



Osservatorio sulle residenze esclusive
Tirelli & Partners/Nomisma
I semestre 2008

ANNO V – n. 1
Settembre 2008

Indice

Premessa e metodologia.....	2
1. Il mercato residenziale nelle grandi aree urbane – I semestre 2008	5
2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali	11
3. Roma – I semestre 2008 e previsioni II semestre 2008	14
3.1 Il mercato delle abitazioni	15
3.2 Il mercato delle abitazioni esclusive.....	16

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 ultraventennale nel campo del *real estate* e delle trasformazioni urbane.

Dall'attività congiunta di questi due protagonisti del sistema immobiliare italiano, nel 2003 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 alcune edizioni è divenuto un'occasione per Tirelli & Partners per invitare a partecipare le più rappresentative società di intermediazione e consulenza immobiliare delle principali città italiane. L'odierno osservatorio è stato realizzato grazie alla collaborazione offerta da 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 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:

Milano

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

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 – Cortina d'Ampezzo - Cassia

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". Sotto il profilo statistico il peso del secondo segmento è assai più rilevante di quello del primo.

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.

1. Il mercato residenziale nelle grandi aree urbane

I semestre 2008

Tavola 1.1

Andamento del mercato abitativo nelle 13 grandi aree urbane, I semestre 2008

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↓	Domanda	↔/↓
Offerta	↑/↔	Offerta	↔/↑
Numero contratti	↓	Numero contratti	↔
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	2.497	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	120
Variatione semestrale media ⁽¹⁾ (%)	2,1	Variatione semestrale media ⁽²⁾ (%)	1,3
Variatione annuale media ⁽¹⁾ (%)	4,2	Variatione annuale media ⁽²⁾ (%)	1,7
Tempi medi di vendita (mesi)	5,6	Tempi medi di locazione (mesi)	3,2
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	12,2	Rendimenti lordi da locazione (%)	4,9

⁽¹⁾ Media ponderata di abitazioni libere.

⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Nel corso del I semestre dell'anno i mercati residenziali nelle grandi aree urbane italiane hanno mostrato un ulteriore affaticamento dopo circa un decennio di "vacche grasse".

Dopo lo scoppio del fenomeno subprime negli USA anche il nostro mercato è arrivato ad un *turning point*. Una svolta cui si è giunti, però, in maniera meno violenta rispetto a quanto non si registri oggi sui mercati anglosassoni, connotati da un immobilismo pressoché totale sul fronte delle transazioni, scarsa liquidità conseguente alla stretta nel credito, e da valori che cedono anche significativamente per ridurre i tempi di dismissione degli immobili.

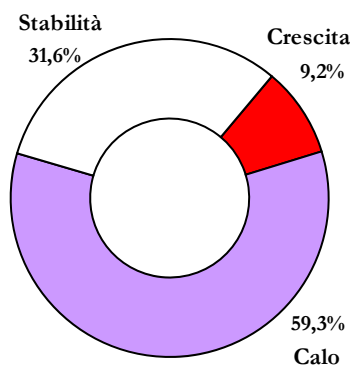
Ecco, il nostro mercato non è immune dal *mood* generale, ma come si è più volte detto, la correzione domestica è avvertita, sì, ma in maniera meno traumatica.

Nei maggiori mercati urbani domestici la domanda di abitazioni è sempre più debole e, per la prima volta dopo tre anni e mezzo in cui era prevalentemente giudicata stabile e su buoni livelli, ora è sempre di più in flessione (circa il 60% delle valutazioni qualitative degli operatori è di questo avviso). Si tratta della prima volta dal 1993 che la quota di segnalazioni di riduzione della richiesta di abitazioni supera le altre indicazioni.

La rarefazione della domanda appare più forte in corrispondenza di Bologna, Genova e Firenze ed in molti casi le indicazioni di crescita sono pressoché scomparse. In questo ambito, va sottolineata, seppure in peggioramento paragonata

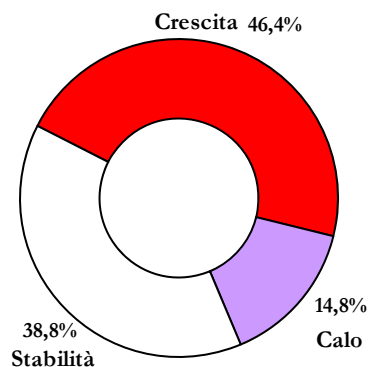
rispetto alla II parte del 2007, la migliore reazione di Milano rispetto alle altre città italiane di rango metropolitano, probabilmente sulla scia dell'effetto positivo dato dalla recente aggiudicazione dell'Expo 2015.

