



Osservatorio sulle residenze esclusive

Tirelli & Partners/Nomisma

I semestre 2007

ANNO IV – n. 1

Ottobre 2007

Osservatorio sulle residenze esclusive – Tirelli & Partners/Nomisma

Commissionato da:

Tirelli & Partners
Via Leopardi, 2
20123 Milano (Italy)

Redazione a cura di:

NOMISMA – SOCIETÀ DI STUDI ECONOMICI S.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

Responsabile del progetto

Marco E. Tirelli (Tirelli & Partners)
Angelica Cicerchia (Nuova Attici)
Daniela Percoco (Nomisma)

Coordinamento e realizzazione

Matteo Bosisio (Tirelli & Partners)
Francesca Calì (Nuova Attici)
Marica Bianchi (Nomisma)

Rapporto concluso nel settembre 2007

Indice

Premessa e metodologia	1
1. Il mercato immobiliare nel complesso – I semestre 2007	4
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali	7
3. Roma – I semestre 2007 e previsioni II semestre 2007	10
3.1 Il mercato delle abitazioni	11
3.2 Il mercato delle abitazioni 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 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.

L'Osservatorio è stato inizialmente concepito come interno a Tirelli & Partners, ma da questa edizione diviene strumento al quale Tirelli & Partners invita a partecipare le più rappresentative società di intermediazione e consulenza immobiliare delle principali città italiane. Il primo invito, che è in realtà un ritorno, è stato fatto a Nuova Attici srl per la città di Roma.

Tirelli & Partners e gli Associati all'Osservatorio ognuno per la città di competenza, raccolgono nel corso del semestre le informazioni quali-quantitative sul mercato basandosi sulle transazioni effettuate e altre fonti interne. Tutte le informazioni vengono elaborate statisticamente ed organizzate da Nomisma, la quale 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 e degli Associati all'Osservatorio.

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 e dagli altri Associati 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 ad una soglia data¹;
2. canone annuo al mq o canone annuo complessivo superiore ad una soglia data¹;

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

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.

Le zone oggetto di studio risultano essere le seguenti:

Roma

1. Centro storico
2. Pinciano Veneto – Parioli
3. Prati
4. Salario – Trieste – Villa Torlonia – Villa Massimo
5. Trastevere – Aventino – Gianicolo – Monteverde Vecchio – Aurelia Antica
6. Flaminio – Vigna Clara – Camilluccia – Fleming – Balduina – Colli della Farnesina - Cassia

Milano

1. Quadrilatero
2. Centro storico
3. Brera–Garibaldi
4. Magenta
5. Venezia-Duse
6. Zona residuale

E' opportuno chiarire 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 che però sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

1. Il mercato immobiliare nel complesso – I semestre 2007

Tavola 1.1

Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane
(I semestre 2007)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔
Offerta	↔	Offerta	↔
Numero contratti	↔/↓	Numero contratti	↔/↓
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	2.398	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	118
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	3,0	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	2,0
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	5,6	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	3,0
Tempi medi di vendita (mesi)	4,7	Tempi medi di locazione (mesi)	2,9
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	11,1	Rendimenti lordi da locazione (%)	5,0

⁽¹⁾ Media ponderata di abitazioni libere.

⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Nel I semestre del 2007 le quantità mediamente domandate e offerte nelle piazze delle 13 maggiori città italiane sono apparse tutto sommato stazionarie. Solo una quota ancora minoritaria di operatori, ma più significativa rispetto a quella registrata nel secondo semestre del 2006, giudica in calo la domanda in tutte le zone cittadine a fronte di un rafforzamento del giudizio di aumento dell'offerta di abitazioni nelle periferie urbane.

Cresce invece la convergenza dei giudizi formulati in merito alle quantità compravendute che, a differenza di solo un anno fa, esprimono un'intonazione negativa del mercato.

Sulla base di questi indicatori emerge il quadro di un mercato residenziale che si è indebolito e che potrebbe essere stato investito da una riduzione delle quantità, non solo compravendute, ma anche locate, per un'accresciuta difficoltà di incontro tra domanda e offerta.

