



*Associazione per lo Studio e l'Informazione sui Mercati Immobiliari Locali*

# Il Mercato immobiliare genovese

1997 - 2000

*a cura di Leopoldo Sdino e Paolo Rosasco*

Genova, Marzo 2000

---

## 1. Il progetto ed il campione

La presente indagine è effettuata sui dati inseriti nel Data Base messo a punto nello sviluppo del progetto sperimentale SIMIL (Sistema Informativo Mercati Immobiliari Locali), condotto inizialmente dal Centro di Estimo dell'Università di Genova ed ora gestito dall'omologa ASSIMIL (Associazione per lo Studio e l'Informazione sui Mercati Immobiliari Locali).

Il progetto sperimentale è stato sviluppato negli anni 1997/98 con la collaborazione di un Panel di circa 40 Agenti Immobiliari in qualità di fornitori di dati (vedi schede di rilevazione), ha avuto una pausa dovuta alle procedure per la costituzione di ASSIMIL, per poi riprendere a pieno regime nel febbraio 2000.

Tale interruzione ha comportato, come vedremo, notevoli riflessi sulla significatività e consistenza del campione, che si presenta fortemente concentrato nel periodo di rilevazione 1997/98.

In particolare la consistenza totale dell'universo di riferimento è di circa 2.070 rilevazioni, delle quali:

circa 1920, pari a circa il 93%, relative ad unità immobiliari a destinazione residenziale;

circa 150, pari al restante 7%, a destinazione ufficio.

**Tab. 0 – Concentrazione del campione**

CAMPIONE	V. CANC.	V. MERC.	V. RITIRI	L. CANC.	L. MERC.	L. RITIRI	TOT. ANNO
1997/98	353	0	656	135	0	64	1.208
1998/99	127	3	143	20	3	36	332
1999/2000	80	209	25	22	37	6	379
TOT. TIPO	560	212	824	177	40	106	1.919

Per quanto riguarda la distribuzione qualitativa (prezzi e valori di richiesta), temporale e per gli specifici sottomercati residenziale della vendita e locazione è possibile fare riferimento alla sopra riportata tabella.

La lettura, come già anticipato, evidenzia il forte sbilanciamento del campione nel primo periodo di rilevazione, dove è concentrato quasi il 60% delle rilevazione. Di riflesso, solo per tale lasso temporale saranno possibili e significative le elaborazioni a livello territoriale disaggregato (ex circoscrizioni e zone urbanistiche).

La presente analisi è strutturata su due diversi livelli.

- Congiunturale: con disaggregazioni temporali annuali (periodo di riferimento dal 1/7 al 30/6) al fine di comprendere, nei suoi contorni generali, la dinamica del mercato

immobiliare nei periodi di riferimento senza specificazioni territoriali (livello Comune di Genova).

- **Strutturale**: con maggiore specificità, riferita a tutto l'universo di dati e indipendente dal periodo di rilevazione; fatto questo consentito dalla relativa tendenza alla stazionarietà dei principali parametri di riferimento nel periodo (prezzi, lag, superfici, etc.).

Per quanto riguarda gli uffici, considerata la rarefazione del campione, verrà effettuata una lettura molto generica e limitata all'estrapolazione dei principali indicatori in linea tendenziale.

## 2. Il mercato degli immobili a Genova: congiuntura e tendenze

La lettura è effettuata, principalmente e negli anni di riferimento, sulla base dei seguenti piani di tabulazione:

- andamento del valore di richiesta e del prezzo;
- andamento della superficie media degli immobili effettivamente compravenduti e di quelli rimasti e/o ritirati dal mercato;
- andamento del lag temporale medio tra ingresso sul mercato dell'immobile e data di effettiva compravendita;
- andamento del gap prezzo - valore di richiesta, con evidenziazione dello stock compravenduto e di quello rimasto o ritirato dal mercato.

Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi e dei valori si può fare riferimento alla seguente tabella.

**Tab. 1 – Prezzi, valori per vendita e locazione negli anni di riferimento**

<b>PREZZI</b>	<b>V. CANC.</b>	<b>V. MERC.</b>	<b>V. max</b>	<b>V. min</b>	<b>L. CANC.</b>	<b>L. MERC</b>	<b>L. max</b>	<b>L. min.</b>
<b>1997/98</b>	2.431	2.979	8.095	450	10.300	11.800	20.000	5.300
<b>1998/99</b>	2.265	2.777	7.461	571	10.900	15.900	25.000	7.100
<b>1999/2000</b>	2.329	2.947	4.772	400	11.000	13.600	23.000	6.700

La lettura dei dati permette alcune considerazioni.

