

COMUNICATO STAMPA

Roma, 6 giugno 2011

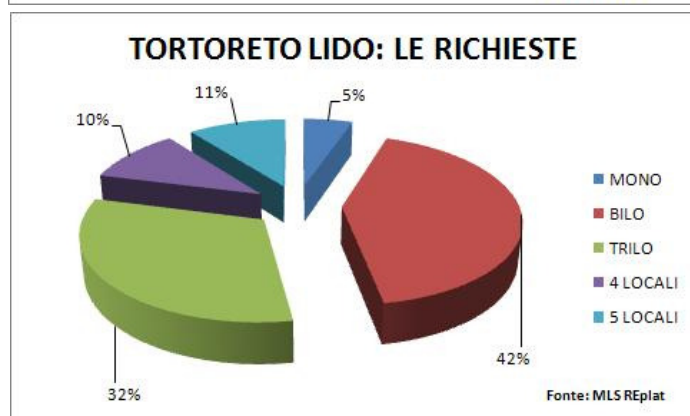
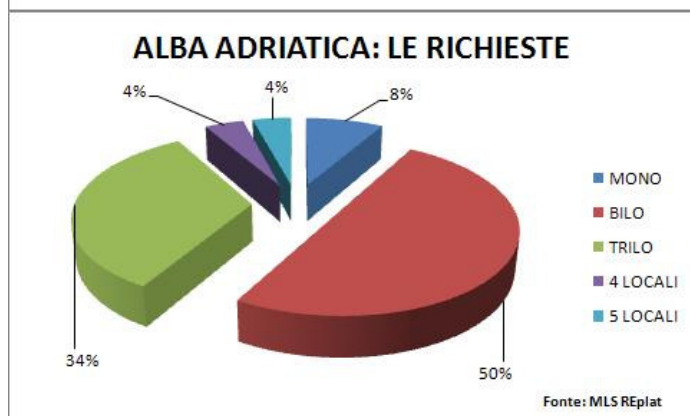
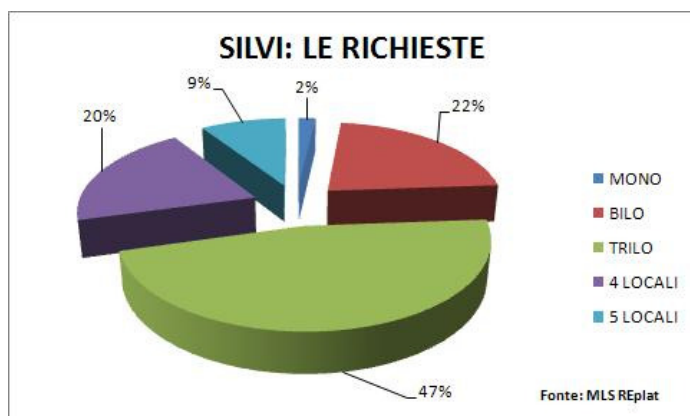
**Il settore turistico balneare traina il mercato immobiliare abruzzese:
il Lazio è la regione più affezionata con un aumento di presenze del 3% in 3 anni**

**E intanto la costa abruzzese viene scelta sempre più spesso
come luogo di acquisto della prima casa**

L'indagine presentata da Frimm, su dati MLS REplat, si concentra su 3 dei maggiori centri della provincia di Teramo, i più attrattivi dal punto di vista turistico e non solo: Tortoreto, Silvi Marina e Alba Adriatica

Prezzi in calo soltanto a Silvi, dove Frimm ha ottenuto l'incarico di vendita del primo dei tre lotti del progetto residenziale "Le Dune" che Opera S.p.A. consegnerà a dicembre 2011

Il **mercato immobiliare abruzzese** comincia a dare **segnali di ripresa** dopo il terremoto del 6 aprile 2009 grazie al **settore turistico balneare**. È questo il dato principale fornito dall'analisi effettuata sulla base dei **dati estrapolati dal Multiple Listing Service (MLS) REplat per conto di Frimm** che ha ottenuto da Opera S.p.A. l'incarico di mediazione tramite **Ufficio Coordinamento Agenzie** (metodo di vendita proposto dall'azienda che sostituisce il classico Ufficio Vendite*) per il primo dei tre lotti che andranno a costituire **"Le Dune"**, progetto residenziale ultramoderno in costruzione a Silvi Marina (TE): il lotto numero uno, costituito da 115 unità abitative, verrà completato a dicembre 2011.



