto dalle quotazioni e alle esigenze di realizzo di plusvalenze ora latenti e non ancora come timido segnale di un possibile raffreddamento della congiuntura.

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

Le locazioni - Decisamente meno dinamica, come per altro nel resto d'Italia, la situazione sul versante locativo, dove ad un numero di scambi ritornato stazionario dopo la timida flessione del primo semestre, si è contrapposto un incremento dei valori in linea con l'inflazione. A sostenere il mercato locativo nella seconda parte dell'anno sono state soprattutto le localizzazioni periferiche in cui, a differenza del resto del territorio, continua a non venir meno la spinta della domanda.

In conseguente contrazione le redditività lorde da locazione, che tuttavia continuano a mantenersi di gran lunga le più lusinghiere tra le grandi aree urbane monitorate (6,4% di media contro 5,3% del campione).

Le previsioni - Le previsioni degli operatori per il prossimo semestre sono di assoluta stazionarietà, sia dal punto di vista delle transazioni che da quello dei valori, anche se occorre segnalare l'incremento della quota di coloro che ritengono ormai prossima un'inversione di tendenza.

3.2 Il mercato delle residenze esclusive

Il mercato delle residenze esclusive è così connotato:

- abitazioni il cui valore di compravendita al mq è maggiore di **5.000 Euro** o il cui valore complessivo è superiore ai **500.000 Euro**;
- abitazioni il cui canone di locazione è superiore ai **200 Euro al mq per anno** o il cui canone annuo complessivo è maggiore di **35.000 Euro**;
- abitazioni ubicate nelle zone del **Centro storico, Pinciano Veneto, Parioli-Salaria, Prati, Aventino-Gianicolo, Vigna Clara e Zona residuale** (pur non essendo nelle zone sopra menzionate possiedono i requisiti di valore specifici).

3.2.a Le compravendite

Domanda, offerta e scambi - Il mercato immobiliare delle residenze esclusive ha evidenziato nella seconda parte del 2005 tendenze solo in parte positive.

Ad una domanda che risulta sostenuta in quasi tutte le localizzazioni si contrappone un'offerta che, pur variegata (Roma è città molto più grande ad esempio di Milano e più multicentrica), è povera di pezzi veramente esclusivi (si rileva a tal proposito una maggior concentrazione di oggetti davvero esclusivi solo nella zona dell'Aventino). Consapevole di questa circostanza, l'offerta tende a sopravvalutare tanto gli immobili nel segmento "top", quando quelli del segmento "medio".

Mentre però i primi trovano spesso ugualmente un compratore, i secondi restano con frequenza invenduti.

L'incremento dei prezzi degli immobili nelle zone di pregio e non, constatato in questo e nei semestri precedenti, ha portato la domanda ad essere più selettiva nella ricerca volta all'acquisto di oggetti realmente meritevoli, con conseguenti difficoltà transattive. Non a caso si è registrato un calo dei volumi scambiati in molte zone di pregio di Roma.

Tavola 3.2

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

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Centro Storico	↑	↓	↓	↑	5,0	16,0
Pinciano Veneto	↑	↔	↔	↑	4,0	11,0
Parioli-Salaria	↑	↔	↓	↔	5,0	15,0
Prati	↑	↓	↔	↑	4,0	15,0
Aventino-Gianicolo	↔	↓	↓	↑	5,0	12,0
Vignaclara	↔	↔	↔	↑	5,0	20,0
Zona residuale	↑	↔	↔	↔	5,0	10,0
Indice sintetico	↑	↔/↓	↔/↓	↑	4,7	14,1

Fonte: Studio Attici di Roma.