I tempi necessari per effettuare una transazione si sono ulteriormente allungati raggiungendo i 4,7 mesi in media per la vendita, esattamente un mese in più rispetto all'inizio degli anni 2000, e i 2,9 mesi in media per la locazione. Anche l'indicatore dello sconto praticato sul prezzo offerto nella vendita di abitazioni fa registrare una dinamica di crescita (11,1% a fronte del 10,8% rilevato a fine 2006). Ciò significa che la domanda fatica a soddisfare il proprio bisogno per l'indisponibilità dell'offerta a scendere al di sotto di certi obiettivi di prezzo, nonostante questi siano più elevati rispetto a quelli di mercato. La percezione e-

spresa dagli operatori circa l'evoluzione recente dei prezzi e dei canoni abitativi è di un calo dei valori. Questa indicazione non trova tuttavia un reale riscontro nei dati rilevati all'inizio e alla fine del semestre scorso dai quali emerge una variazione positiva del 3% dei prezzi di compravendita nella media dei 13 mercati monitorati, che sale al 5,6% su base annua.

A sostenere i valori medi delle abitazioni sembra intervenire oltre alla congiuntura positiva dei mercati pregiati e centrali delle città, dove la qualità edilizia ed architettonica delle case incontra una domanda disposta a pagare prezzi elevati potendo disporre di un'elevata liquidità, anche la componente di investitori che operano sui mercati finanziari e che sono sempre più interessati all'abitazione come oggetto di investimento.

Tavola 1.2

**Prezzi medi di compravendita di immobili – 13
grandi aree urbane (I semestre 2007)**

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	3,0	5,6
Uffici	3,5	6,1
Negozi	3,3	6,2

Fonte: Nomisma.

La performance leggermente inferiore dei canoni (+2%) rispetto ai prezzi di compravendita non ha intaccato la redditività lorda da locazione, stabile attorno al 5%.

Per quel che concerne l'andamento futuro del mercato dei tredici grandi centri urbani, la percentuale di giudizi negativi espressi dal nostro panel d'opinione appare sempre più consistente rispetto alle precedenti rilevazioni, per quanto non rappresenti ancora la quota maggioritaria. In effetti, sia riguardo al numero di compravendite e locazioni che ai valori di scambio, la maggior parte dei giudizi è orientata verso posizioni di stabilità (si tratta di una percentuale che varia tra il 50 e il 52%, a fronte di un 35-38% che propende per un rallentamento del mercato).

2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali

I mercati degli immobili di pregio di Milano e Roma hanno mostrato, nella prima parte del 2007, tendenze complessivamente più lusinghiere di quelle evidenziate nel relativo contesto cittadino di riferimento.

Nel complesso, la domanda romana di residenze esclusive è apparsa più consistente ed estesa a tutte le localizzazioni cittadine, di quanto non sia stato percepito a Milano. Nel capoluogo lombardo, infatti, si è registrato un lieve calo nelle quantità domandate perlopiù imputabile all'elevato livello raggiunto dalle quotazioni e alla insoddisfacente qualità del prodotto immobiliare disponibile. Sebbene la domanda rimanga molto superiore all'offerta, cronicamente in difficoltà a causa del difficile reperimento di oggetti davvero esclusivi, la simultanea presenza di questi due fattori ha prodotto un effetto disincentivante soprattutto sulla domanda di sostituzione, contribuendo a lasciare inalterati i volumi contrattuali.

Si segnala, inoltre, come la domanda sia divenuta, soprattutto a Milano città di dimensione molto più contenute rispetto a Roma (182 kmq contro 1.285 kmq), decisamente più selettiva che in passato. Il riflesso sui due mercati presi in considerazione è stato tuttavia dissimile: se a Milano, città nella quale l'offerta è tendenzialmente insufficiente, hanno portato ad un allungamento delle tempistiche medie di vendita, a Roma, molto più grande e quindi con un'offerta superiore di residenze esclusive, si sono tradotte nella necessità di ampliare il divario tra prezzo iniziale e prezzo effettivo di vendita al fine di concludere le trattative.