Il prezzo effettivo di compravendita è, in tutti i periodi, inferiore al valore di richiesta; questa differenza conferma l'importanza di considerare i due dati nelle loro giuste accezioni ed evitare possibili e pericolose confusioni.

Il gap tra il valore d'offerta dell'immobile ed il prezzo di compravendita, quantificabile in via generale in circa un – 20%, si mantiene pressoché costante in tutti i periodi di riferimento. Tale differenza si ridurrà, come vedremo, per gli immobili effettivamente compravenduti.

I prezzi mantengono nei tre periodi di riferimento una sostanziale stabilità, se si eccettua il valore erratico del 1998/99 relativo alla richiesta di unità immobiliare destinate alla locazione.

**Tab. 2 – Superfici medie offerte e compravendute negli anni di riferimento**

<b>SLA MEDIA</b>	<b>Sla vend.</b>	<b>Sla off.</b>	<b>Sla loc.</b>	<b>Sla off.</b>
<b>1997/98</b>	102	125	89	135
<b>1998/99</b>	93,9	143	101	146
<b>1999/2000</b>	92,5	108,6	92,6	112

Per quanto riguarda la superficie media offerta ed effettivamente compravenduta si può fare riferimento alla sopra stante tabella.

I dati consentono di effettuare le seguenti considerazioni.

Gli immobili effettivamente compravenduti o locati a Genova hanno una superficie di circa 95 mq., quelli offerti di circa 115 mq.

La superficie media offerta è, quindi, più alta di circa il 20% rispetto a quella effettivamente compravenduta o locata, sintomo di una domanda concentrata verso tagli più piccoli d'immobile rispetto a quelli offerti.

Le zone nel quale si rileva un più alto gap tra superficie offerta e compravenduta sono Portoria, S.F. D'Albaro, Castelletto e la Foce, con una forbice in termini di superficie, in alcuni casi, pari ad oltre il 30%.

Non è possibile effettuare considerazioni sulla tendenza in quanto le differenze rilevate potrebbero essere dovute a concentrazioni del campione in zone non omogenee.

Utili indicazioni sono reperibili dall'analisi dei lag temporali medi, minimi e massimi per compravendere o locare un immobile.

**Tab. 3 – Lag temporali di acquisizione – vendita nei periodi di riferimento**

<b>LAG TEMPORALI</b>	<b>V. medio</b>	<b>V. max</b>	<b>V. min.</b>	<b>L. medio</b>	<b>L. max.</b>	<b>L. min.</b>
<b>1997/98</b>	258	760	4	162	729	2

<b>1998/99</b>	233	547	4	153	547	4
<b>1999/2000</b>	85	274	2	51	274	2

La tabulazione dei dati permette, in questo caso, di effettuare le seguenti considerazioni.

Il lag temporale medio rilevato per decidere la sorte di un immobile posto su mercato è di circa 240 giorni, con una tendenza alla diminuzione (il dato 1999/2000 è parziale ma conferma tale osservazione). Questo significa che un offerente ha dovuto attendere mediamente 8 mesi prima di sapere cosa ne è stato del proprio immobile (vendita, ritiro, ulteriore permanenza). Anche in questa tabulazione sono evidenti enormi disparità, si va da un minimo di due giorni (tempi tecnici) ad un massimo di 760 giorni (oltre due anni).

Il tempo medio rilevato per verificare la sorte della locazione di un immobile è di circa 155 giorni (circa 3 mesi), anch'esso con una relativa tendenza alla diminuzione

Diversa e forse ancora più interessante l'analisi dei lag temporali limitata agli immobili effettivamente compravenduti o locati.

**Tab. 4 – Lag temporali acquisizione – vendita /locazione effettiva nei periodi di riferimento**

<b>PERIODO</b>	<b>V. medio</b>	<b>L. medio</b>
<b>1997/98</b>	150	75
<b>1998/99</b>	100	70
<b>1999/2000</b>	85	45

Nel campione ristretto il lag temporale offerta – vendita/locazione si riduce notevolmente: per compravendere un immobile si va dai circa 5 mesi del 1997/98 ai 2 mesi e mezzo del 1999/2000; per affittarlo si va dai circa 2,5 mesi del 1997/98 al mese e mezzo del 1999/2000.

Al fine di ricercare una possibile interrelazione tra prezzo, valore di richiesta e lag temporale è opportuno presentare i dati secondo un diverso piano di tabulazione.