Tempi e divari – La crescita dei prezzi e l'inadeguatezza dell'offerta non hanno comunque prodotto ripercussioni sulle tempistiche di vendita, pressoché stabili rispetto alla precedente rilevazione. Occorre osservare che si tratta di un dato specifico alla realtà Studio Attici e non generalizzabile. E' fortemente influenzato infatti dalla circostanza che Studio Attici di Roma tende a rifiutare gli incarichi di vendita relativi a residenze completamente fuori prezzo, concentrando invece la loro attività sugli immobili la cui richiesta economica e' ritenuta corretta ed allineata al mercato. Questo, se da un lato ha provocato una diminuzione del numero di compravendite, dall'altro ha consentito la stabilità dei tempi di vendita osservata. Tipico della piazza romana è come sempre l'elevato divario tra prezzo effettivo e prezzo richiesto che si mantiene stabile intorno al 14%.

Da sottolineare che, in generale, tempi e divari appaiono ben superiori rispetto alla media cittadina, a riprova di una maggiore difficoltà d'incontro tra domanda e offerta.

Prezzi – Sostanziali gli incrementi messi a segno dai valori di compravendita: se nell'ultimo anno il mercato cittadino nel suo complesso ha evidenziato un rialzo

dell'11,4% dei prezzi, per le proprietà più esclusive si parla addirittura del 17,8% in media, con punte che giungono a sfiorare i 21 punti percentuali. Anche qui il dato merita una spiegazione. Certamente riflette infatti il nuovo prodotto immesso sul mercato a prezzi più alti rispetto al passato. D'altro canto però riflette anche il miglioramento qualitativo del portafoglio di Studio Attici di Roma.

La quotazione media di un'abitazione di pregio giunge così ad essere pari a 6.939 Euro al mq, passando da un minimo di 4.631 Euro a un massimo di 8.396 Euro al mq (Pinciano Veneto).

Top prices – Nella seconda parte dell'anno, i valori al mq più elevati si sono registrati nel Centro Storico, dove si sono raggiunti i 20.000 Euro. Ragionando in termini di prezzo complessivo di un'abitazione, l'immobile più costoso si trova nella zona di Vigna Clara, sul mercato per 12 milioni di Euro.

Tavola 3.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Roma - (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⁾ (€)
Centro Storico	7.154	9.533	8.344	2.214.545	20.000	5.800.000
Pinciano Veneto	6.791	10.000	8.396	1.556.250	10.833	5.000.000
Parioli-Salaria	7.036	8.967	8.001	2.514.667	18.182	10.000.000
Prati	5.936	6.942	6.439	1.572.857	10.833	2.800.000
Aventino-Granicolo	6.200	7.375	6.788	2.250.000	12.353	10.500.000
Vignaclara	5.210	6.746	5.978	1.591.538	9.615	12.000.000
Zona residuale	3.845	5.417	4.631	1.155.000	6.818	1.600.000
Indice sintetico	6.025	7.854	6.939	1.836.408	-	-
Variazione annuale indice sintetico (in %)	14,0	20,8	17,8	-	-	-

⁽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 Studio Attici di Roma.







Tavola 3.4

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

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Centro storico	2.200.000	180	12.222	Da ristrutturare	Attico	Stabile d'epoca, terrazza, camino
Pinciano Veneto	1.300.000	140	9.286	Usato	Attico	Terrazza panoramica, rifiniture di lusso
Parioli-Salaria	2.200.000	320	6.875	Da ristrutturare	Appartamento	Terrazza, box doppio

Fonte: Studio Attici di Roma.

Schema 3.1
Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone:	Centro Storico, Pinciano Veneto	
Superficie:	200 mq	
Numero di vani:	6	
Attributi:	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/>
	 <input checked="" type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/>
	 <input type="checkbox"/>	 <input type="checkbox"/>
Altro:	Silenziosa, piano alto, ascensore.	

Fonte: Studio Attici di Roma.

Tipologie richieste – L'abitazione più frequentemente domandata sul mercato romano è inserita in uno stabile d'epoca e misura circa 200 mq, suddivisi in almeno 6 vani. È dotata di terrazza panoramica a livello e posto auto ed è preferibilmente situata nei piani alti di edifici con ascensore.

