

MUNICIPIO VIII

1. Studio

Come cambia il mercato immobiliare a Roma

RELAB DATI
LABORATORIO MERCATO IMMOBILIARE



COME CAMBIA IL MERCATO IMMOBILIARE A ROMA Dall'analisi dei dati, nuovi scenari in molti quartieri



CORRADO MILILLI
Socio Fondatore

IL VIRUS NON IMMOBILIZZA IL MERCATO RESIDENZIALE

Se qualcuno, per ambizioni speculative, ha pensato che la pandemia fosse in grado di cambiare le dinamiche del mercato immobiliare, in un senso o nell'altro, di sicuro è rimasto deluso. Dati alla mano si può affermare che ad oggi non c'è stata alcuna significativa flessione né per quanto riguarda i prezzi, né per quanto riguarda il numero di transazioni per gli immobili di tipo residenziale. Questo, ovviamente, non considerando il periodo di lockdown.

Ma parlando di lockdown, un dato però è emerso in modo netto. È aumentata la propensione ad acquistare abitazioni con spazi esterni, possibilmente ampi. Scelta che trova la sua motivazione proprio in quei lunghi periodi di forzata chiusura in casa, più sopportabile per chi ha potuto contare su balconi, terrazzi o giardini. Una dura lezione, che ha permesso di movimentare molti piani terra, rimasti ai margini del mercato per lungo tempo.

NUOVE ABITUDINI PRENDONO PIEDE

Altra novità, diretta conseguenza delle limitazioni dovute alla pandemia, è la volontà di proprietari e acquirenti di limitare i contatti tra persone che non si conoscono, come avviene ad esempio durante le visite ai diversi immobili proposti. Ciò ha favorito la digitalizzazione anche nel settore immobiliare, con strumenti che si sono fatti sempre più evoluti e interessanti.

LA TECNOLOGIA SFONDA NELL'IMMOBILIARE

È importante soffermarsi su quest'ultimo aspetto. In un mondo in cui la tecnologia permea sempre più aspetti della vita quotidiana, osserviamo che in Italia solo poche realtà immobiliari hanno colto l'importanza e l'utilità di nuovi strumenti di presentazione e vendita.

"Roma è una città composta da tante città. Per capire il suo mercato immobiliare bisogna tenere a mente questa realtà":

Oggi è possibile digitalizzare completamente un immobile, dando la possibilità al potenziale acquirente di visionare nel modo più fedele e realistico possibile quello che poi, se interessato, potrà verificare di persona. Con i mezzi tecnologici ora a disposizione è addirittura possibile prendere le misure interne e capire come la nuova abitazione possa accogliere i propri arredi. Ma non solo: è possibile modificare digitalmente la struttura della casa, la sua composizione interna, e verificare subito se può adattarsi alle proprie esigenze abitative.

I vantaggi della tecnologia applicata alla compravendita immobiliare sono davvero evidenti: drastica riduzione delle visite inutili, eliminazione di contatti tra persone, meno permessi di lavoro da richiedere, velocizzazione delle scelte, più concretezza. E le novità tecnologiche sono in continua crescita, perché praticamente ogni giorno nascono device, software e applicazioni futuribili ma già a portata di mano, che trasformano e presentano degli immobili in esperienze immersive, a totale giovamento di acquirenti e venditori.

SE LE CASE RIDONO, I NEGOZI...

Quello che è davvero mutata è la situazione per gli immobili non residenziali. Negozi, uffici, laboratori artigianali, registrano un trend negativo, sia nel numero di transazioni che nei prezzi. L'avvento dello smart working, l'aumento delle vendite online e la crisi economica dei locali commerciali hanno determinato un minor interesse su tali destinazioni d'uso, sia per l'insediamento di società e attività che per chi era interessato a effettuare un investimento legato a una rendita. La stessa crisi ha portato molti proprietari a chiedere ai locatari maggiori garanzie per l'affitto dei locali, scelta che ha reso il mercato ancor più asfittico.

