

Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

## Mercato

Il casale con vigna resiste alla crisi

SIMONE LUPO BAGNACANI PAG. 18



## Real estate

Performance record per il terziario tedesco

ADRIANO LOVERA PAG. 19



## Arredamento

A Imm Cologne 2014 spazio al Made in Italy

ANTONELLA GALLI PAG. 20



## ANTITRUST ED EDILIZIA

# L'annuncio non sempre dice la verità

Multe salate per chi non rispetta tempi di consegna, caratteristiche, verde o permessi necessari

di Michela Finizio

● Ogni settore ha le sue zone d'ombra e l'immobiliare non fa eccezione. La scarsa trasparenza sul prodotto immobiliare frena ancora oggi la fiducia dei potenziali acquirenti, anche se la crisi ha spinto i professionisti a ripulire il mercato da truffe e inadempimenti. Restano ancora troppi gli annunci immobiliari di vendita che riportano descrizioni non veritiere o gli agenti immobiliari restii a fornire tutta la documentazione. Sono decine i provvedimenti avviati negli ultimi anni dall'Autorità Garante per la concorrenza del mercato nel settore immobiliare per pratiche commerciali scorrette.

A fine 2013 è finita nel mirino dell'Autorità anche Citylife: la società guidata dal gruppo Generali che promuove la maxi-riqualificazione urbana nell'ex polo fieristico di Milano, ora rischia una multa fino a 50mila euro. A deciderlo sarà l'Agcm entro aprile, che valuterà la documentazione richiesta alle parti, in seguito alla denuncia presentata da Federconsumatori: l'ipotesi è di violazione degli articoli 20 (comma 2), 21 e 22 del Codice del Consumo,

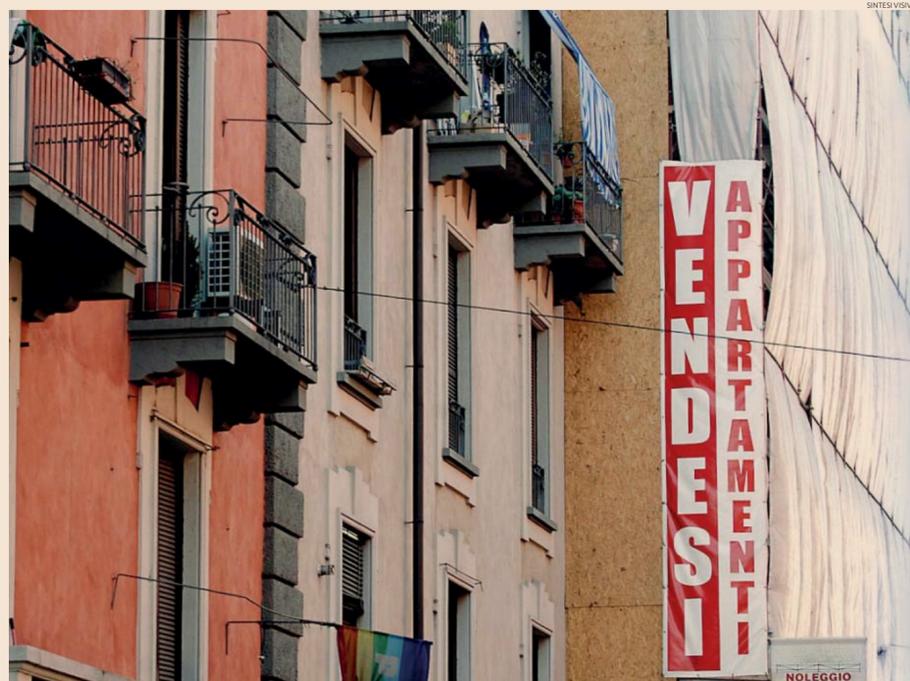
tramite pratiche commerciali "contrarie alla diligenza professionale e idonee a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore". Ad aver condizionato gli acquirenti di Citylife sarebbe stata una pubblicità che, fino al maggio 2013, recitava sul sito internet: «I lavori nell'area sono iniziati nel 2007 e si concluderanno entro il 2015». Tempistiche che poi, però, sono state modificate: l'inizio effettivo dei lavori è stato nel 2009 e l'anno di completamento dei lavori è slittato al 2023, in accordo con il Comune di Milano. La pubblicità, inoltre, inizialmente avrebbe promesso la consegna delle prime unità abitative nella primavera del 2012 - iniziate solo a settembre 2013 - e un'area destinata a parco di 160mila metri quadrati. Il verde promesso, però, comprenderebbe anche le superfici in corrispondenza del padiglione 7 dell'ex Fiera, attuale proprietà del Comune: qualcosa che Citylife insomma da sola non può realizzare, se non previa acquisizione delle aree, su cui invece oggi decide l'amministrazione.