Figura 1.1
Media 13 grandi aree urbane -Distribuzione dei giudizi sulla domanda di abitazioni in acquisto, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

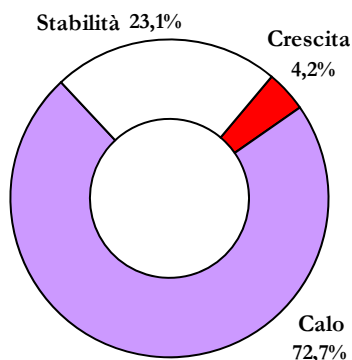
Figura 1.2
Media 13 grandi aree urbane -Distribuzione dei giudizi sull'offerta di abitazioni in acquisto, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

La riduzione registrata dalla domanda si riflette inevitabilmente sullo stock offerto. Quest'ultimo è prevalentemente indicato in aumento. È la prima volta che ciò accade negli ultimi dodici anni – periodo in cui è sempre stato giudicato stazionario. L'accumulo dell'offerta sul mercato ci riconduce verso la metà degli anni '90 - quando stava esaurendosi la fase negativa del ciclo immobiliare -, con le punte più elevate in corrispondenza delle zone periferiche delle città. Qui, evidentemente, l'esistente è di scarsa qualità e ad esso si va ad aggiungere il nuovo che non sempre ha un buon rapporto qualità/prezzo.

Figura 1.3
Media 13 grandi aree urbane - Distribuzione dei giudizi sul numero di compravendite di abitazioni, I Semestre 2008



Fonte: Nomisma.

Le compravendite sono calate in maniera significativa, diretta conseguenza di una domanda debole ed attendista. Circa i $\frac{3}{4}$ degli operatori convergono sul fatto che nel I semestre del 2008 si sia assistito ad una flessione dei volumi contrattuali. Tale omogeneità di visione negativa si era osservata solo nel 1992/1993, alla vigilia dell'ultimo ciclo negativo del mercato a sottolineare come il *sentiment* attuale sia di diffusa preoccupazione².

La rilassatezza sul fronte delle dinamiche negoziali si riflette anche sui tempi di vendita che si sono ancora ampliati portandosi dai 5 ai 5,6 mesi nella media con un maggiore torpore delle zone periferiche rispetto a quelle più centrali e di pregio.

Anche sul fronte degli sconti l'aumento è significativo. Si raggiunge la quota del 12,2%, con sconti più forti e comunque in tendente ampliamento nei semicentri e nelle periferie della città.

Quali le conseguenze di tutto ciò sui prezzi?

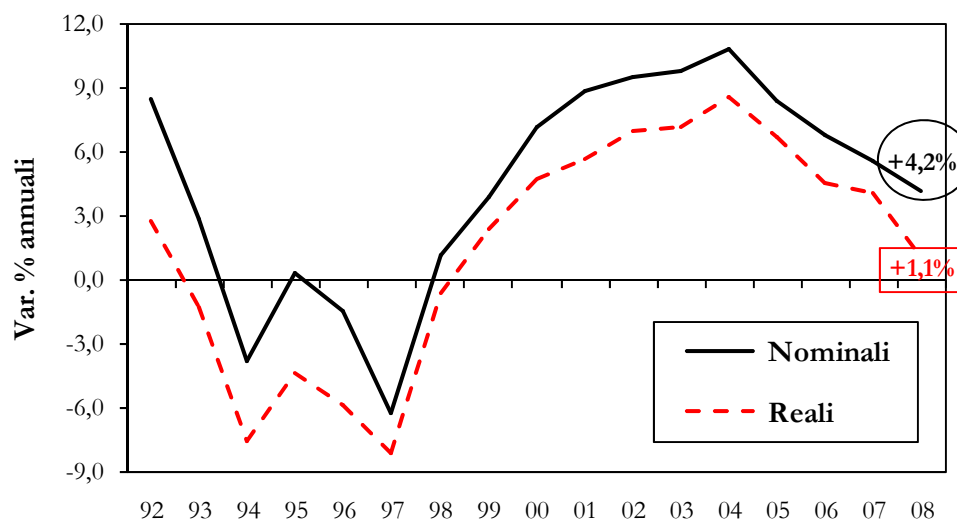
Con le seguenti particolarità:

- le abitazioni nuove frenano più del mercato nel complesso. Esse, caratterizzate dai valori mediamente più alti rispetto alle abitazioni in peggiore stato di conservazione, hanno raggiunto quote che difficilmente potranno essere ancora superabili per problemi di *affordability* della clientela;
- in cinque città (fra queste anche Milano e Venezia) i prezzi sono anche calati in termini reali rispetto ad un anno fa con un ritocco fra il -0,5% ed il -1%;
- il Nord va peggio del Sud;
- i prezzi medi massimi crescono meno di quelli medi minimi secondo il medesimo principio alla base di quanto visto per le abitazioni nuove/abitazioni nella media.