**Tab. 5 – Correlazione prezzo – valore – lag nell'universo di riferimento**

<b>LAG e PREZZO</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Val. rich.</b>	<b>Diff.</b>	<b>Can. Eff.</b>	<b>Can. Rich.</b>	<b>Diff.</b>
<b>min. 30</b>	2.267	2.407	5,8%	10.100	10.800	6,5%

<b>30/60</b>	2.235	2.755	18,9%	10.300	11.000	6,4%
<b>60/90</b>	2.262	2.876	21,3%	10.300	11.100	7,2%
<b>90/180</b>	2.379	3.038	21,7%	10.200	14.200	28,2%

La tabella conduce ad alcune interessanti osservazioni.

Gli immobili compravenduti in più breve tempo hanno valori di richiesta allineati ai prezzi medi di mercato. In particolare, gli immobili compravenduti in meno di trenta giorni presentano una differenza quantificabile in circa il 6%; al contrario per quelli compravenduti in un periodo compreso tra 90 e 180 giorni la forbice è di oltre il 20%.

Analogo discorso per i canoni di locazione che presentano forbici oscillanti tra il 6,5% del periodo più breve e il 22% del periodo più lungo.

Interessante e più esemplificativo è il rapporto tra lag temporale e differenza valore di richiesta – prezzi per gli immobili effettivamente compravenduti, che si mantiene in continua crescita all'aumentare del lag, passando da un circa 6% per gli immobili compravenduti in meno di trenta giorni a quasi il 13% per quelli compravenduti in un periodo compreso tra i 7 mesi e l'anno.

**Tab. 6 – Correlazione lag temporali e gap prezzo – valore di richiesta**

<b>LAG TEMP.</b>	<b>min. 30</b>	<b>30/60</b>	<b>60/90</b>	<b>92/209</b>	<b>210/359</b>
<b>Gap. prezzo</b>	5,8%	5,9%	7,8%	9,2%	12,8%

La tabulazione dei dati relativi agli immobili ad uso ufficio, come già detto di significatività relativa, permette di effettuare esclusivamente osservazioni di carattere generale.

**Tab. 7 – Prezzi, valori, superfici e lag temporali immobili ad uso ufficio**

<b>UFFICI</b>	<b>P. canc</b>	<b>V. rit.</b>	<b>V. merc.</b>	<b>L. canc.</b>	<b>L. rit.</b>	<b>L. Merc.</b>
<b>campione</b>	13	31	4	47	37	15
<b>prezzi</b>	1.922	2.710	3.248	13.300	19.600	17.200
<b>superfici</b>	134	165	161	143	173	161
<b>lag</b>	346			195		

Per gli uffici il prezzo di compravendita si manifesta inferiore di circa il 17% rispetto a quello delle abitazioni.

Il lag temporale tra offerta e compravendita è più alto di circa il 30% rispetto a quello delle abitazioni.

Il gap tra prezzo d'offerta e di vendita è di circa il 40%, contro il valore riferito alle abitazioni di circa il – 20%.

La superficie ad uso ufficio offerta è maggiore di oltre il 20% rispetto a quella effettivamente compravenduta.

Quindi, in linea generale e con le riserve dovute alla modestia del campione, i dati evidenziano un mercato degli immobili ad uso ufficio in sostanziale sofferenza.

## 2. Il mercato immobiliare genovese: la struttura e il livello territoriale

Le elaborazioni a livello territoriale vengono effettuate su due livelli ad implicazione crescente: la Grande Zona Urbana e le ex Circoscrizioni. Non viene, per motivi di riservatezza, qui presentata la disaggregazione a livello d'unità urbanistica, che permette una disaggregazione dei dati sulle 71 zone nel Comune di Genova.

La tabella relativa alla distribuzione dei dati nelle Grandi Zone Urbane di Genova permette di effettuare alcune considerazioni.

**Tab. 8 – Prezzo, gap, sla, lag e concentrazione del campione nelle G.Z.U.**

G.Z.U.	prezzo	Gap P/V	max	min	sla media	lag	casi
<b>PONENTE</b>	1.907	-6,6%	4.444	714	82	221	17,0%
<b>POLCEVERA</b>	1.307	-4,2%	3.604	742	73	264	8,0%
<b>CENTRO</b>	2.373	-10,4%	7.461	400	115	256	36,0%
<b>BISAGNO</b>	1.968	-10,7%	3.555	1.000	76	244	12,0%
<b>LEVANTE</b>	3.115	-9,3%	7.000	1.300	111	253	27,0%
<b>GENOVA</b>	<b>2.285</b>	<b>-7,6%</b>	<b>8.095</b>	<b>400</b>	<b>98</b>	<b>248</b>	<b>100,0%</b>

Rispetto al citato – 20% tra prezzo e valore di richiesta, se consideriamo soltanto gli immobili effettivamente compravenduti, il gap scende mediamente per Genova al –7,5%, con le specificazioni evidenziate in tabella.