In attesa che l'Autorità verifichi l'eventuale comportamento scorretto, l'ipotesi mette in luce come la comunicazione possa condizionare le scelte degli acquirenti e il valore degli immobili stessi. La pubblicità immobiliare è stata già più volte nel mirino dell'Agcm, che in alcuni casi ha sanzionato le società di vendita con multe salate. Ha evitato di recente la multa, prendendosi l'impegno di modificare il messaggio pubblicitario, l'ateneo Roma Tre e la società ImmoUni su cui nell'ottobre 2013 l'Autorità aveva aperto un procedimento: sul sito internet dell'università veniva proposto un servizio Alloggi per gli studenti fuori sede, senza chiarire che i proprietari dovevano corrispondere una provvigione alla società convenzionata per ogni contratto di locazione stipulato.

Non mancano anche le multe salate: il 14 aprile 2010 l'Autorità ha disposto una sanzione complessiva di 99mila euro alle società Tanaro e Sifinvest Immobiliare per una pubblicità ingannevole riguardante la vendita di immobili nel comune di Roma, giudicando "inesatte" le comunicazioni in relazione ai prezzi indicati (che sono risultati quelli minimi per ciascuna tipologia di appartamento) e alla promessa di un'area di 40mila mq di verde pubblico e privato, risultata superiore a quella reale.

La necessaria conformità tra le caratteristiche reali dell'immobile e quella descritte dalla pubblicità è stata più volte affermata in passato dall'Autorità. Risale sempre al 2010 un altro caso esemplare di pubblicità immobiliare ingannevole, che si è concluso con una sanzione pecuniaria amministrativa complessiva di 230mila euro a carico di Immobiliare, Ambrosia Uno e Consenti Uno per la promozione del Centro residenziale Polis, nel Parco Leonardo a Roma: appartamenti pubblicizzati «a partire da 175 euro mutuibili con possibilità di box e posto auto» omettevano in realtà i costi della mediazione immobiliare; l'acquisto del posto auto, inoltre, è risultato poi vincolante per gli acquirenti, non facoltativo.

Simile il procedimento che ha portato a multare la società Tanaro: gli appartamenti in vendita in via di Valcannuta a Roma venivano pubblicizzati solo a prezzi minimi, non confermati in sede d'acquisto; e il verde promesso, intorno di 40mila mq, era in realtà pari a 21mila mq; la disponibilità e i tempi di consegna differivano. Queste comunicazioni sono state considerate lesive nei confronti dell'utente finale e, anche se negli anni del boom la forte domanda lasciava margini d'azione più ampi alle scorrettezze, oggi comunicare correttamente il reale estate è diventato cruciale per conquistare i pochi potenziali acquirenti presenti sul mercato.



Comunicazione. Tempi di consegna non rispettati, metrature fasulle e pochi riferimenti negli annunci ingannevoli di molti appartamenti

## ACQUISTO SULLA CARTA

# Ritardi in cantiere con penali

di Dario Aquaro

● Quando si verifica un notevole ritardo nella consegna dell'immobile in costruzione, la via stragiudiziale è da preferire, ma non sempre è praticabile. L'esperienza insegna - notano da Federconsumatori - che la strada dell'accordo amichevole viene a volte rifiutata a priori dagli stessi costruttori, specie quando si tratta di grandi società, che magari impongono già nel contratto preliminare di compravendita clausole sfavorevoli per l'acquirente.