COME CAPIRE IL FUTURO

Oggi un'agenzia immobiliare che facesse tesoro di tutto quello che la tecnologia sta mettendo a disposizione in ogni campo, potrebbe fare la differenza. Per esempio, incrociando i dati che provengono da diverse fonti, potrebbe non solo leggere in modo approfondito la situazione attuale, ma capire gli sviluppi di intere zone della Capitale, funzionando come un'agenzia di intelligence immobiliare.

L'analisi dei dati non può però essere puramente matematica, ma deve utilizzare gli strumenti della conoscenza, dei modelli matematici, degli algoritmi, del confronto con trasformazioni già accadute in passato, senza però dimenticare mai la forza dell'intuizione, per costruire scenari che siano il più possibile verosimili.

RIFLETTORI ACCESI SU GARBATELLA

Il quartiere di cui si parla oggi è quello della Garbatella, inserito nel Municipio VIII, che si estende dalla Cristoforo Colombo sin oltre al GRA, fino a lambire il comune di Ciampino.

Garbatella è oggi il quartiere con la più alta presenza di anziani di Roma. Questo vuol dire che nel giro di pochi anni si assisterà a un turn over dalla forte accelerazione, dovuta all'immissione sul mercato di un cospicuo numero di unità abitative. Il risultato, in previsione, vedrà dal punto di vista sociale l'affermarsi del fenomeno della gentrificazione, così come è successo a San Lorenzo, al Pigneto, a Centocelle e in alcune zone del Prenestino e del Tuscolano.

UN PASSAGGIO GENERAZIONALE

La gentrificazione è l'arrivo, in zone semicentrali o decisamente periferiche, di un alto numero di nuovi abitanti, la cui aspirazione a vivere in zone centrali deve fare i conti con disponibilità economica e offerta. Ma stiamo parlando comunque di un ceto produttivo, con una buona disponibilità economica, fonti di reddito differenziate, propensione alle spese ludiche. Di solito sono famiglie di due/tre elementi che lasciano case in affitto in zone

medie, per acquistare la prima casa in un quartiere dotato di storia, servizi, parchi, qualità della vita.

Questo travaso di nuovi abitanti porta un rinnovato interesse commerciale per la zona, con un andamento dei prezzi in piccolo ma costante aumento fino alla saturazione dell'offerta o del tetto massimo delle quotazioni spuntabili. Allo stesso tempo cambia la geografia degli esercizi a disposizione dei nuovi cittadini: le attività locali più vecchie lasceranno il loro posto a negozi più vicini ai gusti degli abitanti, apriranno locali, palestre e servizi a misura di una cittadinanza tecnologicamente e socialmente più evoluta.

LA FOTOGRAFIA ATTUALE

Vediamo però qual è la situazione presente, attraverso i dati che provengono da fonti ufficiali quali Istat, Ministero Economia e Finanze e Osservatorio Immobiliare. Abbiamo anche localmente la conferma della situazione del mercato immobiliare di Roma di cui abbiamo parlato poco prima.

Infatti l'andamento post-covid è sovrapponibile a quello pre-covid, anzi il dato 2020 svela un numero addirittura maggiore di compravendite di immobili residenziali rispetto al passato, con valori al metro quadro sostanzialmente uguali a quelli riferiti al periodo pre-covid.

Viene confermato, purtroppo, il megatrend capitolino per quanto riguarda il non residenziale. Le compravendite effettuate nel post-covid registrano prezzi decisamente inferiori al periodo pre-covid per le destinazioni d'uso A/10 (uffici) e C/1 (negozi).

Analizzando infine anche le statistiche del mondo delle locazioni, queste seguono lo stesso andamento delle compravendite. Per il residenziale si registrano valori che confermano nel tempo la tenuta, mentre per il commerciale, purtroppo, i valori sono più bassi.

RELAB PREDICTIONS

Quello che fino a pochi anni fa era il colpo di fortuna, capace di trasformare un investimento minimo in una zona non esclusiva in una felice rivalutazione con un notevole ritorno di valore, oggi con l'aiuto dell'analisi dei dati e la conoscenza del territorio, diventa un'opportunità per chi vuole comprare casa contando però sull'aumento di valore in tempi relativamente brevi.

