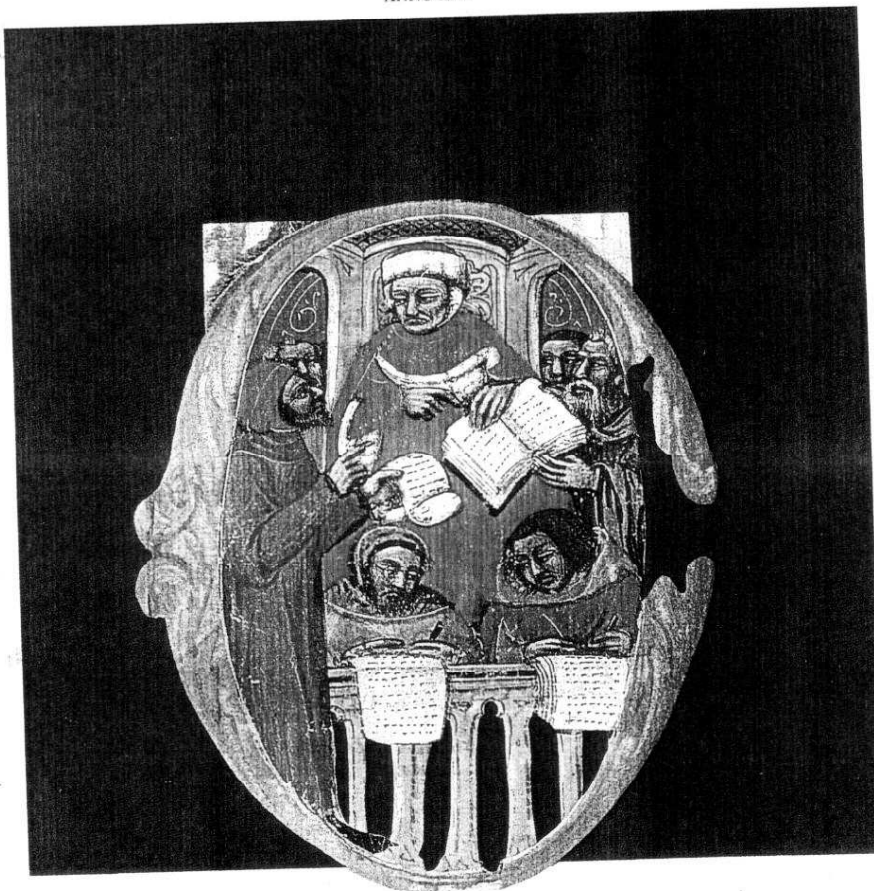


1.2004

GENNAIO-APRILE 2004
ANNO XIX

Spedizione in a.p. - 45% - art. 2 comma 20/b legge 662/96 - DCI Umbria - ISSN 0394-6916



Rivista del Consulente Tecnico

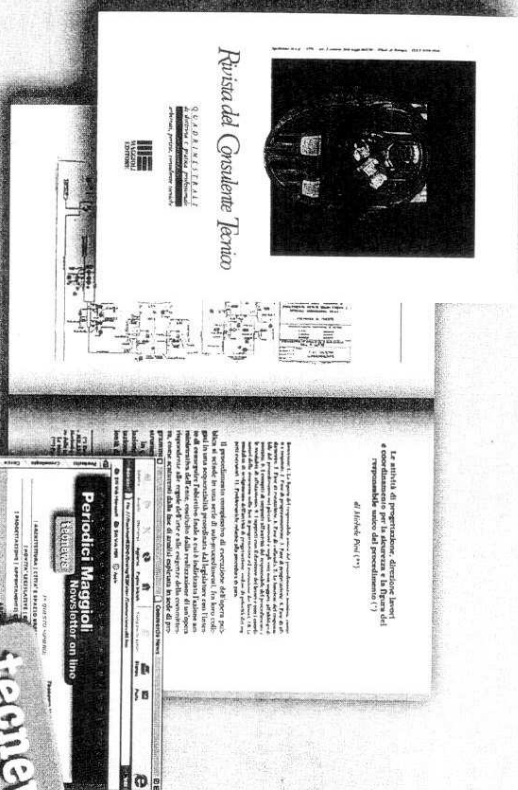
QUADRIMESTRALE
di dottrina e pratica professionale
in materia di
arbitrati, perizie, consulenze tecniche

MAGGIOLI
EDITORE

Contiene
l'Indice Generale
2000 - 2003

Periodici Maggioli

corredati di
Newsletter on line



Grazie all'abbinamento

**“Rivista del Consulente Tecnico”
& Newsletter on line “Tecnews”**

un'informazione sistematica e puntuale

Gentile Abbonato,

non si lasci sfuggire l'opportunità
di abbonarsi per l'anno 2004
alla **“Rivista del Consulente Tecnico”**
unitamente alla **Newsletter on line**
settimanale “Tecnews”

Un vero e proprio

supporto “di servizio”

che permette di svolgere
correttamente la propria
attività professionale.

