

***Box multiplo, portineria e vigilanza, ampio terrazzo sono le principali richieste d'imprenditori e manager, i veri attori del mercato degli immobili di lusso***

**Come Londra, Parigi e New York, è Roma la città italiana con i prezzi più "esclusivi" nella fascia della case top**

***Lo dimostra la graduatoria stilata dall'Ufficio Studi di Gabetti Property Solutions***

*Milano, 24 agosto 2006* - Un mercato della compravendita vivace con una leggera crescita dell'offerta (+5%) a Roma, un aggiustamento al ribasso dei prezzi entro fine anno a Firenze (-5%) e soprattutto a Roma e a Napoli dove la contrazione si stima a due cifre (-10-15%), previsioni d'assoluta stabilità invece per Milano, Torino e Bari, lieve flessione anche dei canoni di locazione per gli immobili di "pregio" e un po' più sensibilmente (-5.5%) per gli immobili "signorili": sono dati che tendono a confermare l'orientamento della prima parte dell'anno senza significative inversioni di tendenza.

E' quanto emerge dall'indagine dell'**Ufficio Studi di Gabetti Property Solutions**, che ha analizzato per **Santandrea**, il segmento degli immobili di lusso del gruppo, l'andamento del **mercato immobiliare di "fascia alta"**, comprensivo delle abitazioni "signorili" insieme a quelle di "pregio", e che ha preso in considerazione un campione di 6 fra le più importanti città del mercato immobiliare nazionale: **Torino, Milano, Firenze, Roma, Napoli e Bari**. Lo studio si è avvalso del contributo dei funzionari commerciali della Rete Santandrea, il marchio Gabetti dedicato esclusivamente agli immobili di prestigio.

In particolare, nelle 6 città considerate si evidenzia che per entrambi i segmenti, "signorile" e "pregio", **a metà 2006 il mercato sta attraversando una fase congiunturale positiva**: il mercato di fascia alta, dopo ripetute fasi di crescita impetuosa dei volumi e soprattutto dei valori (mediamente +9,5% nel 2003, +8,1% nel 2004, +3,4% nel 2005), si è attestato su un livello elevato di quotazioni e su un considerevole grado di dinamicità.

**L'inizio del 2006 è all'insegna della continuità sia per il numero delle compravendite sia per le locazioni con il trend del 2005**, in cui le transazioni residenziali hanno interessato il 3,0% dello stock complessivo con punte più elevate a Torino (3,3%), Milano (3,2%) e Roma (3,1%). In media il 18,5% delle compravendite ha riguardato appartamenti signorili e il restante 6,8% abitazioni di pregio. L'insieme del mercato è stato più consistente a Roma e a Firenze con il 28% del totale. Più articolato è lo scenario dei valori immobiliari, in cui si sono registrate contrazioni a Firenze (-3% in entrambi i segmenti) e a Napoli (-10% per il "signorile" e -15% per il "pregio"). Lievemente più mosso il quadro dei costi di locazione delle abitazioni signorili con riduzioni del 20% a Roma e a Napoli e, all'opposto, aumenti del 15% a Firenze; per le abitazioni di pregio incrementi nuovamente a Firenze (+15%) e al contrario cali del 20% a Napoli. Stazionari i valori in tutte le altre città.

**Prezzi stabili nel primo semestre 2006 in 5 delle 6 città esaminate**, ad indicare **una fase di maggiore equilibrio del mercato nella fascia top**: unica eccezione è Napoli, dove si rileva un arretramento delle quotazioni. **Nel segmento "signorile"** con prezzi da 7.400 ad oltre 9.000 €/mq, **c'è la capitale in posizione dominante, a cui segue, distanziata, Milano**, poi Napoli e Firenze

---

quasi appaiate e Bari, a sorpresa, che precede Torino. I costi più elevati raggiungono a Roma i 15.000 €/mq e i 10.000 €/mq. a Milano. **In quello di “pregio” Firenze scavalca Milano e balza al secondo posto** dopo Roma: le due città si allineano sui 25.000 €/mq. quasi doppiando Milano e Napoli e triplicando le quotazioni di Torino e Bari, tanto da competere coi quartieri più esclusivi di Londra, Parigi o New York. La forbice fra prezzo iniziale e finale di vendita, pari al 13,3% nel segmento “signorile” e al 13,8% nel segmento di “pregio”, è vicina al valore della fascia media (11,8% a fine 2005). Forti sconti sono praticati a Napoli (30%) e a Firenze (20%), mentre all’opposto a Torino (3%) e a Roma (5%) il differenziale si riduce notevolmente.

Alcuni casi limite: nel capoluogo toscano un appartamento in Piazza della Signoria in un palazzo rinascimentale di valore storico e architettonico è costato all’acquirente ben 4,5 milioni di euro, mentre a Roma, in Via dei Tre Orologi nelle vicinanze di Villa Borghese, è stato venduto un appartamento di tre locali, doppi servizi e box auto a 2,85 milioni di euro. A Milano nel “quadrilatero della moda” i prezzi toccano o superano i 15.000 €/mq., mentre a Napoli nei pressi di Via Posillipo gli attici costano anche più di 11.000 €/mq.