E sembra proprio che Garbatella, quartiere nato per ospitare la forza lavoro e la piccolissima borghesia ministeriale all'inizio del secolo scorso, con le sue strade tranquille e un'edilizia sempre a misura di famiglie, possa oggi ambire a diventare un nuovo esempio di rinascita urbana, di valorizzazione e di investimento nella città di Roma.



Municipio	VIII Municipio
Posizione zona immobiliare	Semicentro
Tipologia prevalente	Abitazioni civili
Nr. abitazioni in zona	19.882 (1,4% dello stock comunale)
Abitanti municipio	124.392
Numero edifici	4.816 (2,0% inutiliz.)
Abitanti per edificio	38,55
Edifici residenziali	67%
Edifici produttivi-commerciali	31%
N° abitazioni Municipio	60.929
Abitazioni inutilizzate o 2° case	4%

INDICATORI SOCIO-ECONOMICI VIII MUNICIPIO





ABITAZIONI 1ª FASCIA (In stabili superiori allo standard di zona)
ABITAZIONI FASCIA MEDIA (In stabili nello standard di zona)
ABITAZIONI 2ª FASCIA (In stabili inferiori allo standard di zona)
VILLE E VILLINI

QUOTAZIONI VENDITA €/m ²			QUOTAZIONI AFFITTO €/m ² /mese		
Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima
2.550	3.167	3.783	9,82	12,17	14,51
2.172	2.694	3.217	7,97	9,89	11,81
2.982	2.337	2.693	8,27	10,23	12,19
2.544	3.173	3.803	10,00	12,5	15,00



UFFICI
NEGOZI

QUOTAZIONI VENDITA €/m ²			QUOTAZIONI AFFITTO €/m ² /mese		
Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima
1.937	2.537	3.137	8,97	11,8	14,62
1.538	1.889	2.239	11,07	13,66	16,24

Un'idea innovativa di agenzia immobiliare: multi-servizi, digitale, tecnologica; che mette al centro la persona, che sia esso un cliente o un agente immobiliare. Questo è Relab.

LABORATORIO IMMOBILIARE

Aggregatore di professionisti, ma anche di esperienze, di contatti, di idee, relab punta in particolare a coinvolgere agenti, ma anche agenzie immobiliari, interessati a crescere per mezzo di proficue sinergie e nuovi spazi di business. Una realtà fortemente orientata sull'agente, che può esprimere al massimo le sue potenzialità. Innovativa è anche la risposta che l'agenzia è in grado di dare al cliente: Relab garantisce consulenza tecnica, legale e finanziaria e fornisce assistenza personalizzata e modulabile in base alle richieste. Il cuore dell'attività è lo spazio fisico dei vari HUB Relab che prevedono la convivenza al proprio interno di agenti immobiliari, ma anche di consulenti e professionisti specializzati nei settori di supporto alla compravendita di immobili. Infine a caratterizzare Relab è l'alto livello di avanzamento tecnologico e digitale. Non solo per supportare la rete vendita, ma anche per raggiungere i migliori

risultati possibili in termini di grafica 3D, digital marketing, web strategy e nella gestione informatizzata e interattiva di informazioni e contatti.

I CLIENTI

Al cliente viene garantita un'assistenza particolareggiata e tarata sulle richieste e sui bisogni espressi. L'agenzia, per mezzo di convenzioni e collaborazioni, si occupa inoltre di home staging, interior design e ristrutturazioni. Attraverso un accordo con Avvera – Gruppo Credem, presente con propri referenti all'interno degli HUB, Relab affianca il cliente nella fase del reperimento delle risorse economiche, con una banca in grado di fornire risposte sia sull'acquisto che sulla ristrutturazione, con formule di finanziamento studiate appositamente e in esclusiva. Relab seleziona e impiega professionisti esperti e sempre aggiornati che sanno guidare la clientela verso la scelta più giusta e proficua.