² Non va però sottaciuto che oggi siamo in un punto ben diverso da allora rispetto al numero di contrattazioni perfezionate: se nel '92 le transazioni in Italia erano nell'intorno delle 465.000, oggi ci troviamo a circa il 73% sopra, ed oltre la soglia delle 800.000, con una mobilità demografica, del lavoro ed un'offerta di prodotti finanziari per la casa assai diversi.

Figura 1.4

Media 13 grandi aree urbane –
Variazioni annuali nominali e reali dei prezzi medi delle abitazioni
(valori %)



Fonte: Nomisma.

Per quanto attiene il mercato della locazione, il quadro si presenta come segue:

- domanda stabile ed in tendenziale diminuzione;
- offerta stazionaria tendente all'aumento;
- il numero di contratti è rimasto pressoché sui livelli pregressi, ma incalzano le indicazioni di flessione;
- per tutte e tre le variabili considerate, il mercato non vede un sostanziale peggioramento dell'impostazione rispetto alla fine del 2007, diversamente da quanto notato a proposito delle compravendite;
- le tempistiche di locazione si allungano toccando i 3,2 mesi (il doppio di quelle di inizio anni Duemila, con il massimo di 4 mesi a Milano);
- i canoni di locazione aumentano dell'1,7% sull'anno (+1,3% nel semestre) con flessioni reali pressoché ovunque (più forti a Bologna e Venezia);
- la redditività da locazione si mantiene sul 4,9%.

Il diverso andamento di prezzi e canoni ha determinato un'ulteriore contrazione dei tassi medi di rendimento potenziale da locazione, scesi al 4,9% (si tratta del valore più basso registrato nell'ultimo ventennio).

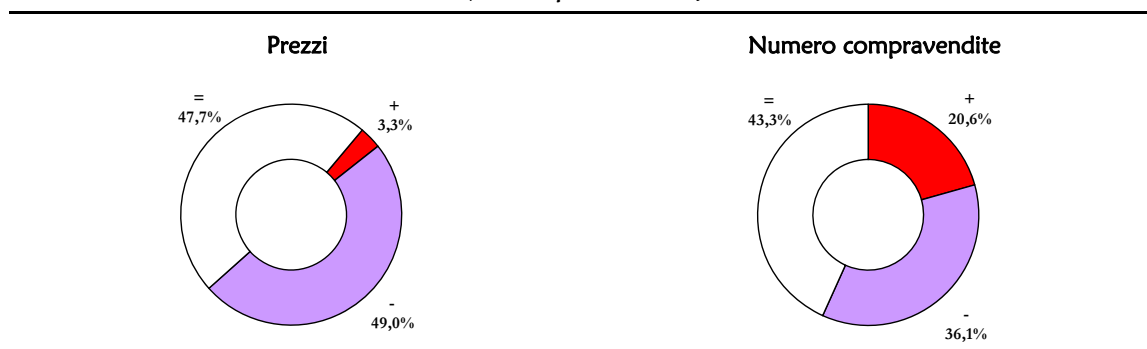
Tavola 1.2
Media 13 grandi aree urbane - Prezzi medi di compravendita di immobili, I semestre 2008

	Variazione % semestrale	Variazione % annuale
Abitazioni	2,1	4,2
Uffici	3,0	5,8
Negozi	3,7	6,2

Fonte: Nomisma.

Ciò che connota le previsioni di mercato per il prossimo semestre è che si ipotizza una tendenziale flessione sia del numero degli scambi che dei valori di transazione.

Figura 1.5
Media 13 grandi aree urbane – *Sentiment* previsionali espressi dagli operatori riguardo i prezzi e il numero di compravendite di abitazioni per il II Semestre 2008 (valori percentuali)



Fonte: Nomisma.

Il segmento della locazione viene dato, in maniera trasversale, più arroccato sulle attuali posizioni, con possibilità anche di una erosione nei canoni di locazione, ma comunque di intensità meno marcata a quanto prefigurato a proposito del mercato delle compravendite.

Se di ipotesi di tendenziale peggioramento dell'intonazione generale del mercato si parla, va comunque specificato che saranno prevedibilmente le localizzazioni periferiche quelle che più ne soffriranno, interessate spesso da una offerta abbondante e di scarsa qualità, mentre i centri storici e comunque le unità di pregio dovrebbero reggere agli scossoni del mercato, in quanto poggiano più solidamente sui *driver* della scarsa offerta (o comunque di un suo aumento in modo più controllato) e della tradizionale domanda di centralità.