Di regola nel "compromesso", oltre alla data puntuale di consegna dell'immobile - entro cui cioè la parte acquirente dovrebbe conseguire possesso e godimento del bene - viene prevista una penale, che scatta in caso di inadempimento del venditore o di ritardo nella consegna. Questa penale dovrebbe essere concordata tra le parti, ma non sempre lo è, perché il contratto viene steso dalla società costruttrice e spesso di conseguenza non è vantaggioso per l'acquirente. Così, se anche una penale è prevista, può equivalere a cifre irrisorie, come gli interessi legali sulle somme versate. Mentre ad esempio - spiegano gli esperti - una penale più "equa" potrebbe essere pari, per ogni mese di ritardo, all'affitto mensile di un appartamento con caratteristiche simili. Naturalmente tutto ciò riconduce all'im-

portanza del preliminare e di clausole corrette. Tra queste, può esserne prevista una risolutiva (ex articolo 1456 Cc): le parti possono cioè convenire espressamente che il contratto si risolve nel caso che una determinata obbligazione non sia adempiuta secondo le modalità stabilite. In questo caso la risoluzione si verifica di diritto quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola risolutiva.

Ma quando questa clausola non è espressa,

## PAROLA CHIAVE

### Caparra confirmatoria

In sede di stipula del contratto preliminare bisogna fare attenzione alla «qualificazione» delle somme versate. Se si versa una caparra confirmatoria, che la riceve (ad esempio il costruttore) e in seguito si dimostra inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel compromesso, deve restituire al controparte (l'acquirente che intende sciogliersi dal contratto) il doppio del ricevuto. Se al contrario a rendersi inadempiente è chi ha versato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenere il ricevuto. (D. Aq)

## LE TRAPPOLE

# Metrature a spanne e agenti fantasma

● Non è il prezzo quello intorno a cui ruotano gli annunci immobiliari non veritieri, è su tutto il resto però che si esprime la "furbizia" del venditore immobiliare. «Siamo ben lontani dalla correttezza nella comunicazione di settore», afferma Carlo Giordano, ad di Immobiliare.it che ogni mese riceve dal portale web - che raccoglie oltre un milione di annunci - un report con le segnalazioni da parte degli utenti.

Sono circa 1.750 le informazioni non veritiere contenute negli annunci online scoperte ogni mese dai lettori: a quel punto lo staff di Immobiliare.it chiede all'autore la verifica e sospende la visibilità dell'annuncio sul web finché non viene corretto. Ben 550 segnalazioni al mese riguardano l'indicazione della superficie: «È il problema più ricorrente - aggiunge Giordano - il dibattito sui metri quadri è una debolezza assoluta del sistema italiano. La normativa ci sarebbe, ma non tutti la conoscono e al catasto sono riportati i vani. Non esiste un documento ufficiale

dove vengono registrate le metrature e tutti approssimano per eccesso. I 77 metri quadri diventano subito 80». Poi c'è chi conteggia anche le pertinenze (terrazzi, cantine, box, giardino) e chi no, ma nessuno lo specifica.

Sono 325 al mese, invece, le segnalazioni di errori sulla disponibilità dell'immobile pubblicizzato, che invece è già stato affittato o venduto secondo gli utenti. La classe energetica, la cui indicazione è ormai obbligatoria per legge negli annunci, continua ancora a non essere presente ovunque: gli utenti segnalano 200 annunci al mese con il certificato mancante o con una semplice - ma non valida ai fini di legge - autodichiarazione. Seguono le descrizioni non corrette, che eccedono nel valore dell'immobile, che fanno confusione nel numero dei locali o promettono un «immobile ristrutturato» quando la ristrutturazione è stata fatta 10 anni prima. Anche le fotografie, infine, a volte sono rendering o immagini ritoccate con il computer.

Numerosi sono stati, infine, gli interventi

una strada a disposizione dell'acquirente può essere quella di mettere in mora il costruttore, chiedendo di adempiere al contratto. Con la diffida si può intimare per iscritto di adempiere in un congruo termine - che di norma non può essere inferiore a 15 giorni (salvo particolari contratti o usi diversi) - avvertendo che, se il venditore non provveda in tempo, il contratto dovrà intendersi risolto. La risoluzione può comportare la restituzione del doppio della caparra. Mentre altri danni, se ci sono, devono essere documentati e comprovati. La diffida ad adempiere (articolo 1454 Cc) è una facoltà dell'acquirente, che è spinto ad avvalersene quando il vincolo contrattuale, a causa del ritardo, diventa eccessivamente gravoso.