Per maggiori informazioni
www.periodicimaggioli.it

L'aggiornamento settimanale via e-mail

- Edilizia e urbanistica
- Beni ambientali, architettonici, archeologici e storici
- Lavori pubblici
- Gestione del territorio
- Servizi e procedimenti amministrativi
- Modulistica
- Geomatica
- Approfondimenti sulla giurisprudenza
- Materiali operativi
- Soluzioni di questi da parte dei più autorevoli esperti del settore
- Anticipazioni sulle nostre riviste di settore
- I più interessanti progetti di architettura

RIVISTA DEL CONSULENTE TECNICO N. 1/2004

Sommario

Indice generale degli argomenti trattati dal 2000 suddivisi per Dottrina, Sezioni e Normativa	7
ERMETE DALPRATO, <i>Presentazione anno 2004</i>	15
in questo numero	17
DOTTRINA	
GIANLUIGI GIRARDI, <i>Questioni controverse in materia di consulenze tecniche nei giudizi civili</i>	18
VINCENZO DEL GIUDICE, <i>Un'analisi estimativa del decreto legge 486/1996 sulle modalità di acquisizione di suoli oggetto di riqualificazione urbana</i>	23
ANDREA FERRUTI, ROSSANA SARACENI, <i>La sicurezza nei cantieri temporanei o mobili dopo il d.P.R. 222/2003: prime osservazioni ed aspetti problematici</i>	32
Sezione ECONOMIA E MERCATO <i>a cura di Marco Brischetto, Alberto Pavan</i>	
Presentazione	73
UBERTO VISCONTI DI MASSIMO, <i>Macroeconomie, mercato immobiliare e valutazione di cespiti</i>	76
LEONARDO SPINO, <i>Analisi del mercato immobiliare genovese: proposta di un modello di banca dati</i>	79
ALBERTO PAVAN, <i>L'analisi di mercato quale fase propedeutica alla stima</i>	94
ALBERTO PAVAN, <i>Studio di fattibilità economico-finanziaria riguardante un intervento di riqualificazione urbana. Introduzione allo studio: analisi del mercato e del comparto delle costruzioni</i>	95
MAURO BRISCHETTO, <i>Studio di fattibilità economico-finanziaria riguardante un intervento di riqualificazione urbana. Definizione del modello di analisi e verifica della fattibilità finanziaria</i>	103
Sezione ARCHITETTURA TECNICA <i>a cura di Fulvio Re Cecconi</i>	
Presentazione	118
Impermeabilizzazioni di balconi	119
Sezione ESTIMO <i>a cura di Flavio Paglia</i>	
Presentazione	125
Stima del più probabile valore di mercato di un terreno edificabile soggetto a Pip (Piano insediamenti produttivi)	126
Rassegna NORMATIVA <i>a cura di Roberta Carlini</i>	
Presentazione	140
Legislazione in materia di elettrosmog	140
Rassegna di GIURISPRUDENZA <i>a cura di Giuseppe Ciaglia e Piero Volpe</i>	245

