

Comune di Scandicci

Piano strutturale

Elaborato n. ES 3

Le prospettive di sviluppo immobiliare

Scenari Immobiliari S.r.L

Il Sindaco
Giovanni Doddoli

L'assessore all'urbanistica
Simone Gheri

Il responsabile del procedimento di formazione
del nuovo P.R.G. e coordinatore dell'ufficio
di piano:
il dirigente del settore edilizia ed urbanistica
Lorenzo Paoli

Il garante dell'informazione:
Cinzia Rettori

Contributi di settore:

Il dirigente del settore opere pubbliche,
manutenzione ed ambiente
Dario Criscuoli

Il dirigente del settore parchi e qualità della
vita urbana
Andrea Martellacci

Servizio P.R.G., pianificazione territoriale, edilizia pubblica:
Alessandra Chiarotti, Palma Di Fidio, Gelsomino Fiordelisi,
Ivonne Montanari, Cinzia Rettori, Maria Laura Rossi

Contributi intersettoriali:

Settore opere pubbliche, manutenzione ed ambiente
Settore sviluppo economico
Settore polizia municipale / ufficio traffico
Settore avvocatura e affari legali / servizio patrimonio
Settore servizi sociali educativi e culturali
Servizio informatica comunale
Servizio attività edilizie
Ufficio stampa

Consulenti:

Gruppo di progetto:
Coordinatori - Gianfranco Gorelli, Giancarlo Paba
Collaboratori - Giovanni Allegretti, Diamante Boutourline Young,
Giulio Giovannoni, Alessandra Guidotti, Roberto Lembo,
Camilla Perrone, Chiara Santi, Ilaria Scatarzi, Iacopo Zetti
Tirocinanti - Elisa Cappelletti, Christian Ciampi,
Gabriella Granatiero, Marco Trabalzini

Aspetti geologici:
Pietro Accolti Gil, Nicoletta Mirco

Aspetti agronomici:
Gianluca Galli

Aspetti economici:
Mauro Lombardi

Aspetti sociologici:
Annick Magnier

Aspetti ambientali:
Ilaria Baldi

Aspetti infrastrutturali:
Andrea Bacci

Aspetti normativi urbanistico-edilizi:
Antonio Benfante

Aspetti energetici:
Studio BeM - Francesco Baroncelli, Marco Moschini

Monitoraggio del mercato immobiliare:
Scenari Immobiliari S.r.L.

Aspetti giuridici:
Natale Giallongo

Maggio 2004



Indice

1. LO SCENARIO	3
2. SCENARIO RESIDENZIALE	15
3. SCENARIO TERZIARIO	28
4. SCENARIO COMMERCIALE	37
5. SCENARIO INDUSTRIALE	47
6. SCENARIO DEGLI ALTRI MERCATI	59
7. SCENARIO IMMOBILIARE DELL'AREA	82
8. ANALISI DELLA DOMANDA	137
9. ANALISI DELLA CONCORRENZA	158
10. QUADRO PREVISIVO DEI MERCATI	168
11. ANALISI ECONOMICA E MIX FUNZIONALI	182

ALLEGATI



Introduzione

- Il presente studio, sviluppato su mandato del comune di Scandicci e realizzato in collaborazione con Richard Rogers Partnership, analizza il mercato immobiliare (residenziale e non residenziale) dell'area dal 1996 ad oggi, con uno scenario previsivo al 2010, con l'obiettivo di individuare le prospettive di sviluppo immobiliare di Scandicci.
- L'osservazione del modello nazionale di previsione a cui fa riferimento (con opportune modifiche) quello locale, lo scenario immobiliare dell'area e l'andamento del mercato (residenziale, terziario/uffici, commerciale e produttivo), l'analisi della domanda e della concorrenza, hanno permesso la costruzione di soluzioni frutto dell'incrocio tra diversi mix funzionali e distinti indici edificatori.
- Lo scopo dello studio è di conciliare le aspettative locali, con il giusto dimensionamento delle nuove strutture immobiliari, nonché una verifica economica delle diverse soluzioni, portando ad indicare il mix funzionale (e conseguentemente anche il dimensionamento) più idoneo per la realtà di Scandicci.



