

LE ABITAZIONI DI "PREGIO"

Il mercato degli immobili di pregio-lusso, seguito da Santandrea, ha evidenziato nel secondo semestre del 2010 una diminuzione delle quotazioni dell'1.5%. Stabilità dei prezzi a Milano e Roma. Ridimensionamento sensibile dei valori segnalato a Napoli.

E' discreta la domanda d'investimento, molto presente a Venezia e nella città partenopea. A Milano il 90% circa delle richieste è per uso diretto, come prima abitazione. Ci si indirizza su bilocali-trilocali ristrutturati e da ristrutturare in zone centrali e prestigiose, per locazioni temporanee a 2.000-2.500 € al mese. I budget per tagli di 50-70 mq, piani alti, ben localizzati oscillano di solito da 700 a 800 mila €. I rendimenti attesi sono del 2-2.5%, si punta maggiormente su rivalutazione dei pezzi pregiati in location top. Solo a Firenze i rendimenti locativi possono toccare il 4%.

Si è registrata una **perdita d'interesse netta (-12.5% nei canoni) per il mercato locativo** di alto livello, più penalizzate in questo senso Firenze e Napoli rispetto a Venezia, dove i valori sono rimasti stabili. Diminuzioni del 10% dei canoni a Milano e Roma.

Si sono ridotti i budget a disposizione delle multinazionali, degli istituti di credito e delle ambasciate. Vi è una considerevole distanza fra domanda e offerta anche per soluzioni di altissimo livello.

Sono in crescita i proprietari che decidono di mettere in vendita i loro immobili, poco gestibili e non sfruttati direttamente in località secondarie, e di conservarli nelle grandi città e nelle top location turistiche. In questo senso si legge la diminuzione di richieste segnalata per il Chianti, la Sicilia (Eolie ed Egadi), le Dolomiti, la Costa Smeralda. Tengono meglio le località liguri top, come Santa Margherita Ligure e la Versilia con Forte dei Marmi.

- Profili di domanda e offerta immobiliare

Per quanto concerne la distribuzione della domanda, nelle metropoli, per tipologia abitativa, l'immobile più ricercato (51% del totale) si conferma **l'appartamento in palazzo d'epoca**, magari in una residenza storica, protetta dalle belle arti, inserita nel centro storico. Questo tipo di richiesta è formulato soprattutto a Venezia (90%) seguita da Roma (60%) e Milano (45%).

E' seguita nelle preferenze dal condominio "esclusivo", con il 23% della domanda, preferibilmente all'ultimo piano (attico e super attico) inserito in un contesto circondato da un parco condominiale. Le richieste di ville monofamiliari (5%) risultano in diminuzione, in questo caso devono essere indipendenti su quattro lati, mentre aumenta la domanda di loft. Si cercano luminosi, con grandi finestre e possibilmente un giardino.

Nella richiesta di ville è molto importante la zona, la domanda di condomini esclusivi si accompagna spesso a quella di affacci gradevoli, con piani alti e terrazzi, unitamente alla portineria apprezzati anche nei palazzi d'epoca.

Nei parchi residenziali privati è rilevante che siano dotati di guardiania.

A Milano gli immobili di lusso sono richiesti principalmente da clientela nazionale, si tratta di professionisti e industriali lombardi alla ricerca di soluzioni esclusive. La motivazione principale d'acquisto (90%) è l'uso diretto dell'immobile come abitazione principale.

Sta crescendo l'appeal e l'interesse per la zona Magenta-Pagano, che complice l'intervento di City Life, ha vissuto un leggero rialzo dei valori. Area bella, servita, comoda per gli imbocchi autostradali verso laghi e montagne. Fenomeno opposto dalla parti di Porta Venezia dove c'è stato un leggero ridimensionamento delle quotazioni massime.

Anche a Roma la tipologia di acquirenti è prevalentemente romana. Si ricerca il pezzo esclusivo, l'attico con terrazzo e vista prestigiosa, in questo caso le valutazioni salgono, anche per immobili non perfetti.

In questa fase la **tipologia di domanda** è abbastanza "**tradizionale**", dà più rilevanza alla location, ad affacci gradevoli e panoramici, non richiede espressamente né soluzioni tecnologiche, né energetiche particolari, come la classe A, anche se può apprezzarle.

Zone molto ambite, oltre al Centro Storico, l'Aventino, Monteverde vecchio, Prati con i suoi villini d'epoca, gli immobili con affaccio sul Lungotevere, via Dandolo, zona Muse ai Parioli, la zona di Trieste-Salario con affacci su Villa Borghese e Villa Ada.

Molto buono il potenziale di rivalutazione per l'Eur. La zona di Europarco è adatta ad un segmento di mercato giovane e facoltoso, che apprezza il verde dell'area le dotazioni di servizi, commerciali e direzionali presenti.

Si conferma in crescita come apprezzamento l'area di Trigoria, in funzione della crescita dei servizi presenti e con i migliori collegamenti garantiti dal raddoppio della Laurentina. E' stata inaugurata dalla Provincia di Roma il 27 novembre scorso la tratta dal GRA a via Trigoria.

SANTANDREA – MILANO

Via Sant'Andrea, 10/A
20121 – Milano
Tel. +39.02.77.55.47
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilisantandrea.it
www.immobilsantandrea.it

Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano
R.E.A. Milano n° 577241
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

A Firenze, dove i tempi medi di vendita sono di 9-12 mesi, mentre per l'affitto ci si ferma a 6-9 mesi, si cercano soluzioni in palazzi d'epoca, ai piani alti, ristrutturati, con balcone e vista monumenti. Molto domandati piccoli tagli fino a 100 mq.