Motivazione all'acquisto - L'acquisto della prima casa continua a rappresentare la motivazione principale della domanda romana (65%) seguita dalla volontà di sostituire la vecchia abitazione con una nuova (20%). In crescita la percentuale di

chi si dirige su un immobile di pregio a scopo di investimento (15% della domanda).

Investitori esteri – Se tradizionalmente la domanda estera risultava costituita da clientela americana o anglosassone, nella seconda parte del 2005 si è assistito ad un incremento della presenza di investitori dell'Est Europa, tanto da diventare la componente più significativa del mercato.

Riguardo alle caratteristiche richieste, l'attico ristrutturato in centro storico sembra essere la tipologia preferita.

3.2.b Le locazioni

Offerta, domanda e scambi - Il mercato delle locazione sembra mostrare i primi segnali di ripresa. Dopo due semestri di assoluta stagnazione, nella seconda parte del 2005 si è assistito ad un diffuso incremento delle quantità domandate.

La zona più richiesta risulta essere il Centro Storico, non a caso caratterizzato dai tempi di contrattazione più ridotti del campione e da sostanziali incrementi nell'attività contrattuale.

Più riflessiva la tendenza invece nelle zone Aventino-Gianicolo e Vigna Clara.

La dinamicità sul versante della domanda non ha tuttavia trovato riscontro in un'offerta, sì soddisfacente, ma non ancora in grado di rispondere con prontezza alle richieste della domanda, tanto da lasciare, complessivamente inalterato il volume delle transazioni.

Tavola 3.5

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

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Centro Storico	↑	↑	↑	↔	2
Pinciano Veneto	↑	↔	↔	↔	3
Parioli-Salaria	↑	↑	↔	↓	3
Prati	↑	↓	↔	↔	4
Aventino-Gianicolo	↔	↓	↓	↑	3
Vigna Clara	↓	↔	↔	↓	4
Zona residuale	↔	↑	↔	↔	4
Indice sintetico	↑	↑/↔	↔	↔	3,3

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Attici di Roma.

Tempi di locazione – Si ha conferma di una maggiore vivacità rispetto ai semestri scorsi anche dando uno sguardo ai tempi medi necessari per locare un immobile: rispetto a un anno fa, hanno infatti subito una contrazione che li ha portati a 3,3 mesi (contro i 3,9 registrati alla fine del 2004).

Valori di locazione - La recente rilevazione mostra un incremento dei canoni di locazione pari al 3,8% in media. Si tratta di un risultato abbastanza soddisfacente se confrontato con quello rilevato a livello cittadino nello stesso periodo (3,3%) e che conferma il migliorato andamento del comparto.

Per prendere in affitto una residenza esclusiva a Roma sono dunque necessari, in media, 280 Euro al mq per anno, ma non è da dimenticare che la variabilità sul

mercato capitolino risulta piuttosto elevata: da un minimo di 180 Euro al mq per un'abitazione nelle Zone Residuali si arriva a un massimo di 400 Euro per una nel Centro Storico.

Top rent – La localizzazione più costosa è la zona Parioli–Salaria, dove i canoni massimi assoluti hanno raggiunto i 500 Euro al mq per anno. Nella stessa zona si registra, non a caso, la presenza dell'abitazione sul mercato per la quale è richiesto il più alto canone annuale (144.000 Euro).

Tavola 3.6

Canoni di abitazioni di pregio a Roma, II semestre 2005*(€/mq/anno)*

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Centro Storico	315	400	358	430
Pinciano Veneto	280	360	320	450
Parioli-Salaria	315	377	346	500
Prati	250	300	275	410
Aventino-Granicolo	220	270	245	380
Vigna Clara	202	232	217	320
Zona residuale	180	220	200	260
Indice sintetico	252	308	280	-

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Studio Attici di Roma.

Tavola 3.7

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

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Centro Storico	72.000	160	450	Ristrutturato	Attico	Stabile d'epoca, terrazza, ascensore
Centro Storico	69.600	180	387	Usato	Attico	Stabile d'epoca, terrazza, portierato
Parioli-Salaria	30.000	60	500	Nuovo	Appartamento	Semiarredato, balcone, posto auto

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Studio Attici di Roma.