Prima di rivolgersi al tribunale per la risoluzione del contratto e quindi il risarcimento del danno dovuto per il ritardo nella consegna, considerati i tempi della giustizia che vedono un processo durare 3-4 anni, è comunque consigliabile tentare la via del dialogo. La trattativa stragiudiziale consente di venire incontro, pattuendo la riduzione del prezzo di vendita, a seconda dei casi. «Il problema arriva quando l'interlocutore non dà spazio ad alcun dialogo - racconta da Federconsumatori - il che accade soprattutto con le grandi società. Se poi la decisione del giudice è l'unica alternativa, un'azione collettiva si dimostra sempre più efficace rispetto a una singola».

## ONLINE

www.casa24plus.it



## Il Quotidiano della Casa e del Territorio

Il Quotidiano della Casa e del Territorio è lo strumento digitale del Sole 24 Ore che seleziona per gli abbonati tutti gli articoli dedicati all'immobiliare e all'edilizia. Ogni mattina su pc o tablet è infatti possibile ricevere le novità su mercato della casa, real estate, condominio, norme, fisco, appalti, infrastrutture, architettura e progetti, arredo e design.

## Sede di Google a Porta Nuova

È ufficiale: Google fa le valigie e si trasferisce a Porta Nuova, il nuovo quartiere milanese voluto da Hines Italia, e che oggi ha come azionista anche l'emiro del Qatar. Gli uffici saranno situati nei pressi del Bosco verticale

## Social network

**Casa24Plus**  
Boom per le vacanze di montagna tra Natale e Capodanno: +30% di prenotazioni

**@24casaplus**  
Australia, Thailandia, Vietnam e Indonesia: quattro mete dove inventarsi un futuro

## I MUTUI DELLA SETTIMANA

Profilo	
Professione	Impiegato
Età	35 anni
Durata mutuo	30 anni
Importo mutuo	100.000 euro
Valore immobile	200.000 euro

## TASSO VARIABILE (%)

	Migliore	Medio
	2,78	3,16

Rata mese € 410 € 430

## TASSO FISSO (%)

	Migliore	Medio
	5,18	5,77

Rata mese € 548 € 585

Fonte: MutuiOnline

## Redazione Casa24 Plus

casa24plus@isole24ore.it

### DIRETTORE RESPONSABILE

Roberto Napolitano

### VICEDIRETTORE

Edoardo De Biasi (vicario),

Alberto Orsini,

Salvatore Padula,

Alessandro Pliateri,

Fabrizio Forquet (redazione romana)

### SUPPLEMENTO A CURA DI

Giovanni Uggeri (vicecaporedattore)

### IN REDAZIONE

Paola Dezza (vicecaposervizio)

Emiliano Sgambato

Elvina Marchesini (inviata)

### PROGETTO GRAFICO

Adriano Attus,

Laura Cattaneo,

Guido Minciotti,

Francesco Narracci

## SE ANCHE LA LOCAZIONE È POCO TRASPARENTE

### Inserzione con false promesse? Affitto nullo

Accordi scritti, garanzie e annunci onesti. Negli affitti-vacanza può capitare che il cliente invii un anticipo senza aver potuto visitare la casa. Se il testo dell'annuncio contiene alcune precisazioni (vista mare, distanza dalla spiaggia, presenza di posto auto): queste si intendono come vere proposte contrattuali e vanno quindi onorate. In caso contrario, l'inquilino può richiedere la restituzione dell'anticipo versato a titolo di caparra e anche eventuali danni, o una riduzione del canone. Come ogni contratto d'affitto, affinché non risulti nullo, anche il contratto di locazione transitoria per finalità turistica, che non prevede una durata minima, deve essere scritto (la registrazione è necessaria soltanto oltre i trenta giorni). Il canone è libero e va pattuito con il proprietario.