- L'area oggetto dello studio è formata dai seguenti comuni:

SCANDICCI

FIRENZE

PRATO

BAGNO A RIPOLI

CALENZANO

CAMPI BISENZIO

EMPOLI

FIESOLE

IMPRUNETA

LA STRA A SIGNA

MONTELUPO FIORENTINO

MONTEPERTOLI

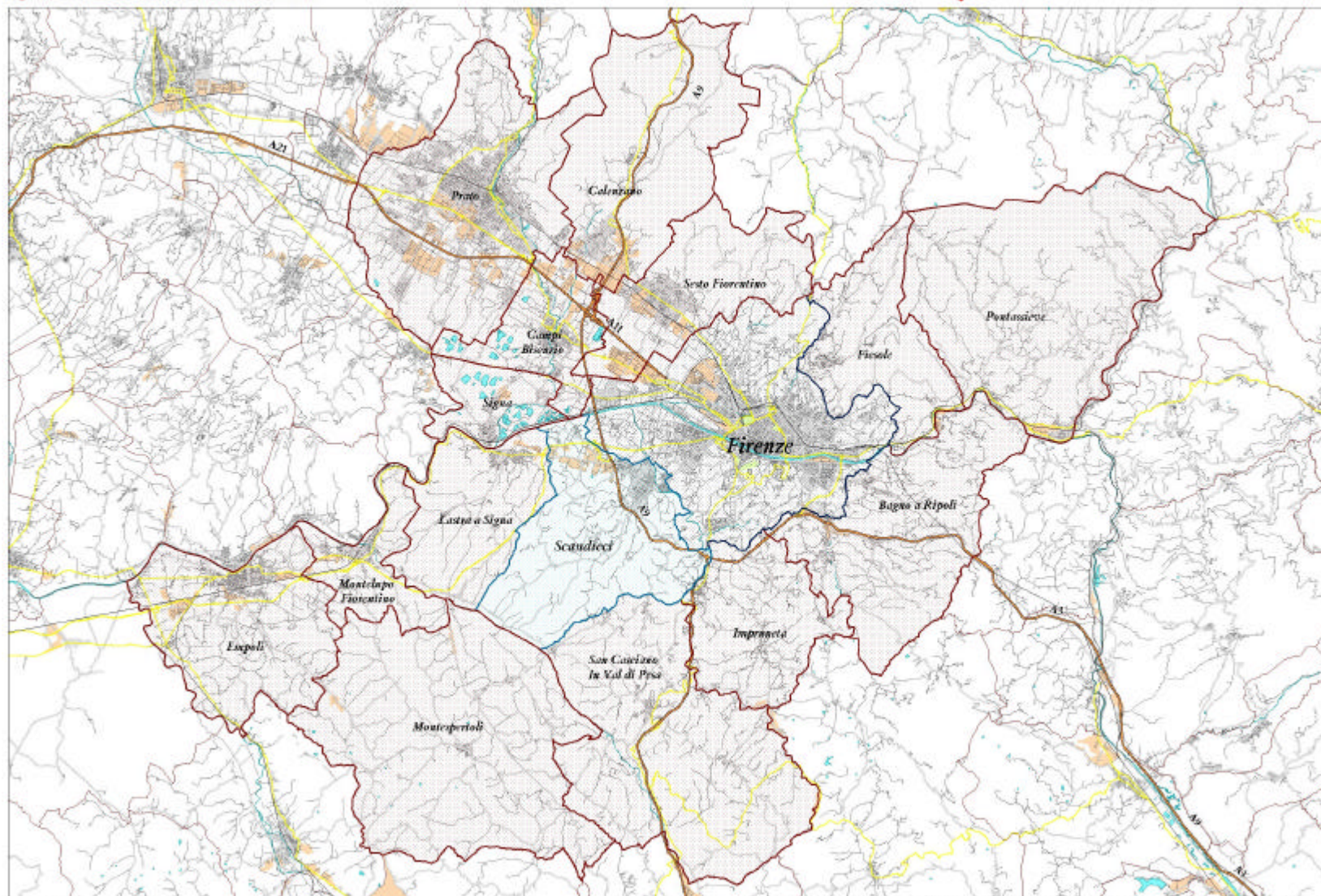
PONTASSIEVE

SAN CASCIANO IN VAL DI PESA

SESTO FIORENTINO

SIGNA

- Il criterio alla base della scelta territoriale si fonda su considerazioni legate a:
 - Dinamiche concorrenziali
 - Interessi d'ambito
 - Logiche di mercato (sfruttando esperienze analoghe)
 - Condizione infrastrutturale (presente e futura)
 - Continuità territoriale
 - Analisi storica del patrimonio immobiliare
 - Interrelazioni demografiche, sociali e produttive.





