



Osservatorio sulle residenze esclusive

Tirelli & Partners/Nomisma

Il semestre 2006

ANNO IV – n. 1

Febbraio 2007

Osservatorio sulle residenze esclusive – Tirelli & Partners

Commissionato da:

Tirelli & Partners srl
Via Leopardi, 2
20123 Milano

Elaborazione dati e statistiche a cura di:

NOMISMA – SOCIETÀ DI STUDI ECONOMICI P.A.
Strada Maggiore, 44
I-40125 Bologna

Responsabile del progetto

Per Tirelli&Partners: Marco Tirelli

Per Nomisma: Daniela Percoco

Coordinamento e realizzazione

Per Tirelli&Partners: Rinaldo Marcellino

Per Nomisma: Marica Bianchi

Segreteria

Per Tirelli&Partners: Federica Midili

Per Nomisma: Barbara Parisini

Rapporto concluso nel febbraio 2007

Indice

1. Milano – Il semestre 2006 e previsioni I semestre 2007

1.1 Il mercato delle abitazioni

1.2 Il mercato delle abitazioni esclusive

1. Milano – Il semestre 2006 e previsioni I semestre 2007

1.1 Il mercato delle abitazioni¹

Tavola 2.1

Andamento del mercato abitativo a Milano
(II semestre 2006)

Mercato Compravendite		Mercato Locazioni	
Domanda	↔	Domanda	↔/↓
Offerta	↔/↑	Offerta	↑/↔
Numero contratti	↔/↓	Numero contratti	↔/↓
Prezzo medio ⁽¹⁾ (€/mq)	3.642	Canone medio ² (€/mq/anno)	162
Variazione semestrale media (%)	1,5	Variazione semestrale media (%)	-1,1
Variazione annuale media (%)	3,6	Variazione annuale media (%)	-2,8
Tempi medi di vendita (mesi)	4,1	Tempi medi di locazione (mesi)	3,5
Sconto medio sul prezzo richiesto (%)	8,5	Rendimenti medi lordi da locazione (%)	4,5

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

Fonte: Nomisma.

Domanda, offerta e compravendite- Il mercato residenziale milanese ha evidenziato, nel corso del secondo semestre dell'anno, segnali non del tutto positivi che denotano l'ingresso in una fase del ciclo essenzialmente rivolta all'assestamento.

Ad un'offerta che risulta in crescita, soprattutto nelle localizzazioni semicentrali e periferiche, si associa una domanda, sì stazionaria in termini quantitativi, ma apparentemente meno convinta rispetto al passato, tanto da posporre l'atto effettivo di compravendita alla ricerca di soluzioni più idonee alle proprie esigenze. Sebbene questo non abbia ancora prodotto sostanziali mutamenti nei volumi di vendita, è doveroso evidenziare come ben il 40% degli operatori intervistati – e si tratta della percentuale più elevata registrata sinora dal maggio '97 - rifletta giudizi più negativi circa lo stato attuale delle cose.

Tempi e divari - In effetti, anche i dati relativi ai divari tra prezzo iniziale e prezzo effettivo di vendita rispecchiano un leggero peggioramento della congiuntura: pur rimanendo a livello assoluto tra i più bassi del campione (8,5%, a fronte di una media dei tredici grandi centri urbani stabile al 10,8%), è da rilevare, infatti, un incremento di quasi un punto percentuale rispetto lo scorso semestre.

¹ Sta in "Osservatorio sul mercato immobiliare", Nomisma, n. III/2006.

L'incremento di offerta sul mercato ha dunque indotto gli attuali proprietari a concedere sconti maggiori pur di vendere i propri immobili, ma ha d'altro canto reso più variegata la scelta e velocizzato le trattative (i tempi medi di vendita sono passati da 4,5 a 4,1 mesi).

Anche la lettura di tali indicatori offre la possibilità di evidenziare la dicotomia tra aree semicentrali e periferiche, connotate da tempi più lunghi e sconti più ampi, e aree centrali e di pregio, generalmente più vivaci e in grado di attrarre maggiormente la domanda.