Tavola 2.1

Il mercato delle compravendite di abitazioni esclusive – I semestre 2007

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. semestr. %	Top prices (€ al mq)
Roma	↑	↔	↔	3,7	16,5	9.658	5,7	16.000
Milano	↔/↓	↔	↔	7,5	4,8	8.254	8,7	24.000

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners e Associati.

Il risultato di tali tendenze è un mercato che non conosce momenti di rallentamento dei prezzi, tanto è vero che le variazioni registrate in questo primo semestre dell'anno sono superiori a quelle evidenziate a livello cittadino in corrispondenza di entrambi i mercati monitorati (5,7% contro il 4% a Roma e 8,7% contro il 3,2% a Milano). Le quotazioni medie hanno così superato i 9.600 Euro al mq nella capitale e gli 8.200 a Milano, non senza sostanziali differenziazioni a seconda della localizzazione cittadina presa in considerazione.

A trainare al rialzo le quotazioni sembrano essere prevalentemente i segmenti “top” del mercato, tendenzialmente connotati da una minor disponibilità di offerta a fronte di una clientela disposta a pagare cifre considerevoli pur di aggiudicarsi gli oggetti più prestigiosi.

Tavola 2.2

Il mercato delle locazioni di abitazioni esclusive – I semestre 2007

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Top rents (€/anno al mq)	Rendimenti (%)
Roma	↑	↔/↑	↔	3,5	336	500	3,5
Milano	↑	↔	↔/↑	5,7	293	550	3,5

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners e Associati

Per quel che concerne, invece, l’andamento del mercato delle locazioni nella città di Milano le tendenze rilevate nella prima parte dell’anno non sembrano discostarsi in maniera significativa da quanto già emerso in corrispondenza del segmento delle compravendite. La stabilità dei canoni rispetto ai precedenti semestri non ha disincentivato una domanda che appare in crescita. A limitare in parte le potenzialità espansive del mercato, come sempre, una fiscalità molto gravosa che incide sulla quantità e qualità dell’offerta. Per quanto riguarda invece Roma, ad una domanda generalmente crescente hanno corrisposto canoni di locazione anch’essi in crescita con un effetto stabilizzante sul numero di contratti.

Previsioni per il II semestre 2007

Tavola 2.3

	Compravendita	Locazione
Roma		 
Milano		

Le previsioni per il prossimo semestre a Roma sono complessivamente orientate verso un ulteriore miglioramento della congiuntura attuale, mentre a Milano verso la stabilità. Per quanto

Fonte: Tirelli & Partners e Associati

riguarda il livello dei prezzi ci si attende una sostanziale stabilità degli stessi.

3. Roma – I semestre 2007 e previsioni II semestre 2007

4.1 Il mercato delle abitazioni²

Tavola 4.1

Andamento del mercato abitativo a Roma
(I semestre 2007)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	⇔	Domanda	⇔
Offerta	⇔	Offerta	⇔
Numero contratti	↓	Numero contratti	⇔/↓
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	3,457	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	203
Variazione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	4,0	Variazione semestrale media ⁽²⁾ (%)	2,9
Variazione annuale media ⁽¹⁾ (%)	7,7	Variazione annuale media ⁽²⁾ (%)	4,8
Tempi medi di vendita (mesi)	4,0	Tempi medi di locazione (mesi)	2,1
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	11,9	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	5,9

⁽¹⁾ Media ponderata di abitazioni libere.⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Il mercato residenziale romano conferma, anche nella prima parte del 2007, il dinamismo che lo contraddistingue da quasi un decennio. Anche qui, come altrove, occorre, tuttavia, segnalare il progressivo deterioramento del quadro congiunturale, come si evince dall'ulteriore riduzione della domanda e dalla lieve contrazione dell'attività transattiva. Per quanto riguarda gli scambi avvenuti, si apprezza un sensibile incremento dello sconto riconosciuto in sede di trattativa, soprattutto nelle zone centrali e di pregio, a cui si aggiunge un lieve aumento dei tempi medi di vendita, tornati, dopo molti anni, ad attestarsi sopra i 4 mesi. La perdurante dinamicità dal punto di vista dei valori deve, dunque, essere ricondotta al consolidato potere contrattuale dell'offerta sulla domanda, oltre che alla rigidità verso il basso dei prezzi. L'ampliamento del divario tra il prezzo iniziale e quello finale è da imputare all'esosità dei riferimenti iniziali, piuttosto che ad un arretramento rispetto ai livelli medi consolidati.