2. Il mercato delle residenze esclusive: considerazioni generali

Nelle città di Milano e di Roma nella prima metà dell'anno in corso si assiste ad una riduzione piuttosto marcata della domanda residenziale, se si considera il mercato nel suo complesso, che rende difficoltoso concludere contratti di compravendita.

Tuttavia, il segmento di pregio, mostra segnali più rinfrancanti rispetto al quadro generale. Milano è la città più stabile e gli indicatori si mantengono pressoché inalterati rispetto ai dati del secondo semestre 2007. Roma, dal canto suo mostra un andamento piuttosto vario che rende necessaria un'analisi più approfondita. Nella Capitale, se da una parte il numero di contratti stipulati rimane stabile e i tempi di vendita tendono ad allungarsi, altri indicatori, come il divario percentuale tra prezzo richiesto e prezzo effettivo e, soprattutto, la variazione semestrale dei prezzi, fanno propendere per l'avvio di una nuova congiuntura positiva, se si considerano anche le previsioni degli operatori.

Tavola 2.1

Il mercato delle compravendite di abitazioni esclusive, I semestre 2008

	Domanda	Offerta	Numero contratti	Tempi di vendita (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo	Prezzo medio (€ al mq)	Var. semestr. %	Top prices (€ al mq)
Roma	↑	↑	↔	4,7	8,5	10.442	6,4	18.000
Milano	↔	↔	↔/↓	7,5	2,6	9.933	6,3	24.000

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

Tavola 2.2

Il mercato delle locazioni di abitazioni esclusive, I semestre 2008

	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Tempi di locazione (mesi)	Canone medio (€/anno al mq)	Rendimenti (%)	Top rents (€/anno al mq)
Roma	↑	↔	↔/↑	5,0	334	3,3	650
Milano	↔	↔	↔/↓	4,3	297	3,0	650

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

L'offerta di abitazioni di pregio mostra, ancora una volta, una sostanziale difficoltà a rigenerarsi in modo tale da soddisfare la costante domanda di immobili di questo tipo. Solamente in alcune zone di Roma si assiste ad incrementi nello *stock* favoriti dalla sostenuta attività di ristrutturazione dell'esistente ma anche da nuovi sviluppi immobiliari.

Se si considera il divario tra prezzo richiesto e prezzo effettivo, la variazione più evidente, ha riguardato Roma dove questo indicatore, nell'arco degli ultimi sei mesi, ha dimezzato il proprio valore probabilmente a causa dell'aumentata domanda di residenze di pregio.

I tempi di vendita, invece, sono risultati più stabili. Ciò ha determinato, sia a Milano che a Roma, un ulteriore allungamento delle tempistiche medie necessarie per piazzare un'abitazione; riguardo allo sconto mediamente concesso sul prezzo iniziale, se nella Capitale si è verificato un ampliamento del divario per facilitare la conclusione delle trattative, nella città lombarda ha prevalso il principio opposto, alla luce di un effettivo riconoscimento del valore degli immobili scambiati.

I valori di compravendita, per entrambe le città, crescono con percentuali che risultano piuttosto distanti da quelle rilevate a livello medio cittadino. Roma, in particolare, ha mostrato un dinamismo maggiore nei prezzi rispetto alla seconda metà del 2007 durante la quale la variazione aveva raggiunto un contenuto +1,6% rispetto all'attuale +6,4%.

La redditività lorda ha subito una nuova lieve flessione che rende, sia per Milano che per Roma, ancora più ampio il *gap* tra la redditività media di questo comparto e quella del mercato residenziale nel suo complesso.

Previsioni per il II semestre 2008

Tavola 2.3

	Compravendita	Locazione
Roma	 / 	
Milano		

Fonte: Tirelli & Partners e Associati.

Per Roma si prevede un andamento tendenzialmente più positivo rispetto a quello della città di Milano. Gli operatori del settore sostengono che il mercato delle locazioni romano registrerà aumenti rispetto ai *trend* del primo semestre dell'anno in corso con potenziali incentivi dati da ritocchi al ribasso nei valori di locazione.

I *sentiment* per il mercato delle compravendite e delle locazioni di Milano, invece, sono più cauti soprattutto se si prendono in considerazione gli immobili di livello medio che soffrono maggiormente la contrazione della domanda.

In entrambe le città si prospettano importanti ristrutturazioni localizzate in alcune zone che potrebbero innescare un *trend* positivo soprattutto per il mercato delle compravendite.

Le aspettative degli operatori sono quelle di vedere incrementato lo stock di immobili di qualità da offrire ad una potenziale domanda in attesa di vedere soddisfatta la proprie richieste di "esclusività" dell'abitazione.