Prezzi – Riguardo ai valori di scambio, si registra invece una migliore performance nelle localizzazioni centrali e semicentrali, ove i prezzi sono cresciuti in modo più marcato rispetto alle altre zone cittadine. Ciò in un contesto che, vale la pena sottolineare, non denota comunque particolare dinamicità sul versante dei prezzi, aumentati meno dello scorso semestre e in misura dell'1,5% medio.

Locazioni - Ancor meno roseo il quadro che emerge dal comparto locativo, connotato dalla presenza di un'offerta che non appare in grado di attrarre una domanda generalmente fiacca, canoni di locazione in calo (-1,1% su base semestrale e -2,8% su base annuale) e rendimenti in leggera flessione (4,5%, tra i più bassi valori mai registrati).

Previsioni - Le previsioni circa l'evoluzione futura del comparto riflettono il clima di attesa e velata preoccupazione che si sta diffondendo tra gli operatori, ulteriormente impensieriti dalle direttive fiscali contenute nella Finanziaria 2007.

Pur in un quadro generale di giudizi orientati alla stabilità, emerge la possibilità di un allungamento dei tempi di vendita e di maggiori difficoltà contrattuali, soprattutto nel caso di acquisti da impresa. Più pessimistiche le aspettative per il comparto delle locazioni, probabilmente caratterizzato da ulteriori ribassi tanto nei volumi quanto nei valori di mercato.

1.2 Il mercato delle abitazioni esclusive

Il mercato delle abitazioni esclusive è così connotato:

- Abitazioni il cui valore di compravendita al mq è **maggiore di 6.000 Euro** o il cui valore complessivo è **superiore ai 600.000 Euro²**;
- Abitazioni il cui canone di locazione è **superiore ai 250 Euro al mq per anno** o il cui canone annuo complessivo è **maggiore di 30.000 Euro**;
- Abitazioni ubicate nelle zone del **Quadrilatero** (Via della Spiga, Via Montenapoleone e via Via S. Andrea), **Centro storico, Brera-Garibaldi, Magenta, Venezia-Duse e Zona residuale** (pur non essendo nelle zone sopra menzionate possiedono i requisiti di valore specificati).

1.2.a Le compravendite

Domanda e offerta – Il mercato degli immobili di pregio, come del resto l'intero comparto residenziale cittadino, ha mostrato, nel corso del II semestre del 2006, una evidente tendenza alla stabilizzazione.

Domanda e offerta non hanno subito consistenti variazioni rispetto alla prima parte dell'anno, eppure i professionisti del gruppo Tirelli & Partners appaiono più ottimisti rispetto al passato. Il lento assestamento dei prezzi produce infatti un effetto psicologico positivo sia sulla domanda, che percepisce un maggior allineamento delle quotazioni di compravendita al valore reale dell'immobile, sia sull'offerta, poiché gli attuali proprietari sembrano aver compreso che è giunto il momento di raccogliere i frutti degli investimenti realizzati nel quinquennio precedente.

Le zone del Quadrilatero e Magenta continuano ad essere le localizzazioni preferite dalla domanda milanese, attratte dal prestigio e dalle caratteristiche storico – artistico degli immobili presenti in entrambe le zone. Se nel primo caso, però, la domanda è perlopiù costituita da famiglie da sempre residenti nella zona o da persone che la scelgono per motivi di lavoro, nel secondo, l'attrattiva esercitata dalla zona risulta molto più ampia grazie alla forte vocazione residenziale e alla possibilità di usufruire di spazi verdi e di facile accessibilità.

² 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. Ciò ha determinato una discontinuità rispetto al campione analizzato in precedenza, che si è riflessa sulle variazioni medie di mercato. Per tale motivo si è ritenuto opportuno indicare anche una stima delle variazioni reali intervenute sui valori al netto delle correzioni imputabili alla sopra citata ridefinizione dei parametri.

Meno marcato l'interesse manifestato per le zone del Centro storico, afflitte da problemi di traffico e da una conformazione urbanistica non sempre di facile accessibilità (strade strette, vie buie...), e per quelle di Brera-Garibaldi, considerate il "divertimenti-ficio" di Milano, ricche come sono di locali notturni, mercatini e spazi aperti per il ritrovo che nuocciono alla tranquillità complessiva.