1. LO SCENARIO



- L'esplosione della bolla speculativa della new economy e la crisi successiva all'11 settembre hanno segnato la fine del trend positivo dell'economia globale. Quasi tutti gli indicatori congiunturali dei Paesi sviluppati sono negativi e le previsioni per la fine del 2002 ed il 2003 sono riviste al ribasso.
- Il settore immobiliare si è dimostrato ancora una volta anticiclico facendo registrare una crescita significativa in tutto l'occidente, sia dal punto di vista del valore degli immobili che da quello dei titoli legati all'immobiliare.
- Nonostante queste premesse il mercato immobiliare dei principali Paesi europei mostra i primi segnali di cedimento dopo tre anni di costante crescita.
- La crisi economica globale rallenta la propensione della domanda mondiale che si prevede debole fino alla prima metà del 2003.
- Il comparto maggiormente colpito è quello terziario/uffici che ha visto nel 2001 un rallentamento causato dalla crisi sia del settore manifatturiero sia di quello tecnologico (new economy).



- Nonostante questi toni “minori” dello scenario internazionale il mercato immobiliare italiano gode ancora di buona salute. Infatti, viene considerato dagli investitori internazionali uno dei più appetibili d’Europa ed il mercato “in” del 2002/2003.
- I presupposti sono buoni, la crescita del fatturato del mercato immobiliare italiano, negli ultimi quattro anni, è stata nettamente superiore a quella dei principali Paesi europei.



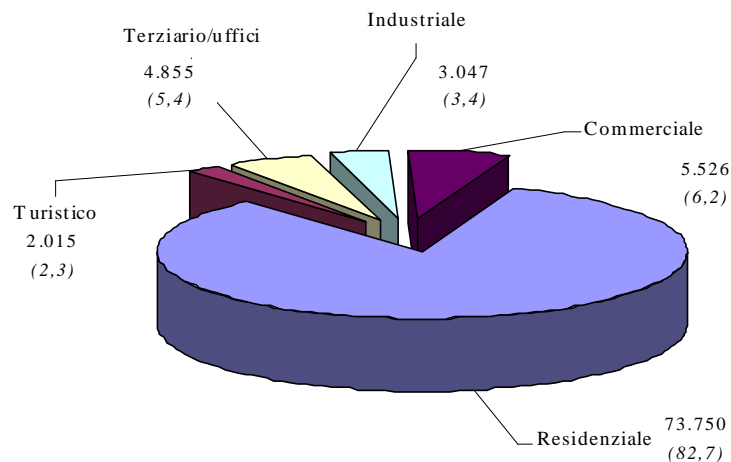
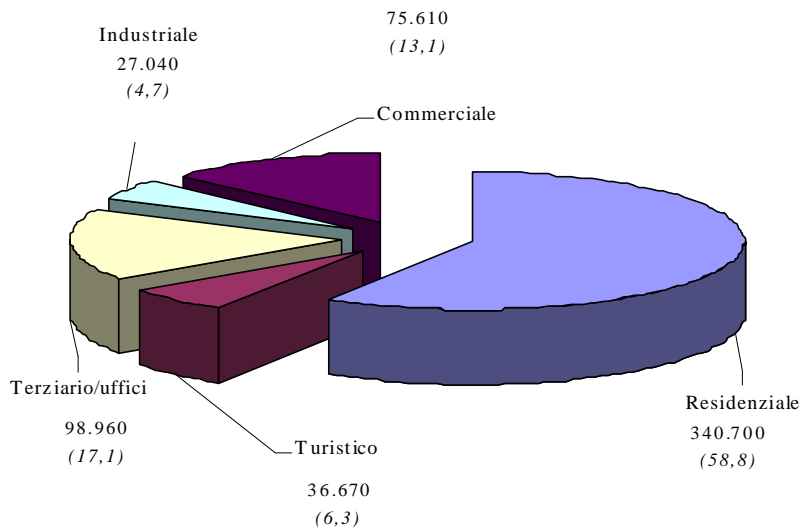
**Andamento del fatturato immobiliare nei principali paesi europei e variazione
percentuale annua (milioni di euro)**