Rispetto al prezzo medio di Genova, si conferma la nota spaccatura in due della Città, con il Ponente e gli assi trasversali Polcevera e Bisagno che presentano prezzi sotto media, mentre Centro e Levante restano le zone più pregiate, sebbene la prima solo di poco sopra media.

La zona che evidenzia i maggiori sintomi di sofferenza è la Val Polcevera, con tutti gli indicatori negativi (ribasso, prezzo e lag). Infatti tra le G.Z.U. il minore ribasso sul valore di richiesta è quello della Polcevera, che ottiene contemporaneamente: la quotazione inferiore, la minore superficie media, il maggior lag temporale e la minore concentrazione del campione (segno di un mercato immobiliare statico).

Indicatori tutti che manifestano come la zona non abbia ancora risentito dei grandi interventi urbanistici effettuati o previsti. Parimenti, tutto ciò potrebbe essere sintomo dell'esatto contrario, cioè della ormai consolidata perdita della vocazione residenziale verso un uso più produttivo e/o commerciale del territorio.

Si rileva, inoltre, che le zone di Levante e Centro presentano mediamente il maggior prezzo unitario e la più estesa superficie d'alloggio, evidenziando in generale un buon movimento di mercato.

Valgono anche a livello disaggregato, le considerazioni già espresse in precedenza circa la prudenza nell'utilizzo del prezzo medio come riferimento.

In tutte le zone si evidenziano importanti gap tra prezzo minimo e prezzo massimo: dalle due volte e mezzo della zona Bisagno alle venti volte del Centro, dove coesistono quartieri come Castelletto e Pre Molo Maddalena.

Naturalmente, ma non è lo scopo di questo lavoro, sarebbe molto utile procedere ad un'analisi più di dettaglio correlando i dati con i flussi all'interno dei confini genovesi e, soprattutto, con il numero complessivo delle abitazioni della zona presa a riferimento.

A livello d'indagine più mirata e senza l'ausilio di tabulazioni specifiche, si riportano solo alcuni dati di tendenza.

I quartieri a più alta qualificazione (che presentano un prezzo sopra la media di Genova), in ordine di prezzo crescente sono: S.F. D'Albaro, Nervi – Quinto, Castelletto, Sturla – Quarto, Portoria, Foce, Pegli, S. Martino, Valle Sturla.

I quartieri con un prezzo sotto la media genovese, in ordine di prezzo decrescente sono: Voltri, S. Fruttuoso, Pre – Molo, Prà, Oregina – Lagaccio, Molassana, Sampierdarena, Marassi, S. Teodoro, Pontedecimo, Rivarolo, Staglieno, Cornigliano, Bolzaneto, Sestri

I quartieri che presentano una superficie d'immobili compravenduti sopra la media sono soltanto 5: Portoria, S.F. D'Albaro, Castelletto, Foce, Oregina – Lagaccio, Sturla – Quarto.

**Tab. 9 – Distribuzione per dimensione dell'immobile di prezzo, gap, lag e concentrazione**

<b>SUPERFICIE</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Gap P/V</b>	<b>Casi</b>	<b>Lag Temp.</b>
meno 50	1.980	-10,2%	5,6%	212
tra 50e 74	1.820	-8,4%	23,6%	232
tra 75 e 99	2.160	-8,2%	34,1%	217
tra 100 e 149	2.710	-8,0%	26,6%	232

tra 150 e 220	2.885	-12,5%	8,1%	315
più di 220	2.595	-13,7%	2,0%	293
<b>media Genova</b>	<b>2.285</b>	<b>-7,5%</b>	<b>100,0%</b>	<b>240</b>

Al fine di analizzare più in dettaglio l'influenza della dimensione di un immobile sul prezzo possiamo compilare la successiva tabella.

L'analisi dei dati permette di effettuare, tra le altre, le seguenti considerazioni.

Il campione è concentrato nelle classi dimensionali tra 50 e 149 mq., che rappresentano nel loro complesso circa l'85% delle compravendite effettivamente realizzate, con l'incidenza più alta (circa il 35%) negli immobili di taglio compreso tra i 75 e i 99 mq.

Gli immobili sino ai 99 mq. hanno, sempre, un prezzo inferiore alla media Genovese.

Il prezzo unitario maggiore si ottiene, per certi versi stranamente, in corrispondenza della classe di metratura tra i 150 ed i 220 mq.