Il contratto deve contenere tutte le condizioni: i dati dell'immobile e dei contraenti; l'importo del canone (anche l'eventuale caparra o cauzione versata); le spese incluse o escluse (luce, gas, condominio, pulizie); i termini di consegna e quelli fissati per la restituzione delle chiavi; una clausola che imponga al proprietario di intervenire subito se qualcosa non va; un'altra che preveda un risarcimento se mancano alcune caratteristiche indicate o peggio ci siano gravi motivi che impediscano il soggiorno. Ruolo fondamentale riveste il «verbale di consegna», dove sono descritti in dettaglio arredi e accessori presenti e lo stato di manutenzione della casa (adeguata a ospitare). (D. Aq)

# Mercato

## INVESTIMENTI

# Il casale con vigna resiste alla crisi

A reggere è soprattutto la domanda russa e asiatica per proprietà di alto livello

di Simone Lupo Bagnacani

«Anche in tempo di crisi ci sono alcuni settori che meglio di altri resistono alle avversità. È il caso degli immobili di lusso in generale, e in particolare di quelli legati alle tenute vitivinicole, che in tutto il mondo rappresentano uno dei pochi segmenti che continua a registrare un buon livello di transazioni.

«Al momento quella delle tenute vitivinicole è sicuramente la tipologia che ha più successo, sia a livello europeo che internazionale - spiega Riccardo Romolini, titolare della Romolini International real estate agency, affiliata al network Christie's - . La domanda arriva soprattutto dalla Russia e dall'Asia, si cercano sia proprietà di media grandezza, tra 5 e 10 milioni di euro, che investimenti da 20 e 30 milioni effettuati da grandi gruppi».

La domanda in crescita ha fatto sì che il settore immobiliare della casa d'aste Christie's abbia lanciato un programma apposto per agevolare i clienti nella vendita e nell'acquisto di tali proprietà. «Abbiamo pensato a questo progetto sperimentale per venire incontro alla crescente richiesta da parte dei nostri clienti di consigli specializzati per l'acquisto di vino e vigna in tutto il mondo» spiega l'ad di Christie's real estate, Bonnie Sellers, che sottolinea anche come questo sia un campo in cui non è possibile improvvisarsi. Il programma riguarda le zone di produzione dei vini più pregiati: dalla California alla Francia, passando per l'Argentina.

Rispetto a prima della crisi il fenomeno

sta però assumendo caratteristiche diverse, come sottolinea Romolini: «In certi casi si tratta di una moda per chi vuole cambiare vita e dedicarsi alla campagna, soprattutto per chi viene dal Nord Europa, ma prendono sempre più spazio gli investimenti produttivi: i cinesi ad esempio guardano molto i numeri, considerano la produzione di vino, olio e la possibilità di ottenere rendimenti turistici dalle proprietà, mentre i russi cercano i vini più famosi o piccole produzioni d'eccellenza per importarli».

Proprio la fama dei vini sembra un driver fondamentale nel valorizzare i mercati, anche perché i marchi minori fuori dall'Europa non sono conosciuti e non si riescono a vendere: «Le aree migliori sono Francia e Italia, in particolare Bordeaux, Piemonte e Toscana - continua Romolini

### Nel nostro Paese le difficoltà degli ultimi anni registrate per la situazione economica hanno portato sul mercato oggetti unici

«Al momento il Bordeaux ha più successo perché ci sono prezzi più convenienti: già da un milione e mezzo o due si possono infatti trovare belle tenute, mentre in Italia bisogna salire almeno a 3 o 4 milioni. Anche da noi però è un buon momento: la crisi ha fatto abbassare i prezzi e, soprattutto, messo sul mercato oggetti unici, come cantine che hanno fatto la storia del vino».

Nel mondo globale le variabili che influenzano il mercato sono diverse, ad esempio anche l'euro forte ha un suo peso e ha trasformato gli statunitensi da compratori appassionati in venditori: «chi ha comprato 20 anni fa - ricorda Romolini - ha finito un ciclo, i figli non vengono più qui e quindi decidono di vendere ottenendo, complice il cambio favorevole, un ottimo ritorno anche con quotazioni in calo».