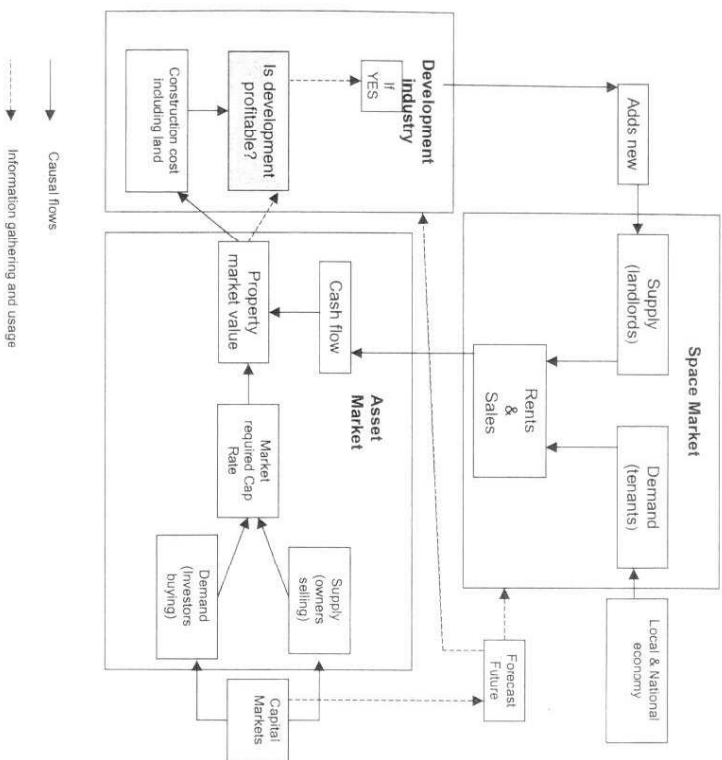


Grafico 1 – Il “sistema” mercato immobiliare: interazione tra mercato degli “Spazi”, dei Beni (*Assets*) e l’industria delle costruzioni con elementi esterni (mercato dei capitali ed economia locale / nazionale). Da: GELTNER D., MILLER N.G., *Commercial Real Estate Analysis and Investments*, Prentice Hall, London, 2000

Analisi del mercato immobiliare genovese: proposta di un modello di banca dati

Leopoldo Sdino (*)

1. Introduzione

Il presente contributo si snoda attorno alla differenziazione tra i seguenti termini:

- > valore di scambio o prezzo: riferito ad una compravendita realmente effettuata;
- > più probabile valore di mercato: riferito ad una stima di un operatore che individua a quale quantità di denaro porre sul mercato il bene;
- > valore d’uso: quella quantità di denaro che un venditore pensa o spera di ottenere per rinunciare al possesso totale o parziale dell’immobile (vendita o locazione).

Trattandosi di un intervento essenzialmente esplicativo circa un progetto di ricerca, poi strutturato e gestito da un’Associazione costituita *ad hoc* a Genova, verranno portate in secondo piano le considerazioni disciplinari inerenti al processo estimativo che porta alla stima dell’immobile, a favore dell’illustrazione specifica dell’*iter* costitutivo, della descrizione e delle possibilità operative sottese alla disponibilità di un’ampia ed analitica banca dati sul valore di mercato (e il prezzo) degli immobili.

Naturalmente, la disponibilità del dato di base da comparare non esime e non compie il giudizio di stima, e soprattutto non ne fornisce la motivazione. Ma anche il più sofisticato ed evoluto procedimento estimativo, in assenza di dato da comparare, non porta lontano.

(*) Ricercatore e docente di Economia ed Estimo presso la Facoltà di Ingegneria Edile/Architettura del Politecnico di Milano – Coordinatore scientifico ASSIMMI.

Resta sin troppo ovvio che il "fine estimatore" si può formare in proprio con la conoscenza e l'esperienza, il dato va raccolto e strutturato sul campo con il contributo di molti.

E qui sta proprio la difficoltà, ma anche lo stimolo che ha convinto Assimil (e lo scrivente) ad intraprendere ed esplorare questo percorso di condivisione del dato e dell'informazione, a favore dei professionisti e della trasparenza del mercato immobiliare.

2. Il progetto SIMIL ed ASSIMIL

Il Sistema Informativo Mercati Immobiliari Locali (SIMIL), nella sua forma originaria, è stato progettato dal Guido Dandri, ex docente di Estimo del Dipartimento POLIS - Pianificazione della città, del territorio e del paesaggio dell'Università di Genova.

Scopo principale del SIMIL è quello di rilevare con carattere di continuità:

- > il livello e la dinamica temporale dei prezzi di compravendita e degli affitti medi reali delle unità immobiliari, distinte per destinazione d'uso, localizzazione, età, qualità e conservazione;
- > le tendenze della domanda e dell'offerta e le relative cause, onde fornire agli operatori del settore un utile e tempestivo supporto decisionale.

L'impianto del SIMIL prevede che le informazioni raccolte siano elaborate e restituite secondo due forme principali:

- > rapporti congiunturali a periodicità fissa;
- > interrogazioni mirate sui valori immobiliari locali.

SIMIL è stato avviato e sperimentato per un periodo di circa un anno e mezzo grazie al sostegno e il contributo della Camera di commercio di Genova, nonché delle principali organizzazioni di commercio di Genova, nonché delle principali organizzazioni che operano, direttamente o indirettamente, nel settore immobiliare, che in ultima analisi ne rappresentano gli stessi utilizzatori.

