

Internet. Da idealista.it una classifica dei quartieri più cliccati da chi cerca casa, commentata da otto esperti del mercato immobiliare

Sul web gli italiani sognano il centro città

Investitori e curiosi confrontano online i prezzi delle abitazioni situate nel cuore urbano con le altre zone

I quartieri più interessanti per i navigatori

Prime tre zone più visitate nelle banche dati di idealista.it in cinque città italiane (% sul totale)



Fonte: Idealista.it

Enrico Bronzo

Internet si conferma uno strumento ideale e molto sfruttato per la ricerca della casa. Idealista.it per Casa&case ha estrapolato i dati di gennaio di cinque città da cui si evince (si veda la tabella in alto) «un rapporto tra immobili offerti e visite molto alto, più di 1 a 10 con punte di 1 a 18 - come commenta Mario Breglia, presidente di Scenari immobiliari -». Ciò significa che c'è un forte interesse a conoscere cosa c'è sul mercato, anche se non sappiamo quanti siano nuovi contatti e quante ripetizioni da parte dello stesso soggetto».

Otto i centri studi che si sono confrontati con i dati relativi ai quartieri più cliccati, un minidibattito per offrire spunti al lettore affinché possa formarsi la

propria opinione.

Idealista.it coglie l'occasione per dire che l'analisi sfata definitivamente l'idea per cui internet non sia il mezzo migliore dove commercializzare immobili di prestigio, dato che ai primi posti risultano tutte zone centrali, o comunque di pregio, delle grandi città. Ancora Breglia (Scenari immobiliari) osserva che «è vero che i quartieri cliccati sono in maggioranza quelli centrali ma, escludendo che la domanda reale sia in prevalenza per il centro, vanno incluse sicuramente la componente curiosità - "vediamo le cose più belle in vendita" - e dall'altro anche la ricerca di informazione sul mercato. Infatti, in tutte le città le quotazioni dei diversi quartieri sono parametrizzate al centro». Il presidente di Scenari immobiliari non vede una correlazione tra le visite

virtuali e il mercato: le prime sono utili come una grande vetrina dove si può sognare perché tutti vogliono case più ricche e più grandi di quelle che si possono permettere. In sintonia Alessandro Ghisolfi, responsabile dell'ufficio studi Ubh, per il quale i dati riflettono abbastanza bene la tendenza della domanda reale e non virtuale, anche se «non bisogna trascurare il peso che può avere su queste indicazioni quella parte di navigatori che vanno a vedere determinate offerte in determinate zone più per curiosità o solo per sognare un po'».

Più "pro" idealista è il direttore dell'ufficio studi Patrigest (gruppo Gabetti), Guido Lodigiani, per cui «l'indagine conferma una tendenza già riscontrata dal nostro gruppo di pola-

rizzazione delle compravendite che sembra premiare i mercati migliori, più esclusivi, con prodotti unici per location o all'avanguardia per modernità e design mentre gran parte dell'offerta di bassa qualità, in contesti periferici e popolari è ancora in difficoltà».

Fabiana Megliola, responsabile dell'ufficio studi Tecno-



sa e Luca Dondi, analista di Nomisma, sono d'accordo nel ritenere che molti degli utenti oggetto dell'indagine sono investitori - «con una disponibilità di spesa medio-alta», sottolinea Dondi - che vogliono investire il loro capitale, o migliorare la loro qualità abitativa, più che a pensare a un acquisto primario.

«Perché - precisa Megliola (Iteconocasa) - le zone che risultano ai primi posti nelle varie città sono quelle storicamente interessate da una buona domanda a uso investimento e caratterizzate da un'offerta immobiliare mediamente di buona qualità. Oppure sono i quartieri dove sono in corso interventi di riqualificazione e di recupero, vedi soprattutto Milano».

Sul punto idealista.it precisa che gli immobili gestiti dalla società immobiliare Sigest - per quanto riguarda Citylife - «non sono nella nostra banca dati. Tuttavia i nuovi poli che insistono su aree come anche Porta Nuova hanno catalizzato l'interesse dei compratori, in particolare su quartieri come l'Isola o la Fiera, che peraltro vivono una stagione di rinnovamento urbanistico e di potenziamento dei servizi, a partire dalla nuova linea della metro».