È impossibile definire una regola per il prezzo di queste proprietà perché i fattori che lo influenzano si moltiplicano rispetto alla valutazione di un edificio: bisogna considerare l'estensione dell'apezzamento, il tipo di vino, i premi che ha vinto o l'antichità della tenuta, oltre naturalmente alla location e alla regione. Può essere utile invece analizzare alcuni esempi: vicino a Volterra è possibile trovare una tenuta con un casale del XV secolo e 7,5 ettari di terreno con vigne e uliveti inseriti in una riserva di caccia per 4,5 milioni di euro, mentre per un antico mulino a Montepulciano con una produzione di 3.500 bottiglie di Nobile si possono spendere 1,75 milioni. Nella stessa zona si sale a 14,6 milioni di euro per una tenuta con 260 ettari di terreno di cui 26 di vigneto, una villa padronale, la cantina, tre agriturismi e tre case coloniche da restaurare. Nella zona di produzione del Bordeaux, invece, per 3,2 milioni si può acquistare un castello del 1800 di mille metri quadrati con 6 ettari di terreno e maneggio, mentre per 2,8 milioni è disponibile un altro castello del '500 con 15 ettari di vigna. Prezzi più contenuti in Portogallo dove una villa con piscina in Alentejo immersa in 5 ettari di vigneto è in vendita per 1,2 milioni di euro, mentre costa 3,5 milioni di euro un'antica cantina di primo livello per la produzione di Porto nella valle del fiume Douro. Oltre oceano le location più ricercate sono la California, con la Napa Valley, l'Argentina, anche qui i prezzi partono da due milioni e salgono fino a sei a seconda dell'estensione e della qualità della villa principale.

La riprova che il mercato è cambiato, concentrandosi sempre più sull'investimento piuttosto che sul puro svago, la si trova nelle descrizioni delle proprietà in vendita, dove sempre più spesso compaiono le stime di produzione e i possibili ricavi e sono indicate le possibilità di destinazione ad agriturismo od organizzazione di eventi nelle proprietà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Piemonte. Colline con vigneti nella zona delle Langhe

### Le quotazioni nel mondo

Prezzi minimi e massimi in migliaia euro per ettaro di terreni coltivati a uva nelle principali regioni vinicole del mondo e variazione rispetto al secondo trimestre del 2013

LUOGO	VINI	PREZZO MINIMO	PREZZO MASSIMO	VAR. DAL 2° TRIM. 2013
Mendoza (Arg.)	Malbec	20	80	25%
Toscana (Italia)	Chianti, Brunello	100	145	20%
Colochagua (Cile)	Carmenere, Cabernet, Merlot	20	50	15%
Napa Valley (Usa)	Cabernet, Malbec, Merlot	100	400	15%
Piemonte e Lombardia (Italia)	Barolo, Chiavennasca	150	800	-
Bordeaux (Francia)	Merlot, Cabernet Sauvignon/Franc	140	1800	-4%
Loira (Francia)	Chenin Blanc, Sauvignon Blanc	70	290	-2%
Ribeira de Duero (Spagna)	Tempranillo	30	35	-
Sudafrica	Riesling, Muller-Thurgau	3	400	-10%

FONTE: Knight Frank

### TERRENI

## Forti rincari in Cile e Argentina

«Si chiamano lifestyle vineyard e sono una moda che si sta diffondendo nel mondo spingendo le quotazioni dei terreni coltivati a vite verso l'alto. Si tratta dell'acquisto di piccoli appezzamenti (circa 5 ettari), dimensione superiore a quelle dell'hobby ma lontana dall'investimento industriale, in grado di garantire vino da vendere nel giro familiare e agli amici. Proprio la diffusione di questo fenomeno, accompagnato dall'acquisto di un immobile da cui gestire l'attività, ha fatto sì che nei primi sei mesi dell'anno a livello globale le quotazioni dei vigneti siano salite in media del 6,8 per cento.

A beneficiare del trend sono le zone emergenti. «I prezzi dei vigneti in Argentina, Cile e Nuova Zelanda hanno registrato la crescita maggiore, con la regione di Mendoza in Argentina che ha superato il 25%» spiega Kate Everett-Allen che ha curato il report Global Vineyard index 2013 di Knight Frank. L'appeal sul mercato di queste aree è dato dai prezzi più competitivi, ma il terreno è anche meno sfruttato. Tale offerta, invece, è molto limitata in Europa e ha prezzi più elevati. Il trend è comunque positivo per le regioni più richieste come La Rioja spagnola, Bordeaux in Francia e la Toscana, che è quella dove i prezzi sono saliti maggiormente, quasi del 20 per cento.