Il SIMIL è oggi gestito ed implementato dall'Associazione per lo studio e l'informazione sui mercati immobiliari locali (ASSIMIL), che ha come soci fondatori: la Camera di commercio di Genova, la Banca CARIGE S.p.a., il Comune di Genova - Osservatorio Civis, la Finanziaria Ligure per lo sviluppo economico S.p.a., il Credi Liguria (Coordinamento rilevazione dati immobiliari), l'Università di Genova - Dipartimento POLIS, l'Associa-

zione dei Costruttori Edili della Provincia di Genova (ASSEDIL), l'Ordine degli Ingegneri di Genova, l'Associazione della Proprietà Edilizia della Provincia di Genova (APE), l'Azienda Regionale Territoriale della Provincia di Genova (ARTE), le Associazioni dei Commercialisti della Provincia di Genova (ASCOM e Confercenti), le Associazioni degli Artigiani della Provincia di Genova (Confartigianato e CNA).

3. La metodologia SIMIL

La metodologia del SIMIL si caratterizza, rispetto ad analoghe rilevazioni inerenti il mercato immobiliare, per alcuni aspetti.

La rilevazione di dati e informazioni direttamente presso i Panel Immobiliari Locali. formati da agenzie appositamente selezionate, al fine di garantire la qualità, serietà, completezza, attendibilità e tempestività delle informazioni di cui le agenzie rappresentano la fonte principale.

La rilevazione continua anche dei prezzi di compravendita e d'affitto effettivamente stipulati e non soltanto di quelli richiesti o stimati.

L'individuazione precoce delle tendenze del mercato edilizio grazie a due indicatori riguardanti rispettivamente i tempi di collocamento (lag temporale) e lo scostamento tra prezzi d'offerta e prezzi realizzati per i singoli segmenti di mercato (gap di valore).

L'individuazione precoce delle tendenze della domanda potenziale grazie ad un terzo indicatore d'attivismo della domanda per i diversi segmenti ed alla redazione di un apposito questionario da parte dei clienti delle agenzie del Panel.

La rilevazione delle informazioni presso i Panel locali avviene a mezzo di appositi moduli.

Il modulo A è il principale e più preciso strumento d'analisi del mercato immobiliare. Nella sua forma originaria si compone di due sole facciate ed è articolato in quattro sezioni.

> Offerta immobiliare: contiene le principali caratteristiche dell'utenza immobiliare offerta, due delle quali strategiche per la metodologia SIMIL: la data d'acquisizione dell'offerta e il prezzo d'offerta concordato tra agenzia ed offerente.

> Caratteristiche dell'edificio: tale sezione descrive le principali caratteristiche dell'edificio in cui l'unità immobiliare offerta si trova.

> *Caratteristiche dell'unità immobiliare*: tale sezione descrive le principali caratteristiche dell'unità immobiliare.

> *Cancellazione dell'offerta immobiliare*: tale sezione è destinata alla successiva cancellazione della scheda, per ritiro, vendita o affitto dell'unità offerta. Essa contiene, in particolare, la data della cancellazione ed il prezzo finale di compravendita o d'affitto, nonché il codice dell'agenzia per permettere i necessari richiami nel data base.

Con il modulo B, analogo a quello impiegato per l'indagine periodica sul mercato immobiliare inglese dalla RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*), ogni agenzia fornisce al SIMIL indicazioni circa:

> *offerta e domanda effettiva*: in questa sezione vengono indicate il numero di unità immobiliari offerte in vendita o in affitto dall'agenzia all'inizio ed alla fine del trimestre, ripartite secondo la destinazione d'uso;

> *attivismo della domanda*: in questa sezione vengono indicati il livello e le variazioni riscontrate nella domanda (sotto forma di richieste di informazioni, visite), utilizzando i segni riportati al di sotto della tabella;

> *tendenze dei mercati*: in tale sezione è riportata la situazione e la tendenza del mercato locale, segnalando eventuali novità "che fanno notizia".

Il modulo C (analisi della domanda), consiste in un questionario di due facciate, più le istruzioni, di semplice compilazione che le agenzie del Panel potranno presentare ai clienti per la compilazione e restituzione, oppure compilare direttamente assieme ai clienti stessi. Tale questionario è volto a rilevare gli orientamenti, le esigenze e i desideri della clientela, classificata secondo opportune caratteristiche socio-economiche.

Per quanto riguarda le modalità di trasmissione dei dati il progetto è stato sviluppato prevalentemente secondo la modalità manuale. Attualmente si sta passando a quella telematica, attraverso la condivisione in rete del data base.

4. La lettura del mercato genovese dal 1999 al 2002

Sulla base delle schede contenute in nel database SIMIL sono stati realizzati a partire dal 1999 rapporti con cadenza semestrale, di seguito sinteticamente armonizzati e riassunti.