Schema 3.2







Caratteristiche più frequentemente richieste

Zone: Pinciano Veneto, Parioli-Salaria

Superficie: 200 mq

Numero di vani 6

Attributi:

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

Altro: Silenziosa, piano alto, ascensore, possibilità parcheggio.

Fonte: Gruppo Studio Attici.

condizioni d'uso, situati nel Centro Storico o nella zona Parioli. La presenza di spazi per il parcheggio costituisce un elemento preferenziale.

Tipologie richieste – Le caratteristiche più ricercate per un'abitazione da prendere in locazione non differiscono molto da quelle domandate per l'acquisto: si richiedono, dunque, residenze in stabili d'epoca con ascensore, terrazza panoramica e possibilità di parcheggio. Sono inoltre preferite le abitazioni arredate o semi-arredate.

Conduttori stranieri – Circa il 10% della domanda per locazione è costituita da stranieri, perlopiù europei, orientati in modo particolare verso appartamenti arredati e in buone

3.2.c I rendimenti

Tavola 3.8

Rendimento medio potenziale da locazione (II semestre 2005)

Zona urbana	%
Centro Storico	4,3
Pinciano Veneto	3,8
Parioli-Salaria	4,3
Prati	4,3
Aventino-Granicolo	3,6
Vigna Clara	3,6
Zona residuale	4,3
Indice sintetico	4,0
Variazione annuale indice sintetico	-0,6

Fonte: Studio Attici di Roma.

cazione offerta dagli immobili di pregio risulta decisamente più bassa, 4%, appunto, contro un 6,4%.

La diversa dinamica di prezzi e canoni ha comportato una riduzione della redditività lorda da locazione, scesa, in media, al 4%. Da sottolineare il progressivo appiattimento delle differenze tra le varie localizzazioni, testimoniato dal fatto che *range* di variazione risulta compreso tra il 3,6% delle zone Vigna Clara e Aventino e il 4,3% del Centro Storico del quartiere Prati (un anno fa si passava dal 4,1% di Vigna Clara al 5,2% del Centro Storico).

Da evidenziare che, se confrontata con la media cittadina, la redditività da lo-

3.2.d Previsioni

	Compravendita	Locazione
Volume contratti		
Valori		

Fonte: Studio Attici di Roma.

Le ipotesi previsionali formulate per il prossimo semestre sono improntate all'ottimismo, tanto da intravedere la possibilità di un incremento delle quantità domandate e scambiate sia

sul mercato delle compravendite che su quello delle locazioni. Sul versante dei valori, si ritiene che prezzi e canoni non debbano subire variazioni di rilievo rispetto a quanto rilevato attualmente.

Tra le zone che potrebbero risultare più richieste e vivaci sono da annoverare:

- la zona Prati, ben collegata e vicina al centro, che offre un buon stile di vita e gode di una soddisfacente facilità d'accesso, poiché non ricade nella zona a traffico limitato;
- la zona Parioli-Salaria, dotata di ampi spazi verdi, ben collegata, e che dispone di molti spazi per il parcheggio;
- la zona di Pinciano Veneto, che, grazie ad un ridimensionamento dei prezzi è tornata ad essere una *location* d'interesse per il prestigio degli stabili e gli affacci panoramici e monumentali e per la facilità di accesso con le auto.

Appare probabile che il Centro Storico possa continuare a esercitare un certo fascino sulla domanda per locazione, essendo in grado di offrire, da sempre, un elevato prestigio e a canoni ormai non più così elevati rispetto alle altre zone.

Al contrario, non si esclude la eventualità di un calo d'interesse per la zona di Vigna Clara, eccessivamente commerciale e decisamente più interessante per la vendita che per la locazione.

Infine, anche la zona dell'Aventino potrebbe subire un calo d'attrattività, essendo eccessivamente settorizzata ed isolata (desta interesse soprattutto tra il personale diplomatico).