3. Roma – I semestre 2008 e previsioni II semestre 2008

3.1 Il mercato delle abitazioni³

Tavola 4.1

Andamento del mercato abitativo a Roma, I semestre 2008

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↓	Domanda	↔/↓
Offerta	↑	Offerta	↔/↑
Numero contratti	↓	Numero contratti	↔/↓
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	3.669	Canone medio ⁽²⁾ (€/mq/anno)	211
Variatione semestrale media (%)	2,7	Variatione semestrale media ⁽²⁾ (%)	3,7
Variatione annuale media (%)	6,1	Variatione annuale media ⁽²⁾ (%)	4,1
Tempi medi di vendita (mesi)	5,8	Tempi medi di locazione (mesi)	3,2
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	14,1	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	5,8

⁽¹⁾ Media ponderata di abitazioni libere.

⁽²⁾ Abitazioni usate.

Fonte: Nomisma.

Durante il primo semestre del 2008, il mercato residenziale romano, ha accentuato le tendenze già osservate durante il semestre precedente. Il numero di contratti, infatti, rimane in forte calo e questo è dovuto, da una parte ad una domanda in drastica riduzione, e dall'altra ad un'offerta che aumenta in modo piuttosto marcato.

Conseguenza di tale andamento è un nuovo allungamento dei tempi di vendita i quali sin dal I semestre 2007 sono aumentati di circa un mese per semestre arrivando agli odierni 6 mesi. Lo stesso accade per quanto riguarda lo sconto praticato sul prezzo richiesto che aumenta ancora di circa un punto percentuale passando dal 13,2% di fine 2007 al 14,1% attuale. Gli aumenti più consistenti di questi ultimi due indicatori (tempi di vendita e divario tra prezzo richiesto ed effettivo) hanno riguardato in particolar modo il semicentro e in secondo luogo le zone periferiche. La situazione è leggermente migliore se si prendono in analisi le abitazioni nuove per le quali il divario è di molto inferiore (6,6%) rispetto a quello medio per le abitazioni nel complesso. Tuttavia anche per questa tipologia di immobile i tempi di vendita aumentano attestandosi a circa 5 mesi, non molto distanti, dunque, da quelli descritti precedentemente.

³ Si veda "Osservatorio sul mercato immobiliare", Nomisma, n. II/2008.

Il raffreddamento che in questo semestre ha interessato il mercato residenziale romano non ha comunque avuto effetti così negativi sull'andamento dei prezzi i quali sono comunque cresciuti del 2,7% rispetto al semestre precedente e del 6,1% rispetto all'anno.

Il mercato locativo, da parte sua, presenta una maggiore stabilità rispetto al rallentamento evidenziato nel mercato delle compravendite. Rispetto al semestre passato, i valori di riferimento registrano infatti un aumento superiore (+3,7%) se confrontati con quelli relativi alle compravendite (2,7%). Ciò non impedisce comunque un allungamento dei tempi di vendita fino a 3,2 mesi. I rendimenti lordi da locazione rimangono sostanzialmente inalterati rispetto al semestre precedente e si attestano al 5,8% che è comunque un valore superiore di quasi un punto percentuale rispetto alla media del campione della grandi aree urbane considerate.

3.2 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** Euro;
- 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, Parioli⁴
 - Prati
 - Salaria, Trieste, Villa Torlonia, Villa Massimo⁵
 - Trastevere, Aventino, Gianicolo, Monteverde Vecchio, Aurelia Antica⁶
 - Flaminio, Vigna Clara, Camilluccia, Fleming, Balduina, Colli della Farnesina, Cassia⁷.

⁴ Di seguito Pinciano Veneto.

⁵ Di seguito Salaria – Trieste.

⁶ Di seguito Aventino – Gianicolo.

⁷ Di seguito Vigna Clara.

3.2.a Le compravendite

Tavola 4.2

Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Roma, I semestre 2008

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Centro storico	↑	↔	↓	↑	5	10
Pinciano Veneto	↔	↑	↔	↑	5	8
Prati	↑	↓	↔/↑	↓	6	10
Salario - Trieste	↑	↑	↔	↔	4	10
Aventino - Gianicolo	↑	↑	↔	↔	4	5
Vigna Clara	↑	↑	↔	↑	4	8
Media	↑	↑	↔	↔	4,7	8,5

Fonte: Nuova Attici.