Non è un caso che dal rilevamento annuale dei prezzi sempre di idealista.it, Garibaldi-Porta Venezia registri un incremento dei valori immobiliari della zona a due cifre (+10,9% a 5.900 euro al metro quadrato) e anche la zona Fiera registra incrementi sensibili (+6,2% a 5 mila euro al metro quadrato). Una tendenza su cui si sofferma anche Ghisolfi (Ubh) per il quale la domanda nelle zone Garibaldi e Fiera risente in maniera forte dei due progetti che fanno comunque riferimento a una clientela di target alto, con budget superiori ai 6 mila euro al metro quadro.

È infine più trasversale la chiave di lettura di Roberto Barbatto, presidente di **imm**, per il quale «nelle città più grandi come Roma e Milano incide molto sulla scelta dell'immobile anche il posto di lavoro, dell'università e l'eventuale vicinanza di collegamenti pubblici. Le buone percentuali di richiesta a Roma nelle zone dell'Appia antica, dell'Appio latino, dell'Eur e di Cinecittà, così come di Garibaldi, Porta Venezia, Fiera-De Angeli e Navigli-Bocconi nel capoluogo lombardo, sono da attribuirsi anche a queste variabili».

Il confronto

L'appartamento medio in vendita e la tipologie richieste nelle grandi città a gennaio 2011

	Bologna	Milano	Napoli	Roma	Torino
Numero di ricerche	18.962	162.274	16.554	91.757	35.815
Numero di immobili	1.076	12.681	1.905	10.569	3.585
In vendita					
Superficie	80 m ²	77 m ²	83 m ²	82 m ²	80 m ²
Locali	3	3	3	3	3
Prezzo medio	253.159	345.463	340.893	350.916	237.301
Corrispondenza tra domanda e offerta*	8,9%	8,9%	23,1%	6,9%	20,0%
Analisi dell'offerta					
Monolocale	8,8%	9,7%	4,9%	8,4%	5,9%
Bilocale	20,4%	37,5%	15,8%	31,9%	33,2%
Trilocale	30,4%	31,9%	32,5%	35,8%	32,2%
4 o più locali	40,4%	20,8%	46,8%	23,9%	28,7%

(*): più alto è il valore più alto è l'incontro tra domanda e offerta

Fonte: idealista.it

Tipologie. La capitale è la località che meno risponde alle esigenze degli acquirenti

A Roma domanda e offerta si ignorano

«A Milano, dove il mattone è particolarmente salato, gli utenti si accontenterebbero del bilocale ma solo nel 20,8% dei casi, cioè uno su cinque, domanda e offerta si incontrano». Quest'ultimo dato, fornito da idealista.it, misura quanto il mercato soddisfa l'incontro tra la tipologia ricercata da chi cerca casa e quella presente sul mercato. La situazione, a Milano, peggiora tenendo conto di tutte le tipologie: il valore scende fino all'8,9%. «Quando non è il prezzo a scoraggiare - spiega Vincenzo De Tommaso, responsabile dell'ufficio studi idealista.it - è la superficie dell'immobile che non soddisfa le loro esi-

genze, oppure lo stato dello stesso. Roma è la città che peggio risponde alle esigenze degli acquirenti».

Per idealista.it il mercato è ancora lontano dalla definitiva stabilizzazione, come dimostra il forte gap tra domanda e offerta in città come Roma e Milano, dove i prezzi di listino di quanto richiesto dai proprietari al posto di scendere sono saliti nell'ultimo anno. Tra le altre città capoluogo, il mercato bolognese presenta ancora forti squilibri mentre Napoli e Torino sono le città dove la domanda di immobili con le caratteristiche e il prezzo corrispondente alle possibilità e ai desideri degli

acquirenti trovano meno problemi a essere soddisfatte» (vedi tabella). «Da questo punto di vista dimensionale - commenta Luca Dondi di Nomisma - non si segnalano novità di rilievo rispetto alla tendenza ormai consolidata alla contrazione della dimensione media delle abitazioni».

Milano si conferma leader per volume di ricerche, con oltre 160 mila visite a gennaio su idealista.it e 12.681 immobili in vendita. «In linea con il valore culturale dell'investimento immobiliare - spiegano da Remax Italia - le preferenze di famiglie e coppie vanno per investimenti medi dai 200 ai 400 mila euro a seconda delle zone per le coppie, fino ai 600 mila euro per le famiglie. Si attesta invece intorno ai 220 mila euro l'investimento medio dei single milanesi».

En. Br.

© RIPRODUZIONE RISERVATA