L'estrapolazione dei dati ai fini dell'indagine è stata limitata agli immobili residenziali destinati alla vendita o alla locazione, in quanto la consistenza del campione per le altre tipologie è risultata insufficiente ai fini d'ottenere un'attendibilità statistica dei risultati.

È da tenere presente che i dati relativi al 2002 comprendono solo una parte degli immobili che alla fine del 2001 erano ancora collocati sul mercato e per i quali è stata possibile la "traduzione" delle schede cartacee nello schedario informatico. In particolare, l'interpretazione è avvenuta per quegli immobili che sono stati cancellati nei primi mesi dell'anno 2002 e le cui schede sono state inviate dagli agenti del Panel ancora sull'originario supporto cartaceo durante il 2001.

Il passaggio tra i due sistemi ha costituito una sorta d'azzeramento del campione dati ASSIMIL raccolto dal 1997 (anno di nascita della banca dati) a tutto il 2001, anno di passaggio al sistema informatico implementabile online da parte di ciascun agente aderente al Panel tramite apposita password che abilita all'immissione dei dati.

Ai soli fini di un raffronto circa l'andamento nel tempo della consistenza del campione dati ASSIMIL, si ritiene utile rappresentare la distribuzione delle rilevazioni negli anni che vanno dal 1999 a tutto il 2002 (Tabella 1).

A tal scopo, si può fare riferimento alla Tabella 1.

Tabella 1 – Immobili residenziali – Distribuzione del campione (numero di schede)

	Immobili destinati alla vendita			Immobili destinati alla locazione			TOTALE
	CAMPIONE cancellati	nel mercato	ritirati	cancellati	nel mercato	ritirati	
1999	115	2	402	14	8	83	624
2000	458	5	105	67	26	13	674
2001	415	105	93	45	33	12	703
2002	88	143	26	27	21	4	317

Alla fine del 2002, il numero di schede complessivamente compilate relative ad immobili segnalati al momento del loro ingresso sul mercato (a scopo di vendita o affitto) è stato di 317 unità, così distinte:

> 257 relative ad immobili destinati alla vendita (pari all'81%), dei quali 143 ancora presenti sul mercato, 88 cancellati e 26 ritirati;

> 52 relative ad immobili destinati all'affitto (pari al 19%), dei quali 21 ancora presenti sul mercato, 27 cancellati e 4 ritirati. Gli immobili sono prevalentemente a destinazione residenziale (circa il 90%), mentre esigua è la percentuale di uffici (6%), o di unità ad uso commerciale o produttivo (il rimanente 4%), questi ultimi concentrati in alcune zone periferiche della città.

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale del campione, circa il 95% degli immobili è localizzato nel Comune di Genova, mentre il rimanente 5% nei comuni della provincia.

Da una prima analisi e confronto dei dati emerge, con evidenza, che nel corso del 2002 la consistenza del campione si è ridotta di oltre il 42%, passando da 703 schede nel 2001 a 317 nel 2002.

La riduzione ha interessato maggiormente gli immobili destinati alla vendita (-58%) rispetto a quelli in affitto (-42%), non consentendo attendibili interpretazioni circa l'andamento complessivo del mercato rispetto agli anni precedenti in termini assoluti, ma permettendo una più che attendibile lettura circa il trend dei valori e dei fenomeni correlati.

Per ovviare alla prevista fase di naturale stasi di dati di riferimento, è stata avviata un'indagine dei caratteri della domanda e dell'offerta immobiliare, articolata per i 25 quartieri della città e per gli eventuali comuni della provincia dove operano gli aderenti al Panel.

L'indagine, basata sull'esperienza diretta degli operatori del mercato, si è svolta attraverso la compilazione di apposite schede sulle quali ciascun operatore ha riportato attraverso indici sintetici l'andamento del mercato immobiliare e i caratteri peculiari che contraddistinguono i diversi quartieri che compongono la città di Genova. Per evidenziare le tendenze, i giudizi espressi sono stati riferiti rispetto ai semestri precedenti l'indagine.

Prima di riportare i risultati di tale indagine, è utile evidenziare quali sono le linee di tendenza dell'offerta e della domanda espressi a livello comunale e in relazione ad alcuni parametri ed indicatori significativi quali: prezzi di vendita o locazione (min., max. e medio), la superficie degli immobili, i lag temporali tra immissione sul mercato e cancellazione (per vendita, affitto o ritiro dell'immobile).