L'offerta, dal canto suo, non sempre risulta sufficientemente adeguata dal punto di vista quantitativo, per quanto si stia percettibilmente innalzando lo standard qualitativo medio degli immobili attualmente presenti sul mercato.

Tavola 2.2

Il mercato delle compravendite di abitazioni di pregio a Milano
(Il semestre 2006)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero compravendite	Prezzi	Tempi di vendita (mesi)	Divario prezzo richiesto/effettivo (in %)
Quadrilatero	↔/↑	↔/↑	↔/↑	↔/↑	9	4,0
Centro storico	↔	↔/↑	↔	↔	9	7,5
Brera-Garibaldi	↔	↔/↑	↔	↔	5	5,0
Magenta	↑/↔	↑/↔	↑/↔	↑/↔	4,5	6,0
Venezia Duse	↔	↔/↑	↔	↔	5	6,0
Zona residuale	↔	↔/↑	↔	↔	4	4,5
Indice sintetico	↔	↔/↑	↔	↔	6,1	5,5

Fonte: Tirelli & Partners.

Volumi, tempi e divari – È una fase, questa, in cui le due componenti che animano il mercato riflettono sul da farsi, ponendo eventualmente le basi per una futura ripresa dell'attività contrattuale, ma senza che ciò incida, nell'immediato, sui volumi compravenduti (se non nelle zone più richieste sulla piazza meneghina -Quadrilatero e Magenta-).

Gli acquisti paiono molto più ragionati che in passato e la domanda tende a prendere più tempo per riflettere sulle proprie decisioni, tanto che il periodo medio di stazionamento di un immobile di pregio sul mercato milanese ha ormai superato, in media, i 6 mesi (all'inizio del 2004, ne bastavano solo 3). Si tratta di tempistiche piuttosto elevate, soprattutto se confrontate con quelle medie cittadine, ma che trovano spiegazione sia negli elevati importi in gioco (come approfondito in seguito, il valore medio di una residenza esclusiva si attesta ormai sui 2 milioni di Euro), sia nella lento e modesto innalzamento delle quantità offerte che sembra aver preso avvio in questo semestre.

Il potere contrattuale della domanda sembra essersi accresciuto, considerando la capacità di spuntare uno sconto medio sul prezzo inizialmente richiesto pari al

5,5% (lo scorso semestre di poco superava il 5%). Tale divario risulta comunque decisamente contenuto se confrontato con la media cittadina del capoluogo lombardo (8,5%) a testimonianza delle elevate qualità delle residenze di pregio milanesi e di una sostanziale adeguatezza delle quotazioni al valore reale degli immobili.

Tavola 2.3

Prezzi di abitazioni di pregio a Milano (Il semestre 2006)

Zona urbana	Prezzo medio minimo (€/mq)	Prezzo medio massimo (€/mq)	Prezzo medio (€/mq)	Prezzo medio complessivo ⁽¹⁾ (€)	Top prices (€/mq)	Prezzo massimo complessivo ⁽²⁾ (€)
Quadrilatero	9.200	15.300	12.250	3.700.000	30.000	6.000.000
Centro storico	6.200	8.000	7.100	1.800.000	16.500	4.125.000
Brera-Garibaldi	5.100	7.200	6.150	1.600.000	11.000	2.800.000
Magenta	6.000	9.000	7.500	1.900.000	25.000*	30.000.000*
Venezia Duse	5.900	8.500	7.200	2.000.000	13.000	4.800.000
Zona residuale	4.900	5.800	5.350	980.000	7.500	2.200.000
Indice sintetico	6.217	8.967	7.592	1.996.667	15.600	3.985.000
<i>Variazione semestrale i.s. rispetto ai parametri precedenti (in %)</i>	5,8	2,3	3,7	-	-	-
<i>Stima variazione semestrale i.s. rispetto ai nuovi parametri (in %)</i>	2,9	2,3	2,6	-	-	-

⁽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).