Analoga la situazione sul versante locativo, dove, ad una domanda ulteriormente rarefatta, ha fatto riscontro un contenuto apprezzamento delle quotazioni (più marcato nelle zone semicentrali) ed una riduzione dei tempi necessari alla chiusura delle trattative (scesi a ridosso dei due mesi). In ulteriore modesta contrazione, conseguentemente, la redditività potenziale lorda da locazione, che si conferma tuttavia la più elevata tra le 13 aree monitorate.

² Sta in "Osservatorio sul mercato immobiliare", Nomisma, n. II/2007.

Le previsioni degli operatori per la seconda parte dell'anno sono improntate al pessimismo, sia dal punto di vista degli scambi che da quello dei valori. L'impressione diffusa è che il peggioramento del quadro congiunturale non tarderà ancora molto a produrre effetti negativi sulle quotazioni medie di mercato.

4.2 Il mercato delle abitazioni esclusive

Il mercato delle abitazioni di prestigio di Roma è così connotato:

- Abitazioni il cui valore di compravendita al mq è maggiore di **6.500** Euro o il cui valore complessivo è superiore ai **650.000** Euro³;
- Abitazioni il cui canone di locazione è superiore ai **300** Euro al mq per anno o il cui canone annuo complessivo è maggiore di **24.000** Euro;
- Abitazioni ubicate nelle seguenti zone:
 - Centro storico
 - Pinciano Veneto, Parioli
 - Prati
 - Salario, Trieste, Villa Torlonia, Villa Massimo
 - Trastevere, Aventino, Gianicolo, Monteverde Vecchio, Aurelia Antica
 - Flaminio, Vigna Clara, Camilluccia, Fleming, Balduina, Colli della Farnesina, Cassia.

4.2.a Le compravendite

Domanda e offerta – Il segmento degli immobili di pregio continua a godere di buona salute, nonostante la fine della fase fortemente espansiva che ha connotato il mercato residenziale, considerato nel suo complesso, negli ultimi anni.

Dopo semestri di fervente attività contrattuale, spesso trainata dalla volontà speculativa di investitori/famiglie (è il caso, in modo particolare, delle cosiddette “cessioni di preliminare”), il mercato si trova ora in una fase più stazionaria ma dalle aspettative incoraggianti.

La domanda sembra infatti aver ritrovato forza e dinamismo per quanto debba contrattare con un'offerta giudicata per lo più stabile che limita le potenzialità di crescita del segmento. Sul lato dell'offerta è però da segnalare l'innalzamento

³ In considerazione delle dinamiche espansionistiche espresse dai valori di compravendita negli ultimi semestri, si è resa necessaria una revisione al rialzo dei parametri quantitativi per la definizione di abitazione di pregio rispetto a quelli individuati all'inizio dell'Osservatorio.

qualitativo di alcuni quartieri conseguente all'attività di sviluppo immobiliare. Le zone "esclusive" indicate perciò tendono ad allargarsi per effetto delle trasformazioni in corso.

Ciò ha fatto sì che il numero di compravendite non abbia subito sostanziali mutamenti rispetto a 6 mesi fa, con le sole eccezioni del Centro storico (dove invece si è percepito un lieve calo dell'attività transattiva) e della zona Salario - Trieste (dove, al contrario, si è rilevato un suo incremento).

Tavola 4.2

Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Roma
(I semestre 2007)

Zona urbana ⁴	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Centro storico	↔	↓	↓	↑	5	18
Pinciano Veneto	↑	↑	↔	↑	4	15
Prati	↑	↔	↔	↑	3	15
Salario - Trieste	↑	↔	↑	↔	3	18
Aventino - Gianicolo	↑	↔	↔	↑	4	18
Vigna Clara	↔	↔	↔	↑	3	15
Media	↑	↔	↔	↑	3,7	16,5

Fonte: Nuova Attici.