GLI AGENTI

Agli agenti vengono riservate le migliori condizioni possibili. Ad ognuna delle figure commerciali che aderiscono al progetto sono garantiti percentuali di profitto particolarmente interessanti, supporto logistico e

tecnico e una formazione qualificata e continua. L'agenzia è inoltre aperta alla collaborazione con diversi profili professionali: operatori esperti, ma anche giovani capaci ed entusiasti possono quindi trovare in Relab un'opportunità di lavoro stimolante e soddisfacente.

GLI HUB

Gli Hub sono i punti di riferimento fisici di Relab: spazi aperti di lavoro, di business e di condivisione. Ospitano gli agenti immobiliari Relab, ma anche i professionisti e i consulenti che si occupano dei vari servizi di supporto all'intermediazione immobiliare. Spazi condivisi pensati per mettere in comune esperienze e contatti e per incoraggiare la nascita di nuove idee e iniziative, collaborazioni e opportunità di business. Gli HUB sono inoltre luoghi di aggregazione: particolarmente curati e piacevoli, accolgono anche attività ricreative e sportive, eventi di arte, incontri e convegni, con l'obiettivo, tra gli altri, di coinvolgere gli abitanti dei quartieri. Il tutto è finalizzato sia alla produttività che al rafforzamento del gruppo di lavoro.

ANDAMENTO COMPRAVENDITE RESIDENZIALI VIII MUNICIPIO

Anno	N° Vendute	Variazione Annuale
2020	532	23,7%
2019	430	3,96%
2018	414	9,5%
2017	378	-8,9%
2016	415	7,8%

% Abit. Vendute	% Mercato Comunale	Dinamicità mercato
2,68%	1,82%	Medio Alta
2,17%	1,34%	Media
2,07%	1,3%	Media
1,8%	1,2%	Media
2,1%	1,4%	Media

La dinamicità di mercato è ricavata dal rapporto fra il numero di abitazioni vendute annualmente rispetto allo stock di zona (numero totale di abitazioni presenti nella zona immobiliare). Il valore viene poi rapportato rispetto alla media nazionale. (Dato disponibile esclusivamente per le sole zone dei comuni capoluoghi di provincia).

DINAMICITÀ MERCATO RESIDENZIALE

Dinamicità Mercato Residenziale

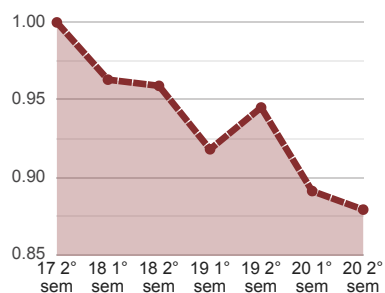


Media Giorni Permanenza annunci



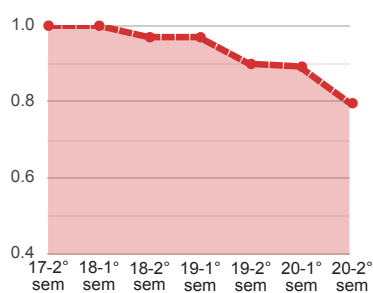
ANDAMENTO QUOTAZIONI RESIDENZIALI

-6,6% anno



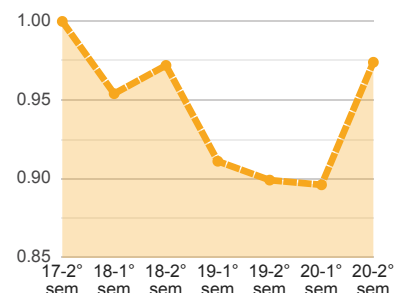
ANDAMENTO QUOTAZIONI NON RESIDENZIALI

-10,3% anno



ANDAMENTO QUOTAZIONI PERTINENZIALI

+8,34% anno




**ABITAZIONI
E VILLE**
ABITAZIONI 1ª FASCIA
(In stabili superiori allo standard di zona)
ABITAZIONI FASCIA MEDIA
(In stabili nello standard di zona)
ABITAZIONI 2ª FASCIA
(In stabili inferiori allo standard di zona)
VILLE E VILLINI