L'indagine si concentra su **3 dei maggiori centri della provincia di Teramo**, i più attrattivi dal punto di vista turistico e non solo: **Tortoreto Lido, Silvi Marina e Alba Adriatica**.

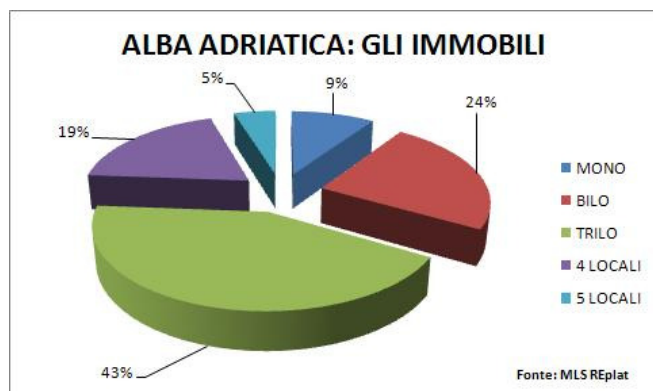
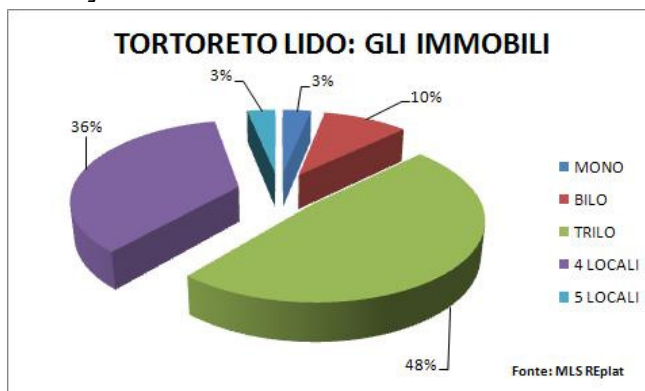
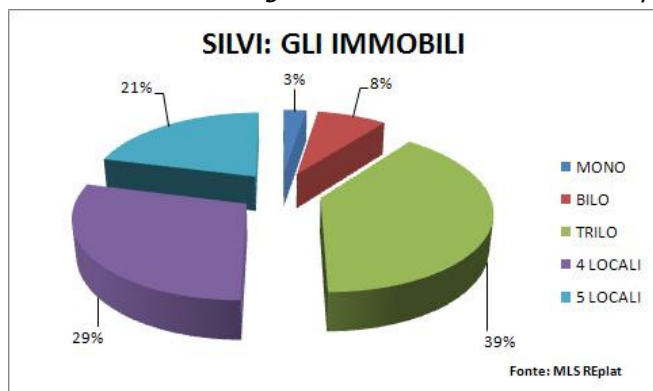
I segnali di ripresa di cui sopra sono sottolineati dalla **crescente tendenza di chi cerca casa a trasferirsi al mare** non soltanto per vacanza ma **anche in caso di acquisto di prima casa**: in tutte e tre le cittadine, infatti, si registra un'**alta richiesta di trilocali e quadrilocali**, metrature che confermano come sempre più spesso non si tratti di acquisto di seconde case. "A **Silvi Marina la richiesta di trilocali** arriva addirittura al **47%**", dichiara Francesco Giardina, responsabile dell'Ufficio Coordinamento Agenzie di Frimm al cantiere "Le Dune". "A **Tortoreto Lido e Alba Adriatica la musica non cambia**, anche se i numeri sono leggermente più bassi (trilocali al 32% per la prima e al 34% per la seconda). Il fatto è che, per colpa della crisi economica prima e del terremoto poi, le persone sentono la necessità di **risparmiare** acquistando una prima casa in località tradizionalmente legate alla seconda casa e, quando possibile, **effettuare acquisti in zone lontane dall'epicentro delle scosse**".