Lo studio analizza solo il terreno e mostra che i prezzi sono molto variabili: nell'area di Bordeaux si va da 14mila euro all'ettaro fino a più di 1,5 milioni di euro. In Toscana la forbice è tra i 100 e i 150mila euro, mentre in Piemonte e Lombardia si sono toccate quotazioni di 80mila euro per ettaro. Prezzi più contenuti in Spagna, intorno ai 30mila euro, e in Argentina e Australia dove si può arrivare al massimo a 80mila euro.

Per il futuro Knight Frank si aspetta che i Paesi emergenti continueranno a crescere più degli altri, grazie ai prezzi minori e alla buona qualità dei vini che si possono ottenere. Per l'Italia e la Francia prevede l'aumento di investitori istituzionali e la progressiva sostituzione dei capitali nord europei con quelli provenienti dall'Asia e dalla Russia. - S. L. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Cushman & Wakefield LLP per conto di Venditore Istituzionale Nazionale di elevato standing ed in qualità di suo consulente esclusivo, comunica la vendita di un immobile ubicato a Napoli con le seguenti caratteristiche:

**Via Orazio 22 - Porzione di immobile ad uso uffici totale 1.650mq e 8 posti auto**

La proprietà è parzialmente locata a società di primaria importanza secondo un contratto di locazione della durata di 6+6 anni, avente la seconda scadenza fissata al 31/12/2017 ed in parte libera. Cl. En. D/F/G (11,87 e 18,05 / 29,85 / 22,16 e 49,48 kWh/m3 anno)

Le manifestazioni di interesse dovranno pervenire entro il 31 Gennaio 2014



Per maggiori informazioni o per sottoscrivere la manifestazione di interesse contattare:

Cushman & Wakefield LLP  
Via Vittorio Veneto, 54/B, Roma, 00187, Italy  
T +39 06 420079 1

## A PALERMO FRENA IL CALO DEI PREZZI

La ripresa è ancora un miraggio, ma il nuovo anno per il residenziale palermitano si è aperto con più di un segnale di stabilizzazione. A segnare il passo, nelle ultime settimane, è stata soprattutto la discesa dei prezzi. Il primo semestre 2013 ha chiuso con quotazioni che hanno perso il 5-10% rispetto al pari periodo dell'anno scorso, mentre dalla seconda parte dell'anno le stime parlano di un livellamento sotto al 5%, anche qui rispetto ai 12 mesi precedenti. Con un distinguo che sta caratterizzando la "mappa" di tutte le città italiane: ribassi più contenuti nel centro e semicentro, più marcati in semiperiferia e periferia (con picchi anche del 6-7%).

Al livello di compravendite, anche nel 2013 è mancato il rush che in genere il mercato porta a casa a fine anno. Malgrado questo, «il comprato è rimasto vivo - racconta Alessia Adrignola, agente Re/Max - grazie ad alcune zone di pregio (il cosiddetto quadrilatero formato da Libertà, Dante, Terrasanta e Notarbartolo) per tipologie di immobili che vedono in testa alla classifica di gradimento il trilocale». «Il grosso delle richieste oggi è orientato verso il cambio casa - fa notare Alessandro Pedivellano, team manager di Tecnocasa - con una tendenza, riemersa negli ultimi due anni, a tornare in centro o a ridosso del centro, in zone come ad esempio Calatafimi o Villa Tasca. Questo grazie ai prezzi più abbordabili che hanno accorciato le distanze tra la periferia o i Comuni di prima fascia attorno a Palermo, dove la domanda è diminuita parecchio». Ma in media una casa sul segmento usato (a Palermo non parte un cantiere da anni, quindi il prodotto abitativo nuovo manca del tutto) resta in vendita quasi otto mesi prima di trovare un compratore. In fase di contrattazione sul prezzo - già ritoccato rispetto a quelli che erano gli annunci di appena uno-due anni fa - c'è spazio per un altro 20% circa di sconto.