* In virtù dell’eccezionalità di tale residenza, si è preferito escludere i valori ad essa riferiti per il calcolo dell’indice sintetico.

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Prezzi – Come già accennato, gli incrementi reali rilevati nei prezzi di compravendita si stanno progressivamente riducendo, attestandosi su tassi di crescita fisiologici (+2/3% semestrale, 4/5% su base annuale). L’incremento misurato nei valori medi riportato in tabella, risulta infatti influenzato dalla ridefinizione dei parametri per la classificazione delle residenze esclusive, per cui, mantenendo il confronto su valori omogenei, risulta più corretto parlare di una crescita semestrale pari al 2,9% per i prezzi medi minimi e al 2,3% per i prezzi medi massimi (+2,6% medio).

Da evidenziare, che le variazioni semestrali sopra riportate risultano quasi doppie rispetto a quelle medie rilevate nel più ampio contesto cittadino, ad indicare una spinta più dinamica del comparto rispetto al mercato nel suo complesso.

Per acquistare una residenza esclusiva a Milano sono dunque necessari, in media, quasi 7.600 Euro al mq, con un'oscillazione che va dai 4.900 Euro al mq delle zone Residuali fino ai 15.300 del Quadrilatero.

Ragionando in termini di prezzo complessivo di un'abitazione, si sono ormai raggiunti i 2 milioni di Euro in media.

Top prices - Con riferimento, invece, al segmento “top”, le quotazioni massime registrate nel II semestre 2006 hanno raggiunto i 30.000 Euro al mq nella zona del Quadrilatero e i 16.500 nel Centro Storico. L'abitazione più costosa in termini di prezzo al mq attualmente presente sul mercato si trova, appunto, nel Quadrilatero, con un valore di 30.000 euro al mq.

L'abitazione più costosa in termini assoluti si trova invece in Zona Magenta ad un prezzo complessivo di 30.000.000 di euro. Si tratta di un immobile indubbiamente eccezionale che si contraddistingue per peculiarità interne ed esterne di assoluto prestigio e che può vantare la presenza di un grande giardino e di una piscina privata.







Tavola 2.4

Caratteristiche delle abitazioni di maggior valore complessivo oggetto di compravendita nel II semestre 2006 a Milano

Zona	Prezzo complessivo (€)	Superficie (mq)	Prezzo al mq (€)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Magenta	2.100.000	290	7.241	Da ristrutturare	Appartamento	Piano alto, box, verde nelle vicinanze
Quadrilatero	2.080.000	155	13.419	-	Appartamento	-
Zona Residuale	1.860.000	410	4.537	Ristrutturata	Appartamento	Ultimo piano, terrazzi, box doppio

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 2.1
Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone:	Quadrilatero, Magenta.	
Superficie:	130/150 mq	
Numero di vani:	3/4	
Attributi:		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>
Altro:		<input checked="" type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>
Altro: Palazzo d'epoca, silenziosità, luminosità, locali ampi e giardino condominiale.		

Tipologia richiesta – La domanda elitaria milanese continua a prediligere abitazioni di taglio medio-grande (130-150 mq) preferibilmente inserite in palazzi d'epoca dotati di aree verdi condominiali.

La presenza di posto auto o box risulta una caratteristica imprescindibile per l'acquisto di un'abitazione esclusiva, così come la luminosità e la silenziosità degli ambienti.

Preferibile infine, la presenza di terrazzi e di servizio di portineria.

Fonte: Tirelli & Partners.

Motivazioni all'acquisto – Le

motivazioni che spingono all'acquisto di un'abitazione esclusiva non differiscono da quelle rilevate sei mesi fa. Circa la metà delle transazioni riguarda dunque l'acquisto della prima casa, seguite dagli scambi per sostituzione (pari a 1/3 del totale).

L'investimento in immobili di pregio rappresenta una percentuale minoritaria all'interno del panorama complessivo del mercato (15-20%), in parte esplicabile considerando la natura stessa delle residenze in oggetto e le perduranti difficoltà del segmento locativo.