Sconti e divari – Il fatto che il mercato stia tenendo è sottolineato dal mantenimento delle tempistiche medie di vendita, che si collocano addirittura al di sotto del dato relativo al più ampio contesto cittadino (3,7 mesi, a fronte dei 4 rilevati in media; vedi tav. 4.1). È bene comunque sottolineare come, per gli immobili più esclusivi, tale valore si riduca fino a raggiungere poche settimane, a dimostrazione della presenza di una domanda particolarmente attenta e selettiva. Rispetto all'ultima rilevazione effettuata – Il semestre 2005 – si registra, inoltre, una sostanziale contrazione dei tempi medi di vendita, diminuiti, in media, di circa 1 mese, a ulteriore riprova della congiuntura tutto sommato favorevole.

Diverso il discorso per i divari tra prezzo offerto e prezzo richiesto, giudicati in crescita in tutte le zone monitorate. Alla base di tale fenomeno vi è un'offerta che cerca di massimizzare i frutti dei propri investimenti immettendo oggetti sul mercato a prezzi superiori al reale standard qualitativo riconosciuto, tanto da dover concedere sconti che hanno ormai raggiunto i 16,5 punti percentuali in media (in taluni casi si arriva anche al 18-20%).

⁴ Per un maggiore dettaglio delle zone prese in considerazione si rimanda alla metodologia. Per semplicità della trattazione, di seguito si farà riferimento a tali diciture.

Prezzi – Tale tendenza si riflette anche sulla dinamica evolutiva dei prezzi di compravendita al punto da far registrare incrementi medi nell'ordine dei 5-6 punti percentuali, con una performance superiore a quella media cittadina.

In termini assoluti, il prezzo di un'abitazione di pregio del segmento medio si attesta, a Roma, attorno ai 9.650 Euro al mq, con punte che arrivano fino a 12.500 Euro al mq nella zona di Pinciano Veneto.

Top price – Riguardo alla fascia "top" del mercato, le quotazioni odierne si posizionano in media sui 13.500 Euro al mq, ma hanno ormai raggiunto i 16.000 Euro al mq nella zona di Pinciano Veneto.

L'abitazione più costosa presente sulla piazza romana nel I semestre 2007 è ubicata nel Centro storico per un valore di 12 milioni di Euro, mentre quella di maggior valore effettivamente compravenduta è stata scambiata per 6,2 milioni di Euro nella zona Parioli.

Tavola 4.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Roma
(I semestre 2007)

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	7.967	12.167	10.067	3.843.000	16.000	12.000.000
Pinciano Veneto	9.700	12.500	11.100	4.071.000	15.500	7.000.000
Prati	8.700	11.000	9.850	2.140.000	13.600	3.650.000
Salario - Trieste	8.000	9.933	8.967	1.275.000	11.000	n.d.
Aventino - Gianicolo	8.000	10.733	9.367	n.d.	11.500	11.500.000
Vigna Clara	7.000	10.200	8.600	1.330.000	13.400	2.500.000
Media	8.228	11.089	9.658	2.485.800	13.500	7.330.000
<i>Variazione semestrale (in %)</i>	6,6	4,7	5,7	-	-	-

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.







Tavola 4.4

Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita nel I semestre 2007 a Roma

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Parioli	6.200.000	500	12.400	Ristrutturata	Attico	Box per 5 auto, terrazzo
Centro storico	4.400.000	510	8.627	Da ristrutturare	Appartamento	Terrazzo
Camilluccia	2.300.000	450	5.111	Da ristrutturare	Villa unifam.	Box, giardino

Fonte: Nuova Attici.

Schema 4.1
Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone:	Centro storico, Pinciano Veneto, Parioli e Prati			
Superficie:	180 mq			
Numero di vani:	9			
Attributi:		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Altro:	piano alto, stabili d'epoca da ristrutturare, contesto silenzioso.			