Maggior dinamismo lo attraversa il segmento degli affitti, movimentato da chi non ha accesso al credito. «Le locazioni sono cresciute - dice Pedivellano - con una richiesta concentrata quasi esclusivamente su appartamenti da due-tre vani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### FOCUS CITTÀ

Cristina Giua

#### TREND E QUOTAZIONI ZONA PER ZONA

Prezzi medi in euro al mq, affitti mensili in euro (bilocale 60-70 mq e trilocale 80-90 mq)

	DOMANDA	OFFERTA	USATO		NUOVO - RISTRUT.		AFFITTI	
			SIGNORILE	MEDIO	SIGNORILE	MEDIO	BILOCALI	TRILLOCALI
<b>Centro</b>								
Centro	↑	=	2.200	1.900	2.700	2.400	520	620
Centro storico - Piazza Marina	↑	=	2.000	1.600	2.300	2.100	420	530
Libertà	=	↑	2.500	2.200	3.000	2.600	570	680
Dante	=	↑	2.000	1.600	2.400	2.100	430	550
Marconi	=	↑	2.200	1.900	2.600	2.300	500	620
Politeama - Ruggiero S. - Cavour	↑	↑	2.700	2.450	3.300	2.800	580	720
Terrasanta	↓	↑	2.300	1.900	2.800	2.400	530	630
Notarbartolo	=	↑	2.300	1.800	2.700	2.400	520	620
<b>Università - Brancaccio</b>								
Calatafimi - V. Tasca	↑	↑	1.800	1.500	2.300	1.900	400	540
Corso dei Mille	=	↑	1.700	1.400	2.100	1.800	370	500
Messina Marine	↓	↑	1.750	1.500	2.200	1.850	380	520
Indipendenza	=	=	1.900	1.650	2.300	2.000	400	530
Oreto	=	↑	1.900	1.500	2.250	2.000	370	520
Oreto Nuova	=	=	1.800	1.500	2.300	2.100	380	520
Orsa Minore	=	=	1.700	1.350	2.100	1.800	360	500
Roccella	=	↑	1.500	1.200	1.800	1.550	340	480
Stazione	=	=	1.700	1.500	2.200	1.800	370	480
Torrelunga	↑	↑	1.500	1.350	2.000	1.550	350	460
Tukory	↓	↑	1.650	1.400	2.100	1.750	380	500
Università	↓	↑	1.800	1.500	2.300	1.900	400	500
<b>Uditore</b>								
Cruillas	↓	↑	1.400	1.200	1.700	1.500	320	440
L'Emiro	↓	↑	1.600	1.300	1.900	1.650	350	450
Leonardo Da Vinci	=	=	1.500	1.350	2.000	1.600	380	470
Parisi	=	=	1.600	1.300	1.950	1.700	360	460
Pitrè	↓	↑	1.500	1.300	2.000	1.600	380	490
Passo di Rigano	↓	↑	1.800	1.700	2.200	1.850	390	480
<b>Parco della favorita</b>								
Belgio - Strasburgo	↓	↑	2.100	1.700	2.500	2.200	460	570
De Gasperi	=	=	2.150	1.800	2.600	2.300	480	590
Sperlinga - Lazio - Campania	=	=	2.300	2.000	2.800	2.400	510	630
Unità d'Italia	=	=	2.300	2.100	2.900	2.500	530	640
Pallavicino	=	=	1.600	1.400	2.100	1.650	370	480
Restivo - Ausonia	=	↑	1.700	1.500	2.400	1.900	420	540
San Lorenzo - Strasburgo	=	=	1.600	1.450	2.300	1.800	410	530
Tommaso Natale - Sferacavallo	↓	=	1.500	1.350	2.000	1.600	370	460
Patranza - Mondello	↑	=	1.750	1.500	2.400	2.000	420	540
<b>Fiera</b>								
Don Bosco	=	↑	2.200	1.800	2.700	2.300	500	620
Fiera	↓	↑	1.800	1.500	2.500	2.100	470	580
Galilei	↓	↑	2.300	1.950	2.800	2.400	500	620
Montepellegrino - Fiera	↑	↓	1.500	1.250	2.000	1.600	380	490
Sciuti - Leopardi - Magnolie	=	=	1.700	1.500	2.400	1.900	430	540

FONTE: elab. su dati Grimaldi, Reag, Tecnocasa, Casa.it, Immobiliare.it

WWW.CASA24PLUS.IT/FOCUSCITTA



Una mappa interattiva di facile consultazione consente velocemente di conoscere prezzi e tempi di vendita, canoni d'affitto e trend storici zona per zona del residenziale nei principali capoluoghi di provincia. I dati vengono elaborati settimanalmente incrociando le informazioni provenienti da numerosi uffici studi e reti di vendita