La successiva Tabella 2 riporta i valori emersi dall'analisi dei dati relativi ai soli immobili residenziali.

Tabella 2 – Immobili residenziali – Andamento dei prezzi di vendita e locazione negli anni di riferimento (valori espressi in euro/mq e in euro/mq annui)

PREZ- ZI	Immobili destinati alla vendita				Immobili destinati alla locazione			
	V. can- cellati	V. nel mer- cato	V. max.	V. min.	V. can- cellati	V. nel mer- cato	V. max.	V. min.
1999	1.172	1.498	4.183	253	53,7	60,9	103,3	28,9
2000	1.214	1.627	4.338	294	61,5	68,1	119,3	34,6
2001	1.332	1.497	3.789	589	63,3	68,2	129,6	36,4
2002	1.450	1.600	4.450	578	65,0	72,0	145,0	35,0

Ad una prima analisi dei dati sopra riportati, emergono alcune considerazioni.

Per tutti i periodi, si conferma una netta differenza tra il prezzo effettivo di compravendita e il valore di richiesta, questo sia per gli immobili destinati alla vendita che per quelli destinati alla locazione, con proporzioni diverse. Nel caso delle compravendite, tali differenze si quantificano rispettivamente in un -22% nel 1999, -25% nel 2000, -11% nel 2001 e -9% nel 2002. Il dato che emerge è quindi un costante restringimento del gap tra valore di richiesta e prezzo, con un costante aumento dei valori effettivi (entrambi indicatori di un mercato in effervescenza).

Dal 1999 ad oggi, i prezzi sono aumentati del 23%. Relativamente all'ultimo anno (2001-2002), l'incremento è pari a circa il

9%. Si segnala come nell'attuale incertezza del mercato finanziario, tale capital gain (escluso, quindi, il reddito da locazione) renda particolarmente appetibile l'investimento immobiliare.

Valori analoghi, peraltro, sono emersi dalle indagini condotte da altri Istituti di ricerca nel segmento degli immobili residenziali (Scenari Immobiliari ha quantificato in un +7% la crescita dei prezzi nei capoluoghi liguri, mentre Nomisma ha rilevato un +5,2% per la città di Genova).

Relativamente alle locazioni, i gap sono meno marcati e con andamento non costante: nel 1999 è pari a -12%, nel 2000 -10%, nel 2001 -7% per passare ad un -10% nel 2002. L'aumento percentuale del valore delle locazioni nel periodo preso a riferimento (1999-2002) si attesta invece ad un +21%, con un incremento medio nel periodo considerato del 5% circa.

Un'ulteriore analisi, che permette di comprendere l'evoluzione dei caratteri espressi dal mercato, è quella relativa alle superfici medie degli immobili offerti e di quelli effettivamente compravenduti.

Tabella 3 – Immobili residenziali – Superfici medie offerte e compravendute o locate negli anni di riferimento

SLA MEDIA	Immobili destinati alla vendita		Immobili destinati alla locazione	
	SlA venduta	SlA offerta	SlA locata	SlA offerta
1999	95,2	128,5	102,8	142,9
2000	94,6	122,3	91,9	114,5
2001	93,6	115,5	90,2	109,0
2002	95,7	116,8	91,2	108,6

La Tabella 3 evidenzia un costante scarto tra i due valori, con andamenti non costanti; per gli immobili venduti, nel 2002 è pari a 21,1 mq, contro i 21,9 mq del 2001, i 27,7 mq del 2000 e i 33,3 mq del 1999. La tendenza è, quindi, una conferma della

riduzione della forbice tra taglio dimensionale richiesto e quello offerto.

Analogo fenomeno si riscontra negli immobili locati negli anni considerati: è, infatti, pari 17,4 mq nel 2002, a dispetto dei 18,8 mq del 2001, dei 22,6 mq del 2000 e dei 40,1 mq del 1999. L'entità dei singoli scarti è però da commisurare alla consistenza del campione nei diversi anni, che è ridotto ed ai limiti di significatività statistica (cfr. Tabella 1).

Un ulteriore indicatore dello stato del mercato immobiliare è rappresentato dal lag temporale che esiste tra il momento d'entrata dell'immobile sul mercato e il momento della sua uscita (per vendita, locazione o ritiro).

Nella successiva Tabella 4 sono riportati i valori registrati nei diversi anni.