Fonte: Nuova Attici .

Motivazioni all'acquisto – Il segmento capitolino degli immobili di prestigio sembra attrarre una percentuale piuttosto elevata di acquirenti che intendono migliorare la propria condizione abitativa, tanto che circa il 60% delle compravendite avviene per sostituzione della precedente abitazione. L'acquisto della prima casa riguarda il 35% dei contratti stipulati, mentre la quota di investitori si è via via ridotta fino a rappresentare solo una parte marginale del mercato (5%, a fine 2005 era pari al 15%). Ciò spiega la maggior attenzione riposta dalla domanda nella

scelta della propria residenza, che ancor più che in passato deve possedere requisiti di pregio ed esclusività tali da "giustificare" le importanti cifre necessarie per averla.

Tipologia richiesta – La tipologia abitativa più apprezzata e richiesta dalla domanda romana è rappresentata dall'appartamento ubicato ai piani alti di uno stabile d'epoca, o comunque di un palazzo dalle caratteristiche architettoniche o artistiche di assoluta eleganza e ricercatezza. Vengono preferite, inoltre, le soluzioni da ristrutturare in virtù delle maggiori possibilità di personalizzazione degli spazi e delle finiture che possono offrire.

Fondamentale la presenza di affacci gradevoli e l'inserimento in un contesto silenzioso, magari nei pressi di aree verdi adibite a parchi pubblici. È gradito, inoltre, il servizio di portineria e la possibilità di parcheggio custodito.

Investitori stranieri – Gli investitori stranieri rappresentano circa il 10% della domanda presente sulla piazza romana. Provengono prevalentemente da Inghilterra, Stati Uniti, Russia e Svizzera e sembrano prediligere attici con vista panoramica situati nel Centro storico della città. A differenza della domanda locale, quella straniera preferisce orientarsi su immobili in ottimo stato di conservazione.

4.2.b Le locazioni

Domanda e offerta – L'andamento del mercato delle locazioni non si discosta in maniera significativa da quanto già illustrato per il segmento delle compravendite.

L'attività contrattuale si è mantenuta stabile, nonostante una maggior vivacità di domanda e offerta. Tra i fattori che contribuiscono a rallentare il mercato è da citare l'elevato livello delle quotazioni che spingono una parte della domanda inizialmente rivolta verso tale segmento verso l'acquisto dell'abitazione.

Tali tendenze trovano conferma nei dati relativi alle tempistiche medie necessarie per locare un immobile di pregio, ormai del tutto in linea con quelle rilevate per la compravendita (3,5 mesi, in lieve aumento rispetto all'ultimo dato rilevato – II semestre 2005 -).

Tavola 4.5

Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Roma (I semestre 2007)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Centro storico	↑	↑	↔	↑	3
Pinciano Veneto	↑	↔	↔	↔	3
Prati	↔	↔	↔	↑	4
Salario - Trieste	↑	↔	↔	↑	5
Aventino - Gianicolo	↑	↑	↔	↑	3
Vigna Clara	↑	↑	↔	↑	3
Media	↑	↔/↑	↔	↑	3,5

Fonte: Nuova Attici.

Canoni – I canoni medi di locazione si sono attestati attorno ai 330 Euro al mq per anno, non senza significative differenze tra le varie localizzazioni prese in considerazione (si va dai 280 Euro al mq per anno sufficienti nelle zone dell'Aventino – Gianicolo fino ai 375 necessari nel Centro storico).

Nonostante ciò, risulta doveroso sottolineare un certo restringimento della forchetta di riferimento, a testimonianza di una maggiore attività di selezione del mercato a favore degli oggetti più pregiati ed esclusivi.

Top rents – Le quotazioni più elevate si sono raggiunte, come per il segmento delle compravendite, nel Centro storico (500 Euro al mq per anno), seguito a breve distanza dalla zona Salario – Trieste (480 Euro al mq per anno).

Il contratto di locazione più oneroso è stato tuttavia stipulato in zona Parioli per un corrispettivo annuo di 63.600 Euro, pari a 265 Euro al mq per anno.

