

ROMA: CRESCE LA DOMANDA DI RESIDENZE DI PREGIO

La domanda è in aumento, e nel quartiere Coppedè inizia la commercializzazione di 21 nuovi appartamenti super lusso. Prezzi in discesa del 2%.

Roma 17 novembre – E' iniziata la commercializzazione, per conto di Santandrea Luxury Houses del nuovo building di Civico 1 - Via Reno, nella prestigiosa zona Coppedè di Roma.

L'operazione deriva dalla ristrutturazione di un palazzo a uso uffici da cui sono state ricavate 21 unità abitative, utilizzando materiali d'avanguardia e con un grande attenzione alle prestazioni energetiche.

La proprietà è il Fondo Mario Negri, che per curarne la commercializzazione ha scelto Santandrea, brand del lusso del Gruppo Gabetti. Coordinatore del Progetto Gianluca Pietrucci, RE Private Advisor Santandrea.

"A Roma, nel I semestre 2016, secondo quanto emerge dall'ultimo report Santandrea Luxury Houses, il mercato degli immobili di pregio ha continuato il processo di crescita del numero delle transazioni, sulla scia dell'andamento più generale del settore residenziale. La domanda di abitazioni di pregio è sempre più concreta" ha commentato Flavio Angeletti, RE Private Manager Roma.

Da quanto emerso dall'analisi delle richieste clienti delle agenzie Santandrea, nella città di Roma gli immobili richiesti riguardano soprattutto soluzioni in appartamento, preferibilmente piani alti dotati di terrazza e box auto, all'interno di contesti esclusivi, con una superficie di circa 130-180 mq e almeno 3 camere da letto. In particolare, si conferma una prevalenza di richieste per le soluzioni da ristrutturare, in modo da personalizzare maggiormente la futura abitazione a fronte di un costo iniziale inferiore. Nel caso di soluzioni nuove, invece, si preferiscono quelle in classe A, che rispondono a requisiti di efficienza e risparmio energetico.

ROMA I sem 2016		
zone più richieste	IDENTIKIT IMMOBILE PIU' DOMANDATO	
Centro Storico	<i>superficie</i>	130 - 180 mq
Pinciano - Veneto	<i>numero camere da letto</i>	3
	<i>condizione d'uso</i>	da ristrutturare
	<i>dotazione</i>	terrazza + box
	<i>tipologia</i>	appartamento signorile
		piano alto
		contesto esclusivo

Le richieste prevalenti si segnalano per appartamenti in Centro Storico, dove si registra una dinamica positiva della domanda di investimento che riguarda anche bilocali o piccoli trilocali (60-100 mq); seguiti dalla zona Pinciano – Veneto.

Andando nel dettaglio delle **dotazioni più richieste**, nel primo semestre del 2016, la terrazza è stata l'elemento maggiormente richiesto insieme, quindi, alla vista panoramica. Anche il box singolo o multiplo, è considerato elemento importante, la cui assenza può escludere l'interesse nei confronti dell'abitazione. Seguono nell'ordine: spazi per il personale di servizio, sale di rappresentanza, tripli e più servizi, un giardino o la vicinanza a un parco, la presenza di servizi di portineria e/o vigilanza, un salone triplo e infine una sala hobby.

Per quanto riguarda gli **elementi penalizzanti** per i potenziali clienti, a Roma è molto importante il contesto circostante che, qualora presenti elementi di degrado, contribuisce sensibilmente al mancato appeal di un immobile. Di conseguenza, una caratteristica di minore attrazione è anche il prezzo elevato in rapporto alla qualità dell'immobile. Altri elementi penalizzanti sono: la vicinanza a fonti di rumore; le condizioni interne ed esterne dello stabile non ottimali, il bagno cieco (se unico), il piano rialzato, il primo piano, l'esposizione dell'immobile su vie trafficate, l'assenza di balconi, spese condominiali elevate e, appunto, l'assenza di box o posto auto.

Nel I semestre 2016, per quanto riguarda le quotazioni nell'ambito del mercato di pregio, quelle romane hanno registrato un **calo del -2%**.

Gli sconti tra prezzo iniziale e prezzo di chiusura della trattativa, invece, riscontrano un'ampia variabilità in relazione al rapporto qualità/prezzo dell'immobile: nei casi in cui tale parametro è adeguato, la trattabilità media è intorno al 10-15%. La situazione è diversa nei casi in cui non è stato effettuato un repricing del valore richiesto, e per le unità poste sul mercato da più tempo, che vengono sottoposte a successivi ribassi del prezzo iniziale: in questi casi la percentuale di sconto può superare il 20%. I tempi di vendita, infine, si confermano intorno agli 8-9 mesi.

A Roma si rileva una crescita della domanda di acquisto soprattutto per le zone di Pinciano – Veneto e Trastevere; stabile il Centro Storico, la zona Prati, Parioli e l'Eur. La zona Pinciano e il Centro Storico hanno registrato anche una dinamica positiva sotto il profilo delle compravendite, mentre le altre zone, che avevano già delineato una crescita nel semestre precedente, si mantengono stabili. Trastevere si conferma molto richiesto, a fronte di una scarsa offerta disponibile sul mercato, che contribuisce alla tenuta dei prezzi. La zona Parioli, pur mantenendo un elevato appeal, sconta la presenza di un'offerta non corrispondente alle esigenze dei potenziali acquirenti, in termini di tagli dimensionali e prezzo, determinando una diminuzione sul versante compravendite.

ZONE ROMA	Domanda di acquisto	Offerta in vendita	Numero di compravendite	Prezzi di compravendita
CENTRO STORICO	⇒	↓	↑	↓
TRASTEVERE	↑	↓	⇒	⇒
PINCIANO VENETO	↑	↑	↑	↓
PARIOLI - SALARIO TRIESTE	⇒	↑	↓	↓
PRATI	⇒	⇒	⇒	⇒
EUR	⇒	⇒	⇒	⇒

Per quanto concerne il prezzo al metro quadro delle residenze di pregio, nella seguente tabella si evidenziano le differenti valutazioni per quartiere e per tipologia di offerta (residenze nuove/ristrutturate oppure residenze da ristrutturare):

	ABITAZIONI PREGIO €/MQ I SEM 2016			
	NUOVE/RISTRUTT.		DA RISTRUTT.	
	Minimo	Massimo	Minimo	Massimo
ROMA				
Centro Storico	8.500	10.500	5.500	7.500
Trieste - Salario	5.800	6.800	4.000	5.000
Parioli	6.000	7.000	4.000	5.000
Prati	6.500	7.500	4.500	5.500
Giulia - Vittorio Emanuele - Navona	8.000	10.000	6.000	8.000
Spagna - Tridente	9.500	12.500	7.500	10.500

Per il II semestre del 2016, **le previsioni generali vedono un aumento della domanda** di acquisto, in un contesto di prezzi in diminuzione e vendite in aumento. Tra le zone in espansione a livello di domanda si segnalano Pinciano, Prati e l'Eur. Meno dinamiche, invece, sono le zone Vigna Clara, Fleming e i Parioli.

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata mirata a soddisfare ogni esigenza e aspettativa di privati, aziende e operatori istituzionali. È proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi che emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto a tutti i competitors. Il modello organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione. www.gabettigroup.com



Per ulteriori informazioni:

SEC Relazioni Pubbliche T. 02-624.999.1

Francesca Brambilla – brambilla@secp.it - 3386272146

Daniele Pinosa – pinosa@secp.it – 335 7233872