Il prezzo rilevato ha un picco iniziale in corrispondenza degli immobili di bassa consistenza, per poi manifestare una discesa e una successiva risalita negli intervalli fino alla classe 150 – 220, per poi ridiscendere nuovamente negli immobili di grossa pezzatura (oltre 220 mq.).

Operando un confronto tra le superfici medie degli immobili effettivamente compravendute e quelle offerte (Tab. 10), costantemente si rileva che le seconde sono maggiori delle prime.

**Tab. 10 – Scostamento domanda – offerta secondo la dimensione dell'immobile**

<b>SUPERFICE</b>	<b>S vend.</b>	<b>S. offerta</b>
meno 50	5,6%	3,7%
tra 50e 74	23,6%	22,2%
tra 75 e 99	34,1%	29,5%
tra 100 e 149	26,6%	27,1%
tra 150 e 220	8,1%	12,8%
più di 220	2,0%	4,9%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

In particolare, si evidenzia un eccesso d'offerta per gli immobili appartenenti alla classe superiori a 100 mq. e, contestualmente, una domanda insoddisfatta d'immobili di superficie inferiore a 100 mq.

Tali differenze sono, ovviamente, diverse tra zona e zona.

A Ponente esiste una forte richiesta d'immobili non adeguatamente soddisfatta concentrata

nella fascia dimensionale tra i 75 e i 99 mq., mentre l'eccesso d'offerta si rileva prevalentemente nella fascia superiore tra i 100 e i 149 mq.

A Levante come al Centro sono, invece, le richieste d'immobili di taglio medio grande a rimanere insoddisfatte (tra i 100 e i 150 mq.).

Nelle due vallate interne del Bisagno e Polcevera, sebbene il prezzo medio rilevato sia attestato ai livelli inferiori della serie, tutti gli immobili con taglio superiore a 75 mq. presentano un eccesso d'offerta.

Da segnalare anche la forte richiesta inevasa di immobili di piccolo taglio in Valpolcevera.

Come peraltro già rilevato, in tutte le zone per gli immobili di taglio superiore ai 150 mq. si registra un discostamento in eccesso tra domanda offerta.

**Tab. 11 – Gap domanda – offerta per taglio d'immobile secondo le G.Z.U.**

<b>SUPERFICIE</b>	<b>Ponente</b>	<b>Levante</b>	<b>Centro</b>	<b>Bisagno</b>	<b>Polcevera</b>
<b>meno 50</b>	-3,9%	-0,6%	-1,1%	-3,4%	0,2%
<b>tra 50 e 74</b>	1,0%	2,5%	-0,3%	-2,0%	-13,9%
<b>tra 75 e 99</b>	-17,9%	-4,6%	-4,3%	2,0%	2,4%
<b>tra 100 e 149</b>	7,1%	-7,2%	-2,9%	1,2%	10,4%
<b>tra 150 e 220</b>	3,0%	6,4%	4,1%	2,2%	0,8%
<b>più di 220</b>	0,7%	3,6%	4,5%	0,0%	0,0%

Interessanti le considerazioni possibili sulla tabulazione relativa all'epoca di costruzione dell'immobile.

La tabella evidenzia una, per certi versi ovvia, proporzione diretta tra periodo di costruzione e prezzo.

Più un immobile è vecchio e meno costa: si parte da quelli realizzati prima del 1916, con una quotazione pari a circa 1.700.000 al mq., per arrivare a quelli più recenti che presentano un prezzo unitario al mq. pari a Lit. 3.650.000. Non sono possibili elaborazioni sugli immobili nuovi in quanto il campione è scarso e concentrato in poche zone.

Gli immobili realizzati prima del 1916, forse per il basso prezzo unitario, sono molto ricercati e l'offerta non è in grado di soddisfare la domanda. Un picco negativo si ha per gli immobili realizzati tra il 1916 ed il 1950, che presentano un eccesso di offerta, probabilmente per il taglio abbondantemente sopra media (115 mq.)

**Tab. 12 – Distribuzione del campione per epoca di costruzione**

<b>EPOCA COSTRUZIONE</b>	<b>Compr. %</b>	<b>Off. %</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Gap V/P</b>	<b>Sla</b>	<b>Lag</b>
<b>Prima del 1916</b>	32,3%	24,4%	1.680	-6,9%	93	213
<b>1916/35</b>	16,5%	20,6%	2.280	-12,4%	106	274
<b>1936/50</b>	11,9%	14,6%	2.710	-9,6%	105	256
<b>1951/70</b>	32,5%	32,0%	2.450	-9,8%	98	225
<b>1971/76</b>	1,9%	2,9%	2.850	-7,3%	86	287
<b>1977/90</b>	3,1%	3,6%	3.670	-6,3%	96	223
<b>1991/97</b>	0,5%	0,8%	n.s.	-5,0%	95	300
<b>dal 1997 ad oggi</b>	1,4%	1,0%	n.s.	-0,4%	114	316
<b>media</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.285</b>	<b>-7,5%</b>	<b>98</b>	<b>240</b>

La concentrazione del campione, era prevedibile, avviene nelle classi prima del 1916 e 1951/70, periodo del boom immobiliare.