**Anche i canoni di locazione confermano Roma e Firenze ai primi posti fra le città più “care”** con valori “top” sui 4.500 €/mese. Nella media delle sei città per gli appartamenti di pregio l’affitto mensile supera i 3.000 euro e nel caso d’immobili superiori ai 200 mq. si oltrepassano anche i 100.000 euro annui (spese condominiali comprese). Dati i canoni praticati, la redditività media da locazione è bassa con il 3,3% per le abitazioni “signorili” e il 3,1% per quelle di “pregio”. Solo Torino si discosta con un rendimento di circa il 4% nel “signorile” e il 5% nel “pregio”.

Quanto ai tempi di vendita e affitto, cresciuti leggermente negli ultimi due anni, sono nella media del mercato immobiliare in genere fra i 4-5 mesi, che si riducono da Roma in giù con l’eccezione di Bari dove, in particolare per l’affitto, si registra il valore più alto in assoluto (6 mesi).

La finalità dell’acquisto in oltre il 75% dei casi è l’uso diretto dell’abitazione con una punta dell’85% a Roma, mentre solo nell’8% circa è l’investimento e nel 15% il desiderio di un’altra abitazione. Diversamente nella fascia “signorile” si raddoppiano gli acquisti per investimento con un picco a Napoli (30%) e un minimo a Torino (5%) mentre si riduce la spinta all’uso diretto (67%), particolarmente rilevante a Roma e a Bari (80%).

E’ **un sistema di scambi “a circuito chiuso”** il mercato di fascia alta di cui è protagonista un ristretto ventaglio di figure sociali. Infatti, **con il 45% imprenditori e dirigenti sono i principali acquirenti** tanto nel segmento del “signorile” che in quello del “pregio”; al secondo posto figurano i liberi professionisti con valori rispettivamente del 36-38% circa mentre altre categorie, in prevalenza commercianti ed impiegati, sono coinvolte nel 20% dei casi. **Sul fronte dei venditori la categoria degli imprenditori/dirigenti cresce fino al 60%** con una parallela contrazione dei liberi professionisti intorno al 27% e delle altre figure intorno superiore al 15%.

I 3/4 del mercato abitativo “di fascia alta” cerca immobili dai 150 mq. in su, mentre la soglia fino a 100 mq. interessa appena il 10%. **Fattore di rilevanza assoluta**, infatti, è **la forte richiesta d’ampie metrature**: nel segmento “signorile” supera il 60% la domanda d’immobili di più di 150 mq. con un 27% per gli oltre 200 mq, mentre nel segmento “top” le richieste per metrature oltre i 150 mq. sono più del 75% con una concentrazione nella classe superiore maggiore del 50%. Quanto all’offerta, soprattutto nel segmento “signorile” sopra i 150 mq., lo scarto rispetto alla domanda supera i 10 punti percentuali.

Ma quali sono i requisiti più gettonati dai potenziali acquirenti? La situazione è omogenea in tutte le città per entrambi in segmenti: **ai vertici della graduatoria si posizionano il box** (possibilmente multiplo), **i servizi di portineria e di vigilanza e la terrazza al piano di almeno 50 mq.** Seguono, ad una certa distanza, la vista panoramica e l’ampia disponibilità di servizi. Ultime in classifica la dotazione d’attrezzature sportive e la sala hobby. E’ premiato, invece, un “ritorno all’essenzialità” che privilegia la funzionalità e l’utilità dei servizi al vezzo della palestra.

Quindi, sì al lusso e al massimo confort all'insegna dell'alta qualità delle dotazioni tradizionali rispetto a spazi supplementari. Quanto alle tipologie d'abitazione dello scenario metropolitano, vincono i condomini esclusivi e i palazzi d'epoca su ville e i villini mono-familiari.

**Prezzi di compravendita di abitazioni libere, nuove o ristrutturate, nelle grandi città italiane (€Mq, giugno 2006)**

	Signorili			di Pregio		
	Media val. Min.	Media val. Max.	Val. TOP	Media val. Min.	Media val. Max.	Val. TOP
TORINO	2.900	3.600	<b>4.000</b>	3.900	6.600	<b>8.000</b>
MILANO	6.000	7.800	<b>10.000</b>	9.600	11.000	<b>15.000</b>
FIRENZE	4.100	7.000	<b>8.000</b>	6.200	13.100	<b>25.000</b>
ROMA	7.400	9.200	<b>15.000</b>	13.100	16.400	<b>25.000</b>
NAPOLI	4.000	7.600	<b>9.000</b>	5.400	8.700	<b>11.000</b>
BARI	3.100	4.000	<b>6.000</b>	4.000	5.500	<b>8.000</b>

Fonte: Ufficio Studi Gabetti

**Prezzi di compravendita di abitazioni libere, da ristrutturare, nelle grandi città italiane (€Mq, giugno 2006)**

	Signorili			di Pregio		
	Media val. Min.	Media val. Max.	Val. TOP	Media val. Min.	Media val. Max.	Val. TOP
TORINO	2.000	2.600	<b>3.000</b>	2.800	3.900	<b>5.000</b>
MILANO	5.400	6.800	<b>9.000</b>	89.000	9.800	<b>12.000</b>
FIRENZE	3.200	5.700	<b>7.000</b>	4.800	9.000	<b>15.000</b>
ROMA	6.100	7.600	<b>12.000</b>	11.400	14.100	<b>22.000</b>
NAPOLI	3.600	7.100	<b>8.500</b>	4.900	8.200	<b>10.500</b>
BARI	2.600	3.300	<b>5.000</b>	3.300	4.500	<b>6.000</b>

Fonte: Ufficio Studi Gabetti