	QUOTAZIONI VENDITA €/m ²			QUOTAZIONI AFFITTO €/m ² /mese		
	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima
ABITAZIONI 1ª FASCIA	2.550	3.167	3.783	9,82	12,17	14,51
ABITAZIONI FASCIA MEDIA	2.172	2.694	3.217	7,97	9,89	11,81
ABITAZIONI 2ª FASCIA	2.982	2.337	2.693	8,27	10,23	12,19
VILLE E VILLINI	2.544	3.173	3.803	10,00	12,5	15,00


**UFFICI
E NEGOZI**
UFFICI
NEGOZI

	QUOTAZIONI VENDITA €/m ²			QUOTAZIONI AFFITTO €/m ² /mese		
	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima	Quotazione Minima	Quotazione Media	Quotazione Massima
UFFICI	1.937	2.537	3.137	8,97	11,8	14,62
NEGOZI	1.538	1.889	2.239	11,07	13,66	16,24



Un'idea innovativa di agenzia immobiliare:

multi-servizi, digitale, tecnologica; che mette al centro la persona, che sia esso un cliente o un agente immobiliare. Questo è Relab.

LABORATORIO IMMOBILIARE

Aggregatore di professionisti, ma anche di esperienze, di contatti, di idee, Relab punta in particolare a coinvolgere agenti, ma anche agenzie immobiliari, interessati a crescere per mezzo di proficue sinergie e nuovi spazi di business. Una realtà fortemente orientata sull'agente, che può esprimere al massimo le sue potenzialità. Innovativa è anche la risposta che l'agenzia è in grado di dare al cliente: Relab garantisce consulenza tecnica, legale e finanziaria e fornisce assistenza personalizzata e modulabile in base alle richieste. Il cuore dell'attività è lo spazio fisico dei vari HUB Relab che prevedono la convivenza al proprio interno di agenti immobiliari, ma anche di consulenti e professionisti specializzati nei settori di supporto alla compravendita di immobili. Infine a caratterizzare Relab è l'alto livello di avanzamento tecnologico e digitale. Non solo per supportare la rete vendita,

ma anche per raggiungere i migliori risultati possibili in termini di grafica 3D, digital marketing, web strategy e nella gestione informatizzata e interattiva di informazioni e contatti.

I CLIENTI

Al cliente viene garantita un'assistenza particolareggiata e tarata sulle richieste e sui bisogni espressi. L'agenzia, per mezzo di convenzioni e collaborazioni, si occupa inoltre di home staging, interior design e ristrutturazioni. Attraverso un accordo con Avvera – Gruppo Credem, presente con propri referenti all'interno degli HUB, Relab affianca il cliente nella fase del reperimento delle risorse economiche, con una banca in grado di fornire risposte sia sull'acquisto che sulla ristrutturazione, con formule di finanziamento studiate appositamente e in esclusiva. Relab seleziona e impiega professionisti esperti e sempre aggiornati che sanno guidare la clientela verso la scelta più giusta e proficua.

GLI AGENTI

Agli agenti vengono riservate le migliori condizioni possibili. Ad ognuna delle figure commerciali che aderiscono al progetto sono garantiti percentuali di profitto particolarmente interessanti, supporto logistico e

tecnico e una formazione qualificata e continua. L'agenzia è inoltre aperta alla collaborazione con diversi profili professionali: operatori esperti, ma anche giovani capaci ed entusiasti possono quindi trovare in Relab un'opportunità di lavoro stimolante e soddisfacente.

GLI HUB

Gli Hub sono i punti di riferimento fisici di Relab: spazi aperti di lavoro, di business e di condivisione. Ospitano gli agenti immobiliari Relab, ma anche i professionisti e i consulenti che si occupano dei vari servizi di supporto all'intermediazione immobiliare. Spazi condivisi pensati per mettere in comune esperienze e contatti e per incoraggiare la nascita di nuove idee e iniziative, collaborazioni e opportunità di business. Gli HUB sono inoltre luoghi di aggregazione: particolarmente curati e piacevoli, accolgono anche attività ricreative e sportive, eventi di arte, incontri e convegni, con l'obiettivo, tra gli altri, di coinvolgere gli abitanti dei quartieri. Il tutto è finalizzato sia alla produttività che al rafforzamento del gruppo di lavoro.