Esclusi gli immobili realizzati prima del 1916, il gap richiesta – compravendita tende a decrescere costantemente, mentre salgono i lag temporali.

La tabella successiva (Tab. 13) evidenzia, in sintesi, la tabulazione dei valori immobiliari secondo lo stato di conservazione dell'unità immobiliare.

Dalla lettura dei dati è possibile effettuare le seguenti considerazioni

La maggiore concentrazione del campione si ha nelle classi di conservazione buono, sufficiente e mediocre.

Il prezzo è diretta funzione dello stato di manutenzione, si va da Lit. 3.200.000 al mq. per gli immobili perfetti a circa Lit. 1.775.000 per quelli da ristrutturare completamente.

Esiste uno scostamento evidente, per certi versi non prevedibile, tra domanda e offerta. La domanda resta insoddisfatta per gli immobili negli stati inferiori di manutenzione (sufficiente, mediocre e pessimo). L'offerta supera, invece, la domanda, per l'ottimo anche significativamente (+7%).

**Tab. 13 – Distribuzione del campione per stato di conservazione**

<b>STATO CONSISTENZA</b>	<b>Compr. %</b>	<b>Off. %</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Gap V/P</b>
<b>ottimo</b>	18,3%	25,0%	3.200	-7,3%
<b>buono</b>	26,6%	30,0%	2.465	-9,2%
<b>sufficiente</b>	28,2%	22,0%	1.810	-8,2%

<b>mediocre</b>	15,2%	13,0%	2.150	-10,7%
<b>pessimo</b>	11,7%	10,0%	1.775	-10,6%

Questo anche se il gap prezzo – richiesta manifesta un andamento crescente dall’ottimo al pessimo.

Infine, è utile fornire qualche cenno circa l’influenza dello stato d’occupazione sul prezzo e sul gap con il valore di richiesta.

**Tab. 14 – Distribuzione del campione per stato d’occupazione**

<b>STATO</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Richiesta</b>	<b>Gap</b>
<b>Occupato</b>	1.304	2.442	-46%
<b>Libero</b>	2.409	2.969	-18%

La tabella evidenzia con chiarezza che lo stato d’occupazione influenza notevolmente il prezzo ed il valore. Se è indubbia la percezione che un immobile occupato abbia un valore ridotto, la richiesta è inferiore di oltre Lit. 500.000 al mq. (da Lit. 2.900 a Lit. 2.970), abbastanza stupefacente è il prezzo medio rilevato per gli immobili occupati pari a circa Lit. 1.300.000 al mq., come è ancor più eclatante il ribasso medio sul prezzo offerto, quantificabile in circa il 46%.

#### 4. Conclusioni generali

- Il prezzo medio degli immobili a destinazione residenziale effettivamente compravenduti a Genova negli ultimi tre anni è quantificabile in circa Lit. 2.350.000 al mq., il prezzo di richiesta in circa Lit. 2.850.000 al mq.
- Il canone di locazione medio effettivo degli immobili a destinazione residenziale a Genova è quantificabile il circa Lit. 11.000 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 900.000 al mese), il canone di locazione richiesto è di circa Lit. 13.000 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.100.000 al mese).
- Il prezzo medio degli immobili a destinazione ufficio effettivamente compravenduti a Genova negli ultimi tre anni è quantificabile in circa Lit. 1.922.000 al mq., il prezzo di richiesta in circa Lit. 2.750.000 al mq.
- Il canone di locazione medio effettivo degli immobili a destinazione ufficio a Genova è quantificabile il circa Lit. 13.300 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.100.000 al mese), il canone di locazione richiesto è di circa Lit. 19.600 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.610.000 al mese).
- Vista l'estrema varianza dei prezzi, il rapporto tra prezzo unitario massimo e minimo è di 1 a 20 (G.Z.U. Centro), con un minimo di zona pari a 2,5 volte (G.Z.U. Bisagno), viene confermata la nota teoria dell'unicità del bene economico immobile; per cui al fine di pervenire ad una corretta valutazione di mercato è necessario procedere ad un'accurata stima dell'immobile.
- Il gap medio tra il valore di richiesta ed il prezzo effettivo di compravendita per il campione rilevato è costante nei periodi di riferimento e quantificabile in circa il 20%, tale valore si riduce per gli immobili effettivamente transati a circa il 7,5%, dato considerabile entro i normali margini di trattativa. Tale indicatore fa supporre che la domanda sia autonomamente in grado di valutare le eque condizioni dello scambio, se un immobile è offerto al prezzo giusto viene compravenduto, altrimenti rimane sul mercato per mesi e mesi o viene ritirato.
- E' evidente, per quanta riguarda la superficie dell'immobile, un non allineamento, quantificabile in circa il 20%, tra domanda ed offerta; sul mercato si trovano immobili di circa 120 mq., mentre la richiesta è orientata su immobili di dimensioni più contenute (circa 95 mq.). Parimenti, si verifica un eccesso d'offerta per gli immobili appartenenti alla classe superiori a 100 mq.