Risulta importante evidenziare, a tal proposito, il diverso atteggiamento della domanda per investimento rispetto al quinquennio appena trascorso, dal momento che pare incidere in modo rilevante sulle dinamiche di mercato complessive. Se cinque anni fa gli investitori acquistavano singole unità immobiliari da immettere poi sul mercato dell'affitto, così da poter contare sia sulla redditività da locazione che sulla prospettiva di una rapida rivalutazione economica dell'immobile (dal 2000 al 2005, si poteva confidare su una crescita annuale media dei prezzi a due cifre), oggi l'investitore punta su immobili cielo terra da frazionare e rivendere al dettaglio. È un modo di approcciarsi al mercato completamente differente, che non solo va a modificare le esigenze di una fetta di domanda che a Milano è appunto quantificabile in un 15-20%, ma che incide in maniera forse più rilevante sull'offerta, spostando il fulcro del mercato in quelle zone in cui fanno il loro ingresso più unità residenziali derivanti da un unico frazionamento.

1.2.b Le locazioni

Tavola 2.5

Il mercato delle locazioni di abitazioni di pregio a Milano
(Il semestre 2006)

Zona urbana	Domanda	Offerta	Numero locazioni	Canoni	Tempi di locazione (mesi)
Quadrilatero	↔	↔/↑	↔	↔	7
Centro storico	↔	↔	↔	↔	7
Brera-Garibaldi	↔	↔	↔	↔	4
Magenta	↔	↔	↔	↔	4
Venezia Duse	↔	↔	↔	↔	7
Zona residuale	↔	↔	↔	↔	5
Indice sintetico	↔	↔	↔	↔	5,7

Fonte: Tirelli & Partners.

Domanda e offerta - Il mercato delle locazioni di residenze esclusive non può esimersi dall'affrontare le perduranti difficoltà che connotano in generale tutto il comparto locativo milanese ed italiano.

Alla scarsa dinamicità della domanda si affianca un'offerta che inizia ad accumularsi sul mercato, rimanendo sfitta talvolta per diversi mesi.

È un'offerta più che adeguata sia da un punto di vista qualitativo che quantitativo, che offre ampie possibilità di scelta, ma che non trova mercato a causa di canoni ancora troppo elevati e della maggiore propensione all'acquisto rispetto alla locazione da parte dei clienti di questa ristretta nicchia di mercato.

Anche a causa dell'elevato prelievo fiscale da cui è gravata, l'offerta appare spesso poco elastica rispetto alla capacità di spesa degli inquilini e ciò contribuisce alla creazione di un circolo vizioso che nuoce alla vivacità del mercato. Decisamente auspicabile da questo punto di vista, sarebbe l'unificazione dell'aliquota di prelievo sui redditi da locazione di cui si è parlato recentemente sia sui media che in sede politica.

Attività contrattuale e tempi - Ne deriva, come anticipato, una generale stagnazione del mercato, con trattative che non decollano e tempi medi di permanenza degli immobili che si allungano (5,7 mesi, contro i 5,2 necessari solo sei mesi fa).

Come per il mercato delle compravendite, i tempi medi di locazione risultano più elevati rispetto all'andamento medio cittadino, indicatore che, letto in con-

comitanza con gli altri, conferma la presenza di maggiori difficoltà d'incontro tra domanda e offerta sul mercato delle residenze esclusive.

Tavola 2.6

Canoni di abitazioni di pregio a Milano, II semestre 2006

(€/mq/anno)

Zona urbana	Canone medio minimo	Canone medio massimo	Canone medio	Top rents
Quadrilatero	340	460	405	520
Centro storico	270	315	292,5	500
Brera-Garibaldi	250	320	285	450
Magenta	245	355	300	400
Venezia Duse	220	335	277,5	370
Zone Residuali	170	240	205	260
Indice sintetico	251	338	294	417

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Tirelli & Partners.

Canoni – Per il secondo semestre consecutivo, i canoni di locazione vengono percepiti in calo, in misura dell'1,3% medio, con punte che superano il 4% in Brera-Garibaldi.

Il livello medio dei valori si attesta, di conseguenza, poco al di sotto del 300 Euro al mq per mese, seppur con evidenti differenziazioni tra le varie localizzazioni della città.