Tavola 4.6

Canoni di abitazioni di pregio a Roma, I semestre 2007
(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Centro storico	320	430	375	500
Pinciano Veneto	315	400	358	460
Prati	280	400	340	450
Salario - Trieste	313	383	348	480
Aventino - Gianicolo	250	310	280	360
Vigna Clara	250	383	317	420
Media	288	384	336	445

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.







Tavola 4.7

Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione nel I semestre 2007 a Roma

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Parioli	63.600	240	265	Usata	Appartamento	Box
Salario	62.200	250	249	Usata	Appartamento	Box
Camilluccia	22.200	100	222	Usata	Appartamento	Box

Fonte: Nuova Attici.

Schema 4.2
Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone:	Centro storico, Pinciano Veneto, Parioli e Prati			
Superficie:	150-180 mq			
Numero di vani:	9			
Attributi:		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Altro:	Stabile d'epoca, piani alti			

Fonte: Nuova Attici.

Tavola 3.8
Rendimento medio potenziale da locazione (I semestre 2007)

Zona urbana	%
Centro storico	3,7
Pinciano Veneto	3,2
Prati	3,5
Salario - Trieste	3,9
Aventino - Gianicolo	3,0
Vigna Clara	3,7
Media	3,5

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.

Tipologia richiesta – Le caratteristiche maggiormente richieste per le abitazioni da prendere in locazione non appaiono diverse da quelle già evidenziate in corrispondenza dell'acquisto. Si prediligono dunque immobili ubicati in Centro storico, in zona Pinciano Veneto, Parioli e Prati e preferibilmente ai piani alti di stabili d'epoca. Gradita la presenza di spazi esterni abitabili, di box o posto auto e di aree verdi nelle vicinanze.





4.2.c Rendimenti

La redditività offerta dagli immobili di pregio romani risulta nel complesso inferiore alla media del contesto cittadino di riferimento (3,5% a fronte di un 5,9% medio; tav. 3.1).

Le zone in cui l'investimento appare più interessante risultano essere quelle del quartiere Salario - Trieste, dove si sfiorano i 4 punti percentuali, mentre appare piuttosto contenuto il ritorno offerto dagli immobili situati nella zona dell'Aventino, Gianicolo e Trastevere, localizzazioni dove la forte pressione della domanda ha fatto lievitare i prezzi di compravendita a fronte di una sostanziale stabilità dei valori di locazione.

4.2.d Previsioni

Tavola 4.9

	Compravendita	Locazione
Volume contratti		
Valori		

Fonte: Nuova Attici.

Le previsioni per il prossimo semestre propendono per un generale ottimismo alimentato dall'aspettativa di una domanda ancor più vivace e dinamica. Il probabile calo dei prezzi di compravendita e

l'incremento di offerta sul mercato delle locazioni potrebbero, poi, portare ad un rafforzamento dell'attività contrattuale in entrambi i segmenti considerati.

Scendendo nel dettaglio ad analizzare l'andamento delle singole zone nel prossimo futuro, emerge che i quartieri che potrebbero mostrare tendenze più incoraggianti e positive sono Parioli, Pinciano Veneto, Flaminio e Vigna Clara. I primi possono infatti contare su un'offerta variegata di soluzioni, dal villino di lusso con giardino privato, allo stabile d'epoca dei primi del Novecento, fino all'edificio moderno anni Quaranta, oltre che su una soddisfacente rete di collegamento con il centro e apprezzabile disponibilità di parcheggi; i secondi, invece, sull'ampia presenza di aree verdi adibite a parchi e di una rigogliosa vegetazione che influiscono positivamente sulla qualità della vita oltre che su una ottimale organizzazione delle aree commerciali presenti in zona. Da sottolineare infine, la presenza di complessi privati dotati di impianti sportivi ad uso condominiale che rendono ancor più esclusive le abitazioni che ne possono usufruire.

Al contrario, la zona Prati e dell'Aventino – Gianicolo potrebbero risentire, ancor più che in passato, della scarsa disponibilità di offerta di elevato standard qualitativo, tanto da influire negativamente sull'attività contrattuale.