Domanda e offerta – Rispetto al semestre precedente, l'offerta di abitazioni di pregio è cresciuta pressochè in tutte le zone osservate con la sola eccezione della zona Prati dove si osserva l'unica diminuzione e il centro storico ove non si rilevano mutamenti sostanziali. Tale tendenza incrementale prosegue un *trend* che si osserva da alcuni semestri coincidenti con il rallentamento delle dinamiche del mercato. Se questo è vero in relazione alle quantità offerte, è interessante notare una parziale inversione di tendenza per quanto attiene la domanda. La richiesta di abitazioni esclusive è infatti aumentata in modo piuttosto netto per gran parte delle zone analizzate. In particolare le zone Prati, Salario-Trieste, Aventino-Gianicolo e Vigna Clara sono state caratterizzate da una domanda che da stabile che era è ora segnalata in aumento. Il numero di compravendite rimane comunque stabile a parte un tendenziale aumento nella già citata zona Prati e una diminuzione nel centro storico.

Motivazioni all'acquisto – Le motivazioni che spingono la domanda ad acquistare un'abitazione di pregio cambiano in parte rispetto a quanto osservato nei mesi precedenti. Rimane invariata al quota di clientela che desidera sostituire la propria residenza (60%) mentre il numero di chi acquista per utilizzare l'immobile come prima casa diminuisce leggermente (dal 35% al 30%) a favore di chi invece vede questa particolare tipologia di immobili come un buon investimento (dal 5% al 10%).

Tempi di vendita – Nonostante il rafforzarsi della domanda già descritto, i tempi di vendita in media si allungano di circa mezzo mese ma è necessario precisare che gli andamenti sono differenti a seconda della zona di riferimento. Infatti le zone centrali, la zona Pinciano-Veneto, l'Aventino-Gianicolo e Vigna Clara man-

tengono inalterati i tempi necessari ad acquistare un immobile di pregio mentre la zona Prati e la zona Salario-Trieste registrano un loro aumento che si riflette sulla crescita del dato medio.

Sconti – E' sui divari tra prezzo richiesto e prezzo effettivo che l'aumento della domanda di residenze esclusive sortisce i maggiori effetti. Infatti in media lo sconto praticato risulta circa dimezzato rispetto al semestre precedente passando dal 16,8% del secondo semestre del 2007 all'8,5% attuale. In particolare è la zona Aventino-Gianicolo dove si osserva la variazione maggiore: in questo caso la diminuzione è stata di 14 decimi di punti percentuali.

La buona *performance* del segmento di pregio è sottolineata dai più bassi livelli dei tempi di vendita e degli sconti rispetto al mercato "generalista" (tavola 4.1).

Tavola 4.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Roma, I semestre 2008

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	12.167	14.500	13.333	2.700.000	18.000	8.000.000
Pinciano Veneto	11.333	12.167	11.750	2.500.000	15.000	5.500.000
Prati	11.167	12.500	11.833	2.400.000	15.000	3.200.000
Salario - Trieste	9.167	10.600	9.883	1.980.000	12.000	3.500.000
Aventino - Gianicolo	8.167	8.833	8.500	1.800.000	10.000	11.500.000
Vigna Clara	7.000	7.700	7.350	1.550.000	10.000	4.000.000
Media	9.833	11.050	10.442	-	13.333	-
<i>Variazione semestrale (in %)</i>	17,1	-1,6	6,4	-	-	-

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.

Prezzi – I valori di compravendita per le residenze esclusive romane aumentano del 6,4% rispetto al semestre precedente. Questa variazione è di gran lunga di maggiore entità rispetto al secondo semestre del 2007 dove i prezzi crescevano dell'1,6%.

Si nota tuttavia, che i valori massimi sono in lieve flessione (-1,6%) ed è dunque evidente come siano i prezzi minimi a sospingere il prezzo medio al rialzo.

Se si desidera acquistare un immobile di pregio a Roma occorrono, in media, circa 10.400 Euro al mq, con un minimo di 7.000 Euro al mq relativo alla zona di Vigna Clara ed un massimo di 14.500 all'interno del Centro storico.

Top prices – Il livello medio dei prezzi nel segmento delle abitazioni “top” risulta essere in calo, passando da circa 16.000 Euro al mq a circa 13.300 Euro al mq in un semestre soprattutto per la diminuzione dei massimi assoluti in centro storico che calano di oltre 10.000 Euro al mq.

L’abitazione più costosa nel segmento “medio” presente sul mercato ammonta a 2,7 milioni di Euro e si colloca nella zona del centro storico. L’abitazione più costosa in termini assoluti si trova invece, come per il semestre precedente, in zona Aventino-Gianicolo ad un prezzo complessivo di 11.500.000 di euro.

Gli immobili venduti nel primo semestre 2008 cui si associano i più elevati valori di realizzo si collocano nelle zone Prati e Salaria-Trieste e sono stati acquistati rispettivamente a 2,2 milioni di Euro e a 1,5 milioni di Euro.