- Gli immobili di grosso taglio presentano una difficile assorbibilità di mercato con lag temporali e gap prezzo – richiesta sensibilmente più alti della media.
- A Ponente esiste una buona richiesta d'immobili non soddisfatta concentrata nella fascia dimensionale tra i 75 e i 99 mq.; l'eccesso d'offerta si rileva prevalentemente nella fascia superiore tra i 100 e i 149 mq. A Levante come al Centro sono, invece, le richieste d'immobili di taglio medio grande a rimanere insoddisfatte (tra i 100 e i 150 mq.). Nelle due vallate interne del Bisagno e Polcevera, sebbene il prezzo medio rilevato sia attestato ai livelli inferiori della serie, tutti gli immobili con taglio superiore a 75 mq. presentano un eccesso d'offerta.
- A Genova vengono prevalentemente offerti degli immobili concentrati nelle classi di conservazione: buono, sufficiente e mediocre.
- Il prezzo degli immobili è diretta funzione dello stato di conservazione, si va da Lit. 3.200.000 al mq. per gli immobili perfetti a circa Lit. 1.775.000 per quelli da ristrutturare completamente.
- Il tempo medio per stabilire la sorte di un immobile offerto in vendita è di circa 8 mesi (con punte in basso ed il alto di 2 e 760 giorni).
- Il tempo medio per stabilire la sorte di un immobile in locazione è di circa tre mesi (con punte in basso ed il alto di 2 e 740 giorni).
- Il tempo medio per compravendere un immobile si sta notevolmente accorciando, passando dai circa 5 mesi del 1997/98 agli attuali 2,5 mesi. Analogamente le cose migliorano per la locazione dove il lag acquisizione - allocazione si sposta dai 2,5 agli attuali circa 1,5 mesi.
- Esiste una correlazione diretta tra tempo di vendita ed alcune caratteristiche dell'immobile, prima tra tutte il gap tra prezzo di offerta e quello effettivamente rilevato. Infatti gli immobili compravenduti e/o locati più velocemente presentano uno scostamento prezzo – richiesta dell'ordine del 5/6 %, mentre per i lag più alti tali scostamenti arrivano ad oltre il 20%.
- I quartieri a più alta qualificazione (che presentano un prezzo sopra la media di Genova) sono tutti localizzati, se si eccettua Pegli, nella zona del Levante cittadino, in particolare ed in ordine di prezzo crescente a: S.F. D'Albaro, Nervi – Quinto, Castelletto, Sturla – Quarto, Portoria, Foce, Pegli, S. Martino, Valle Sturla
- I quartieri che presentano un gap valore di richiesta – prezzo sopra la media genovese e

quindi dove i margini di trattativa sono più ristretti sono: Cornigliano, Molassana, Oregina – Lagaccio. Si rileva come tutte e tre i sotto mercati sono considerabili a bassa qualificazione.