Nel Chianti le tipologie domandate si capovolgono. Prevale la domanda di ville storiche, con circa il 40% del totale, seguite da aziende agricole-vitivinicole con il 30% delle richieste.

A Santa Margherita Ligure, la quasi totalità di richieste è per seconda casa, e si punta a ville monofamiliari, con terrazza almeno di 50 mq, vista panoramica e box o posto auto.

- Dimensioni domandate

Vi sono considerevoli differenze nelle tipologie dimensionali domandate fra Milano e la Capitale. A Milano la domanda di immobili di pregio è in media rivolta a soluzioni più contenute. Le richieste si concentrano, con circa il 40% del totale, su tagli da 100 a 150 mq, ma sono dello stesso livello anche le richieste per soluzioni inferiori ai 100 mq.

L'offerta milanese vede la prevalenza di soluzioni grandi, da 150 mq in su, ma nel semestre si è rafforzato il peso dei piccoli tagli (circa il 20%), proprio a discapito delle soluzioni top (oltre il 200 mq), che raccolgono circa il 30% delle richieste.

A Roma la situazione domanda-offerta è più bilanciata, e il taglio più richiesto è quello oltre i 200 mq, con circa il 35% del totale, a fronte di un'offerta di immobili di queste dimensioni pari a circa il 30% della totalità di soluzioni presenti sul mercato.

- Tempi di vendita e sconto sui prezzi

Nel comparto degli immobili di pregio i tempi medi necessari per la vendita sono intorno **agli 8 mesi**. Per soluzioni molto rappresentative nella Capitale (valore superiore a 3 milioni di €) i tempi possono andare da 8 a 12 mesi, diversamente i tempi di solito arrivano a 4 mesi.

Da segnalare che la nuova normativa vigente dal primo luglio 2010 riguardante la verifica da parte dei notai della regolarità catastale dei fabbricati prima del rogito, ha creato forti rallentamenti presso l'Ufficio Condoni, soprattutto per immobili del Centro Storico di Roma, dove esistono molte situazioni in cui non c'è corrispondenza fra planimetrie ufficiali e "stato di fatto".

Gli sconti normalmente praticati sul prezzo di offerta iniziale sono intorno al 11.5%, in diminuzione rispetto al semestre scorso. Sono superiori a Roma che a Milano.

- Le caratteristiche più rilevanti negli immobili di pregio

A Roma, complice il clima favorevole, sono ricercatissimi gli **attici con terrazze** al piano e la **vista panoramica**, mentre a Milano viene maggiormente apprezzata la presenza di un Box, data per scontata e necessaria in Centro Storico. Nel centro sud è più gradita la presenza di un giardino rispetto a Milano.

Caratteristiche	2011	2010
Terrazza al piano (almeno 50 mq)	1	1
Box singolo o multiplo	2	2
Vista panoramica	3	3
Servizi portineria e vigilanza	4	4
Salone Triplo	5	6
Più Sale di Rappresentanza	6	7
Tripli e più servizi	7	5
Spazi per il personale di servizio	8	10
Giardino/Parco	9	9
Lavanderie	10	8
Sala Hobby	11	11
Ingresso indipendente PT	12	12

I numeri da 1 a 12 indicano le posizioni relative

Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Santandrea

In generale cresce l'importanza degli spazi, sia per quel che riguarda la richiesta del salone triplo, di più sale di rappresentanza, sia per quella di avere ambienti riservati al personale di servizio. Alcuni elementi dell'immobile diventano più rilevanti, con il crescere della dimensione della soluzione cercata. Nel caso di richieste provenienti da famiglie con figli, la presenza di spazi aggiuntivi (lavanderie o per il personale di servizio) diventa gradita.

SANTANDREA – MILANO

Via Sant'Andrea, 10/A
20121 – Milano
Tel. +39.02.77.55.47
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilsantandrea.it
www.immobilsantandrea.it

Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano
R.E.A. Milano n° 577241
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

SANTANDREA

luxury houses

- Le previsioni 2011

Le previsioni per la prima parte dell'anno sono positive, con un mercato che dovrebbe vedere una crescita della domanda e in misura minore dell'offerta. E' prevista una certa stabilità dei canoni di locazione e dei prezzi di vendita, con un consolidamento del numero di transazioni ed un incremento intorno al 10% del numero di contratti di locazione.

SANTANDREA – MILANO

Via Sant'Andrea, 10/A
20121 – Milano
Tel. +39.02.77.55.47
Fax +39.02.78.19.96

milano@immobilisantandrea.it
www.immobilsantandrea.it

Gabetti Property Solutions Agency S.p.A.

Sede legale e Direzione: Via B. Quaranta 40 – 20139 Milano
R.E.A. Milano n° 577241
C.F.e P. IVA e Iscr. Reg. Imp. Milano n° 00815040159
Cap. Soc. Euro 4.650.000 i.v.

SOCIETÀ SOGGETTA ALL'ATTIVITÀ DI DIREZIONE E COORDINAMENTO
DA PARTE DEL SOCIO UNICO GABETTI PROPERTY SOLUTIONS S.p.A.

SA
SANTANDREA
luxury houses