Tavola 4.4

Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita nel I semestre 2008 a Roma

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d’uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Prati	2.200.000	200	11.000	Usato	Appartamento	Edificio d’epoca, rifiniture prestigiose
Salaria - Trieste	1.500.000	150	10.000	Da ristrutturare	Appartamento	Edificio di interesse storico, Posto auto
Vigna Clara	1.150.000	150	7.667	Ristrutturato	Appartamento	Completamente accessoriato, Posto auto coperto

Fonte: Nuova Attici.

Schema 4.1

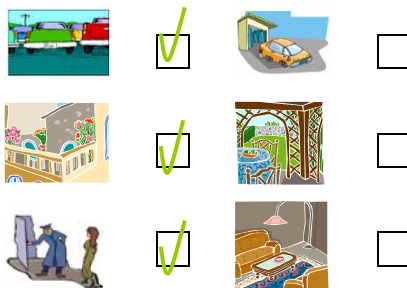
Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone: Pinciano-Veneto, Salaria - Trieste

Superficie: 200 mq

Numero di vani: 5

Attributi:



Altro: Stabile d’epoca, edificio signorile, parcheggio custodito, superfici esterne panoramiche, parti comuni in buono stato di manutenzione, abitazione usata

Fonte: Nuova Attici.

Tipologia richiesta – I soggetti che desiderano acquistare un’abitazione di pregio a Roma si orientano generalmente verso abitazioni inserite in stabili d’epoca o in edifici di tipo signorile. Altre caratteristiche importanti sono il posto auto custodito anche all’aperto, la presenza di terrazzi e infine un servizio di portineria. La dimensione media richiesta è di 200 mq con almeno 5 vani. Le zone con la maggiore attrattiva sono la zona Pinciano-Veneto, Parioli e

infine la zona Salario-Trieste.

Investitori stranieri – Gli acquirenti provenienti dall'estero sono circa il 10% del totale e provengono principalmente da Stati Uniti, Russia e paesi arabi. La richiesta si concentra su attici posti all'interno di edifici d'epoca con eventuale vista di monumenti oppure su ville con una servizio di vigilanza.

3.2.b Le locazioni

Domanda e offerta – Il comparto locativo degli immobili di pregio romano mostra segnali positivi rispetto alla situazione osservata nel semestre precedente. La domanda appare in ripresa in tutte le zone analizzate mentre l'offerta rallenta in maniera diffusa tranne che nella zona del centro storico e in quella di Vigna Clara. Il numero di contratti in crescita in alcune zone, si può dire essere sostenuto dalla ripresa della domanda.

Tavola 4.5

Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Roma, I semestre 2008

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Centro storico	↑	↑	↑	↑	5
Pinciano Veneto	↑	↔	↔	↑	5
Prati	↑	↓	↓	↑	6
Salario - Trieste	↑	↔	↑	↑	4
Aventino - Gianicolo	↔	↓	↔	↑	6
Vigna Clara	↑	↑	↑	↑	4
Media	↑	↔	↔/↑	↑	5,0

Fonte: Nuova Attici.

Tempi di locazione – I tempi di locazione si allungano di oltre un mese rispetto al semestre precedente attestandosi a 5 mesi in media. Ciò è dovuto principalmente alla ripresa della domanda di abitazioni esclusive contrastata da un'offerta che si è ridimensionata.

Canoni – Anche i canoni riflettono l'andamento della domanda e dell'offerta e registrano un aumento dell'1,5% in media rispetto al semestre precedente. Tuttavia questa variazione, come osservato precedentemente nei prezzi di compravendita, è sospinta principalmente dai canoni minimi che in media aumentano passando dai 280 Euro al mq del 2007 ai 299 Euro al mq attuali. Inoltre in alcune zone (ad esempio il centro storico) si osservano variazioni in controtendenza rispetto alla media: ciò è in parte spiegato dalla diffusa pratica di riduzione dei canoni al fine di agevolare la negoziazione.

Tavola 4.6

Canoni di abitazioni di pregio a Roma, I semestre 2008
(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Centro storico	257	313	285	600
Pinciano Veneto	363	450	407	600
Prati	340	410	375	650
Salario - Trieste	277	330	303	500
Aventino - Gianicolo	247	303	275	400
Vigna Clara	310	403	357	500
Media	299	368	334	542

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.

Top rents – Sono gli immobili situati nella zona Pinciano Veneto e nella zona Prati a raggiungere il canone di affitto più elevato, rispettivamente, di 407 e 375 Euro al mq annuo.

All'interno del centro storico, nonostante la tendenza evidenziata, si situa l'abitazione per la quale è stato corrisposto il maggior canone complessivo pari a 120.000 Euro annui.