- I quartieri che presentano una superficie di immobili compravenduti sopra la media sono soltanto cinque: Portoria, S.F. D'Albaro, Castelletto, Foce, Oregina – Lagaccio, Sturla – Quarto.
- L'andamento della curva prezzo – superficie non rispecchia quanto ipotizzato dalla letteratura economica. In particolare non vale il principio dell'utilità marginale, secondo il quale gli immobili più piccoli dovrebbero presentare un prezzo unitario maggiore. Il prezzo rilevato ha un picco in corrispondenza dei piccoli immobili, per poi manifestare un'iniziale discesa e una successiva risalita negli intervalli fino alla classe 150 – 220, per poi ridiscendere ancora negli immobili di grossa pezzatura (oltre 220 mq.), con un lag temporale medio di compravendita che sfiora l'anno.
- La migliore commerciabilità a Genova è ottenuta per gli immobili concentrati nella classe di dimensione tra i 50 ed i 149 metri quadrati, che presentano anche un lag temporale offerta – vendita inferiore alla media.
- Il campione è concentrato nelle classi dimensionali tra 50 e 149 mq., che rappresentano assieme circa l'85% delle compravendite effettivamente realizzate, con l'incidenza più alta (circa il 35%) negli immobili di pezzatura compresa tra i 75 e i 99 mq. Ciò denota una maggiore assorbibilità per tale categoria d'immobili, confermata anche dal lag temporale medio di compravendita più basso rispetto alla media genovese.
- Gli immobili che si compravendono più velocemente, anche se con forti sconti (-10,2) sono quelli compresi nella fascia dimensionale di meno di 50 mq. (212 gg.), forse per il minore esborso economico totale. Segue la classe dimensionale 75 – 99 mq. con un lag temporale di 217 gg. ed il ribasso inferiore (-8,2%) tra tutte le categorie dimensionali. Tali osservazioni confermano che è proprio su questa classe dimensionale che si concentra la domanda.
- Esiste una proporzione diretta tra periodo di costruzione e prezzo. Più un immobile è vecchio e meno costa: quelli realizzati prima del 1916 presentano una quotazione pari a circa 1.700.000 al mq., quelli nuovi hanno un prezzo unitario pari a Lit. 3.650.000.
- Gli immobili realizzati prima del 1916, forse per il basso prezzo unitario, sono molto ricercati e l'offerta non è in grado di soddisfare la domanda. Un picco negativo si ha per gli immobili realizzati tra il 1916 ed il 1950, che presentano un eccesso di offerta, fors'anche

per il taglio abbondantemente sopra media (115 mq.)

- La concentrazione del campione, era prevedibile, avviene nelle classi prima del 1916 e 1951/70, periodo del boom immobiliare.
- Esclusi gli immobili realizzati prima del 1916 (come già visto molto richiesti sul mercato), il gap valore – prezzo tende a decrescere costantemente. Ciò significa che esiste una spaccatura netta delle preferenze: o si compra un immobile vecchio e presumibilmente da ristrutturare o ci si orienta su uno più recente. Si rileva come per tali immobili anche il gap prezzo richiesta sia allineato ai valori alti
- Si evidenzia uno scostamento evidente, per certi versi non prevedibile, tra domanda e offerta. Esiste una domanda insoddisfatta per gli immobili negli stati inferiori di manutenzione (sufficiente, mediocre e pessimo). L'offerta supera in misura significativa la domanda, per gli immobili in perfetto stato di conservazione (+7%). Questo anche se il gap prezzo – richiesta manifesta un andamento crescente dall'ottimo al pessimo.
- Se è indubbia la percezione che un immobile occupato abbia un valore inferiore, abbastanza stupefacente è il prezzo medio rilevato per gli immobili locati pari a circa Lit. 1.300.000 al mq., come è ancor più eclatante il ribasso medio sul prezzo offerto, quantificabile in circa il 46%. Segno questo della difficoltà, ben percepita dalla domanda, di rientrare in possesso di un immobile locato.
- La variabile più importante nella determinazione del prezzo di un immobile resta sempre la localizzazione, in secondo piano lo stato di conservazione dell'edificio e dell'immobile e la superficie.
- Vengono, di fatto, a perdere di significato i listini ed i borsini che riportano indicazioni generali sui prezzi degli immobili che, pur costituendo un primo punto di partenza, in mancanza d'ulteriori e migliori specifiche sono direttamente inutilizzabili a fini operativi.
- Esiste uno scostamento notevole tra i valori e i prezzi ASSIMIL e quelli riportati dalle consuete fonti di rilevazione, comprese quelle ufficiali dei Dipartimenti del Territorio del Ministero delle Finanze.
- Il mercato immobiliare genovese, negli ultimi tre anni, si presenta relativamente stabile in termini di prezzo ed in effervescenza in termini di compravendite (+5,21 nel 1997, + 10,78 nel 1998, +11,72 nel 1999).
- I tre indicatori (prezzo, compravendita, lag) permettono di collocare l'attuale periodo nella fase positiva ed in ascesa del ciclo immobiliare, a breve e stanti le condizioni generali al

contorno, si potrà prevedere un aumento anche dei prezzi.

- Per quanto riguarda gli immobili ad uso ufficio Il prezzo di compravendita si manifesta inferiore di circa il 20% rispetto a quello delle abitazioni. Il lag temporale tra offerta e compravendita è più alto di circa il 30% rispetto a quello delle abitazioni. Il gap tra prezzo d'offerta e di vendita è di circa il 40%, contro il valore riferito alle abitazioni di circa il – 20%.