Tabella 4 – Immobili residenziali – Lag temporali medi di vendita – Locazione o ritiro dal mercato dell'immobile (in numero di giorni)

LAG TEMPORALE	Immobili destinati alla vendita			Immobili destinati alla locazione		
	medio	max.	min.	medio	max.	min.
1999	155	640	4	84	214	2
2000	103	580	6	74	113	8
2001	95	510	12	70	120	7
2002	98	365	8	72	310	10

Quello che emerge è una costante riduzione del tempo medio di permanenza di un immobile sul mercato prima di sapere se lo stesso è venduto, affittato o ritirato. Per gli immobili destinati alla vendita, si è passati dai cinque mesi del 1999 a poco più di tre negli anni ultimi due anni (2001 e 2002).

La conferma della tendenziale riduzione emerge anche per gli immobili destinati alla locazione, con un tempo medio d'attesa di poco superiore ai due mesi, contro i quasi tre mesi dell'anno 1999. Anche in questo caso valgono le considerazioni pri-

ma fatte sulla consistenza del campione d'immobili locati, solo 27 immobili cancellati su 52 complessivamente immessi sul mercato (cfr. Tabella 1).

Tabella 5 – Immobili residenziali – Lag temporali offerta – Vendita / locazione effettiva

PERIODO	Tempo medio per la vendita	Tempo medio per la locazione
1999	141	184
2000	87	65
2001	81	55
2002	85	60

Limitando l'analisi ai soli immobili effettivamente compravenduti o locati (escludendo quelli ritirati dal mercato), emergono alcune interessanti considerazioni (Tabella 5).

I lag temporali emersi nell'anno 2001 sono confermati (con un leggero incremento sia per la vendita sia per la locazione): per la vendita, si passa dai quasi cinque mesi del 1999 a meno di tre mesi del 2002 a conferma di una sostanziale vivacità e dinamicità del mercato immobiliare genovese. Analogo andamento si ha per gli immobili locati, dove rispetto ai sei mesi del 1999 si conferma un lag temporale di circa due mesi.

I valori sopra riportati possono attribuirsi a diverse cause quali: tenuta quantitativa della domanda nei confronti dell'offerta, riduzione del gap tra prezzo richiesto e prezzo reale, soddisfacimento dei bisogni e delle tendenze espresse dalla domanda.

Per quanto riguarda i caratteri espressi dalla domanda e dall'offerta immobiliare condotta con la collaborazione degli agenti del Panel ASSIMIL, ai suddetti agenti è stato chiesto di riportare, su di un'apposita scheda, alcune indicazioni sintetiche (tramite brevi descrizioni o indici) relative all'andamento e alle caratteristiche espresse dal mercato nei diversi quartieri della città.

L'utilità di questo tipo d'indagine è quella di conoscere le caratteristiche che identificano i sottomercati e come queste si

articolano e si differenziano all'interno della città, in funzione dei quartieri, ossia quelle unità territoriali alle quali sia i venditori che compratori si riferiscono in prima istanza per identificare la localizzazione di un immobile.

La variabile localizzativa è, infatti, una delle principali componenti prese a riferimento per l'identificazione dei segmenti di mercato immobiliare in quanto esprime propri e ben definiti caratteri tipologici, costruttivi, sociali ed economici, quali livelli di prezzo o canoni di locazione.

Prima di passare all'analisi dei risultati, è opportuno fornire alcune indicazioni circa la consistenza del campione d'indagine.

Il documento di rilevazione è stato inviato a tutti gli agenti del Panel (circa 50) e ciascuno conteneva 30 riquadri (per i 26 quartieri ed eventuali altri comuni), da utilizzare per riportare le informazioni relative ai diversi quartieri, nei quali il singolo agente opera professionalmente.

Gli agenti che hanno restituito il documento sono stati 38, per un numero medio di schede compilate pari a 570 unità.

I quartieri che hanno presentato il maggior numero di schede compilate sono: Albaro (32), Castelletto (30), Sampierdarena (25), Centro (comprendente S. Vincenzo–Portoria, 24), Carignano (19), seguono Sestri, Bolzaneto, Sturla, Quarto, Pondecimo (con un numero di schede variabili da 8 a 13).

Le informazioni riportate dagli agenti riguardano l'attivismo e l'orientamento della domanda rispetto all'offerta.

Per quanto riguarda l'attivismo della domanda immobiliare, all'interno dei quartieri (ossia il numero d'immobili compravenduti in un determinato anno), essa è connotata con indici sintetici (che esprimono l'andamento nell'anno 2002 rispetto al 2001) e relativa alle seguenti tipologie di immobili: abitazioni, studi e uffici, immobili commerciali (quali negozi) e industriali. L'analisi è stata strutturata sia per il mercato della vendita che per quello della locazione. Gli indici utilizzati per esprimere le scale di giudizio sono: +, ++, +++ per indicare rispettivamente incrementi leggeri, medi, forti. La scala –, –, – è invece utilizzata per esprimere decrementi dell'attivismo, con la stessa sequenza di giudizi prima indicati (leggero, medio, forte). Il segno = indica una sostanziale stabilità nell'attivismo della domanda.