È interessante verificare come questa tendenza impatta i **prezzi della zona**. Nell'ultimo anno quelli dei trilocali, fatta eccezione per Alba Adriatica dove c'è meno richiesta, sono **calati** (-3,54% a Silvi Marina) o **rimasti stabili** (0,96% a Tortoreto Lido). Delle tre cittadine considerate, comunque, **Silvi** è quella che **presenta prezzi in ribasso per tutte le tipologie** (vedi tabella di seguito).

Indice del prezzo fonte MLS REplat	TORTORETO LIDO	SILVI MARINA	ALBA ADRIATICA
MONO	1,35%	-4,62%	1,01%
BILO	2,88%	-2,85%	5,73%
TRILO	0,96%	-3,54%	7,76%
4 LOCALI	3,18%	-0,25%	4,35%
5 LOCALI	2,19%	-1,87%	2,35%

Detto questo, l'afflusso di **turisti interessati alle seconde case** in queste province del teramano è rimasto sostanzialmente **stabile nell'ultimo triennio: 83-84% di italiani** e il **16-17% di stranieri** (fonte: Regione Abruzzo).

Ma **chi sono gli italiani che vanno in vacanza nel teramano** e potrebbero quindi essere interessati a un acquisto in terra abruzzese? La **regione più affezionata** al mare Adriatico d'Abruzzo è senza dubbio il **Lazio** che ha visto passare la sua percentuale di presenze **dal 19% al 22% in 3 anni**. Più altalenante, anche se comunque massiccia, la presenza di **lombardi** (19% nel 2007, 21% nel 2008 e 18% nel 2009) che nella maggiore distanza dall'Abruzzo hanno probabilmente maggiori possibilità di scegliere lidi in altre regioni. Stabili, nel corso del triennio, le presenze dall'**Emilia Romagna** (7%), dal **Piemonte** (6%) e dalla **Campania** (tra il 7 e l'8%), in calo quelle dal **Veneto** (passato dall'8 al 6% nel corso del triennio) e dalla **Puglia** (7%, 5% e 6% nel corso del triennio), **in crescita quelle dall'interno abruzzese** (passate dall'8 al 13%). [La rilevazione del movimento dei clienti, effettuata dalla Regione Abruzzo, riguarda tutti gli esercizi ricettivi (alberghi e complementari). Nel flusso del 2009 non è compreso quello prodotto dagli ospitati nelle strutture ricettive a seguito dell'evento sismico del 6 aprile 2009]



Indice del Prezzo: rappresenta l'andamento della media del prezzo delle diverse tipologie di immobili presenti nel MLS, in ogni zona definita, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Ufficio Coordinamento Agenzie: modello di vendita per la commercializzazione di cantieri e, più in generale, di immobili basato sulle potenzialità del Multiple Listing Service, strumento web in cui l'azienda ha creduto sin dalla propria nascita. In pratica, l'azienda mette il proprio portafoglio immobili a disposizione di tutti gli agenti immobiliari che desiderano commercializzarlo. L'azienda si occupa soltanto di coordinare gli operatori che vorranno partecipare a questo innovativo progetto.

Frimm nasce nel 2000. Il suo nome deriva dai termini "Franchising" e "Immobiliare", ovvero il core-business dell'azienda che, in 10 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi nei settori del franchising e dei servizi immobiliari integrati. Nei primi 4 anni di vita, il suo network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Affiliate nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si stava già ingrandendo con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha nuovamente rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.

www.frimm.com

Informazioni: Ufficio Stampa - Giulio Azzolini - Tel. 06 9727 9309 - E-mail: gazzolini@frimm.com