Top rents – I canoni di affitto più elevati vengono raggiunti nella zona del Quadrilatero e del centro storico, rispettivamente 520 e 500 Euro al mq per mese.

Il contratto d'affitto più oneroso in termini di canone complessivo è stato siglato nel Quadrilatero, per 60.000 Euro annui.







Tavola 2.7

Caratteristiche delle abitazioni di maggior canone complessivo oggetto di locazione nel II semestre 2006 a Milano

Zona	Canone complessivo (€/anno)	Superficie (mq)	Canone (€/mq/anno)	Condizione d'uso	Tipologia abitativa	Attributi e pertinenze
Quadrilatero	60.000	180	333	Da ristrutturare	Appartamento	Palazzo d'epoca, portineria
Brera-Garibaldi	35.000	120	292	Ristrutturata	Appartamento	Portineria, luminosa, finiture di lusso
Brera-Garibaldi	35.000	130	269	Ristrutturata	Appartamento	Arredata, portineria, finiture di lusso

Fonte: Tirelli & Partners.

Schema 2.2
Caratteristiche più frequentemente domandate

Zone:	Quadrilatero, Brera-Garibaldi, Magenta
Superficie:	200 mq
Numero di vani:	5-6
Attributi:	 <input checked="" type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/>  <input checked="" type="checkbox"/>
Altro:	Luminosità, silenziosità.

Fonte: Tirelli & Partners.

Tipologia richiesta – Secondo quanto rilevato dai professionisti del gruppo Tirelli & Partners, la domanda locativa della piazza milanese pare apprezzare in modo particolare le abitazioni ubicate nel Quadrilatero, nella zona Brera-Garibaldi o Magenta. Si ricercano prevalentemente residenze di grande dimensione (200 mq), che abbiano a disposizione almeno 5-6 vani e siano arredate.

Importante la luminosità degli ambienti e la silenziosità del contesto in cui l'immobile è inserito. Gradita, infine, la presenza di un posto auto.

1.2.c Rendimenti

Tavola 2.8
Rendimento medio potenziale da locazione (II semestre 2006)

Zona urbana	%
Quadrilatero	3,3
Centro storico	4,1
Brera-Garibaldi	4,6
Magenta	4,0
Venezia Duse	3,9
Zona residuale	3,8
Indice sintetico	3,9
Variazione semestrale indice sintetico	-0,2

Le prolungate difficoltà rilevate in corrispondenza del segmento locativo e la conseguente contrazione dei canoni, ha comportato, per il secondo semestre consecutivo, una contrazione della redditività lorda da locazione.

Scende, così, al 3,9% il ritorno sugli investimenti offerto dalle residenze esclusive meneghine, a fronte di una media cittadina che si colloca attorno al 4,5%.

Le zone più interessanti da questo punto di vista risultano essere Brera-Garibaldi e il centro storico, rispettivamente in grado di offrire il 4,6% e il 4,1%.

1.2.d Previsioni

	Compravendita	Locazione
Volume contratti	 / 	
Valori		

Fonte: Tirelli & Partners.

Le previsioni per il prossimo semestre continuano ad essere positive ed ottimistiche per quanto riguarda il segmento delle compravendite, anche in considerazione della positiva assimilazione da parte del mercato delle recenti evoluzioni legislative.

Le incertezze riguardo alle decisioni del legislatore hanno rappresentato e rappresentano la fonte di maggiore preoccupazione per una domanda che appare comunque in grado di ritrovare slancio e vivacità non appena il governo rende noto i provvedimenti definitivi.

Nel segmento medio sarà da monitorare l'andamento dei tassi di interesse anche se la struttura attuale della curva (tassi a breve più alti dei tassi a lungo) non desta preoccupazione.

Riguardo al segmento delle locazioni, i giudizi dei professionisti di Tirelli & Partners continuano ad essere cauti in considerazione del livello dei canoni ormai stabile su valori elevati. Prospettive interessanti potrebbero derivare da modifiche fiscali volte all'unificazione dell'aliquota di prelievo sui redditi da locazione. Non sembra però che tali provvedimenti siano di immediata emanazione da parte delle autorità competenti.