Per quanto riguarda l'orientamento della domanda e dell'offerta è utile segnalare l'importanza di questo tipo d'informazione come possibile strumento di conoscenza delle caratteristiche che la potenziale domanda ricerca negli immobili e confrontarli con quelli espressi effettivamente dall'offerta. La coincidenza dei caratteri espressi dalle due parti fornisce indicazioni sul livello di soddisfazione e sull'evoluzione dei gusti e delle necessità dei potenziali acquirenti degli immobili. Per l'offerta (costruttori, proprietari), la conoscenza di questo tipo d'informazione permette di adattare l'immobile alle nuove esigenze del mercato riducendo i tempi medi di vendita e realizzando prezzi migliori.

Al fine d'ottimizzare le finalità dell'indagine e facilitare la compilazione di questa parte della scheda, si sono preventivamente selezionate (e riportate) alcune componenti significative sulle quali gli agenti dovevano indicare le caratteristiche espresse dalle due parti, in particolare: il taglio (dimensione), il livello di prezzi ricercato, il livello di piano, il parcheggio (box, posto auto interno, ecc.).

Analizzando i risultati delle analisi sulla domanda e sull'offerta si possono trarre, in conclusione, le seguenti considerazioni.

I quartieri che nel 2002 hanno manifestato una maggiore dinamicità del mercato degli immobili residenziali venduti sono: Albaro, Castelletto, Prè-Molo (++), seguiti da Centro (comprensente Portoria e S. Vincenzo), Cornigliano, Foce, Marassi, Pegli, Prà, Quinto-Nervi, S. Martino, S. Teodoro, Sturla e Voltri (+).

I quartieri che hanno, invece, registrato una flessione rispetto all'anno precedente nel numero di compravendite sono: Oregina, Ponedecimo, Rivarolo e Staglieno (-).

I quartieri che hanno sostanzialmente mantenuto il livello di compravendite sono: Bolzaneto, Molassana, Sampierdarena, S. Fruttuoso, Sestri, Struppa (=).

I quartieri che hanno manifestato una maggiore dinamicità del mercato immobiliare delle locazioni sono Prà e Prè-Molo (++), seguiti da Castelletto, Quinto-Nervi e Sturla (+); sostanziale staticità hanno invece registrato gli altri quartieri (=), ad eccezione di S. Fruttuoso e Staglieno in leggera flessione (-);

La maggiore dinamicità del mercato degli immobili commerciali è manifestata dal quartiere della Foce, con un discreto incremento sia nel numero delle vendite che nel numero delle lo-

cazioni (++); in Centro si mantengono sui livelli del 2001 il numero di vendite (=) ma aumentano gli affitti (+). Diminuiscono sia le compravendite che le locazioni nei quartieri periferici o semiperiferici di Ponedecimo, Prà, Sampierdarena e Sestri, fenomeno probabilmente da ricondursi alla realizzazione dei grossi centri commerciali nelle immediate vicinanze.

I quartieri di Bolzaneto, Cornigliano e Rivarolo per la loro disponibilità di spazi e la vicinanza alle grandi vie di comunicazione (autostrada), confermano una certa vocazione industriale con una discreta dinamicità del mercato degli immobili a destinazione produttiva, particolarmente evidente nel segmento della locazione.

La cronica mancanza di parcheggi in quasi tutte le zone residenziali, soprattutto centrali, si manifesta nella richiesta da parte della domanda di un box o almeno di un posto macchina (preferibilmente al coperto); ad eccezione del quartiere di Marassi e di Sestri, dove si ha una qualche disponibilità di posti auto, il desiderio è di solito disatteso.

Nei quartieri residenziali di maggior pregio (Castelletto, Quinto-Nervi, Sturla) e di ponente è richiesto maggiormente il piano alto, con vista, magari con terrazzo; in quelli centrali (S. Fruttuoso), la domanda apprezza una localizzazione silenziosa e tranquilla.

Nei quartieri periferici di Bolzaneto, Ponedecimo e Struppa, tra le richieste della domanda vi è l'acquisto di una casa indipendente, anche da ristrutturare, espressione di un desiderio di vivere nelle immediate vicinanze della città in un ambiente molto vicino a quello della campagna.

[illegible][illegible][illegible][illegible]