Tavola 4.7







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

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Centro storico	120.000	200	600	Ristrutturata	Villino	Cielo terra, autonomo, restaurato
Pinciano Veneto	108.000	200	540	Da ristrutturare	Cottage	Giardino, passo carrabile
Centro storico	36.000	100	360	Ristrutturata	Appartamento	Restaurato

Fonte: Nuova Attici.

Schema 4.2

Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone:	Centro storico, Pinciano Veneto, Vigna Clara			
Superficie:	200 mq			
Numero di vani:	5			
Attributi:		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Altro:	nuova/ristrutturata, edificio signorile, superficie esterna panoramica o verde			

Fonte: Nuova Attici.

Tipologia richiesta – L’abitazione tipo richiesta per essere locata ha una dimensione di 200 mq e almeno 5 vani. Le zone dove si concentrano le richieste sono il centro storico, la zona Pinciano Veneto e Vigna Clara. La presenza di un terrazzo o di un giardino sono caratteristiche che la maggioranza dei potenziali locatari predilige. Si conferma l’importanza della dotazione di un garage e del contesto signorile. L’abitazione infine deve assolutamente essere ri-

strutturata meglio ancora se dotata di una vista panoramica.

Locatari stranieri – Circa il 20% dei soggetti intenzionati a prendere in affitto un’abitazione di pregio proviene dall’estero e in particolare dai paesi anglosassoni e dagli Stati Uniti. La richiesta in genere ricade sulle zone del centro storico e sulla zona Pinciano Veneto. Gli attributi privilegiati sono nell’ordine: vista panoramica sulla città, qualità dell’abitazione, dimensione e infine presenza di superfici esterne o di un giardino.

3.2.c Rendimenti

Tavola 4.8

Rendimento medio potenziale da locazione, I semestre 2008

Zona urbana	%
Centro storico	2,1
Pinciano Veneto	3,5
Prati	3,2
Salario - Trieste	3,1
Aventino - Gianicolo	3,2
Vigna Clara	4,9
Media	3,3
Variazione semestrale media	-0,1

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Nuova Attici.





Rispetto al semestre precedente la redditività media si è pressoché mantenuta invariata attestandosi al 3,3%. Tuttavia la situazione cambia se si analizza l’andamento zona per zona. Infatti per quanto riguarda la zona del centro storico si è osservato un calo nella redditività dovuto alla contrazione dei canoni (si è passati da un 3,4% ad un 2,1%, il minimo rendimento tra le zone analizzate). La zona Vigna Clara, invece, si conferma come la localizzazione più redditizia di Roma arrivando al 4,9%.

I rendimenti medi da locazione per le

abitazioni normali rimangono, come per il semestre precedente, più attraenti rispetto a quelli derivanti da immobili di pregio.

3.2.d Previsioni

Tavola 4.9

	Compravendita	Locazione
Volume contratti		
Valori		

Fonte: Nuova Attici.

aumento e conseguentemente di un *trend* positivo anche per i prezzi. Nonostante queste previsioni, il numero dei contratti di compravendita, tenderà comunque a rimanere stabile. Per quanto riguarda, invece il comparto locativo, i *sentiment* sono tutti positivi compreso l'andamento futuro del numero di contratti di locazione.

Le previsioni per il prossimo semestre sono, in generale, positive. In particolare, per quanto riguarda il mercato delle compravendite, gli operatori parlano di una domanda e di un'offerta in costante

Esistono comunque alcune specificità riferite alla singola zona:

- *Centro storico*: pur rimanendo una zona di alto interesse sia per quei soggetti che ricercano la cosiddetta "Romanità", che per gli investitori, si prevede un periodo di stagnazione per il prossimo semestre;
- *Pinciano Veneto e Salario-Trieste*; queste due zone continuano ad attrarre forte interesse per la qualità dei servizi, la vicinanza ai parchi della città, l'architettura di molti edifici e l'esposizione spesso anche panoramica della città;
- *Vigna Clara*; è prevista la riqualificazione dell'area che potrebbe generare una nuova offerta in modo tale da mantenerla elevata anche per il prossimo semestre. La lontananza dal traffico cittadino è la caratteristica più importante di questa zona che dunque è particolarmente ricercata dai soggetti amanti della quiete e di uno stile di vita elevato.
- *Prati*; in ripresa come localizzazione e si conferma come la migliore alternativa al centro soprattutto per gli edifici che costeggiano il lungotevere, alcuni anche di interesse storico, con vista panoramica e l'imprescindibile presenza di parcheggi.
- *Aventino – Gianicolo*: questa zona, pur essendo vicina a parchi e alla zona caratteristica di Trastevere, è caratterizzata da un'offerta piuttosto bassa e dunque si prevede una perdita di *appeal* per il futuro.