	1998	1999	2000	2001	var% 99/98	var% 00/99	var% 01/00
Francia	132.936	138.152	141.979	144.401	3,9	2,8	1,7
Gran Bretagna	108.637	109.102	110.795	112.123	0,4	1,6	1,2
Germania	163.071	165.008	169.450	172.083	1,2	2,7	1,6
Spagna	53.250	58.432	59.496	61.174	9,7	1,8	2,8
Italia	65.332	73.259	78.450	89.192	12,1	7,1	13,7
Totale	523.226	543.953	560.170	578.974	4,0	3,0	3,4

Fonte: Scenari Immobiliari



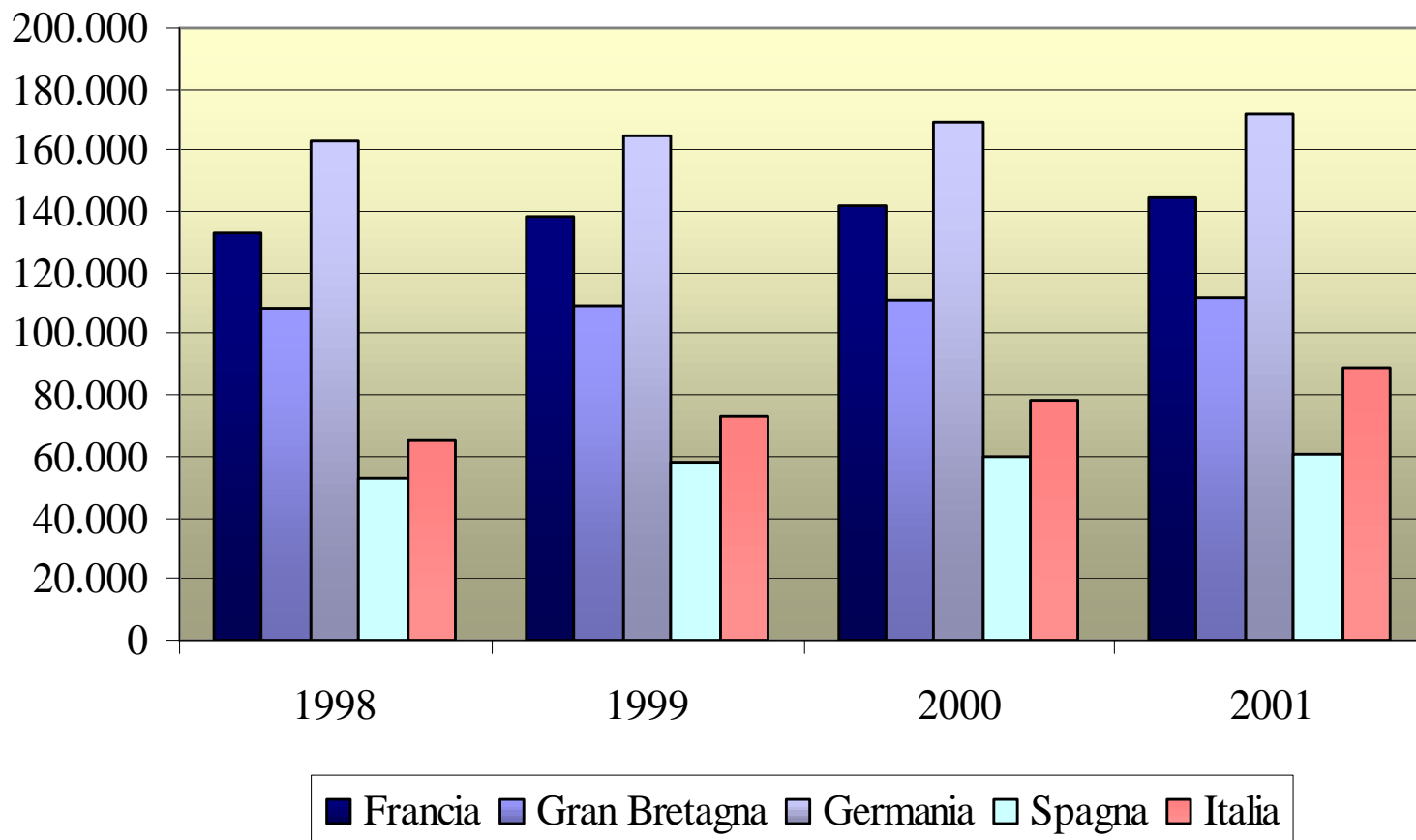
Composizione del mercato immobiliare italiano e dei principali paesi europei (2001) (milioni di euro)



Fonte: Scenari Immobiliari



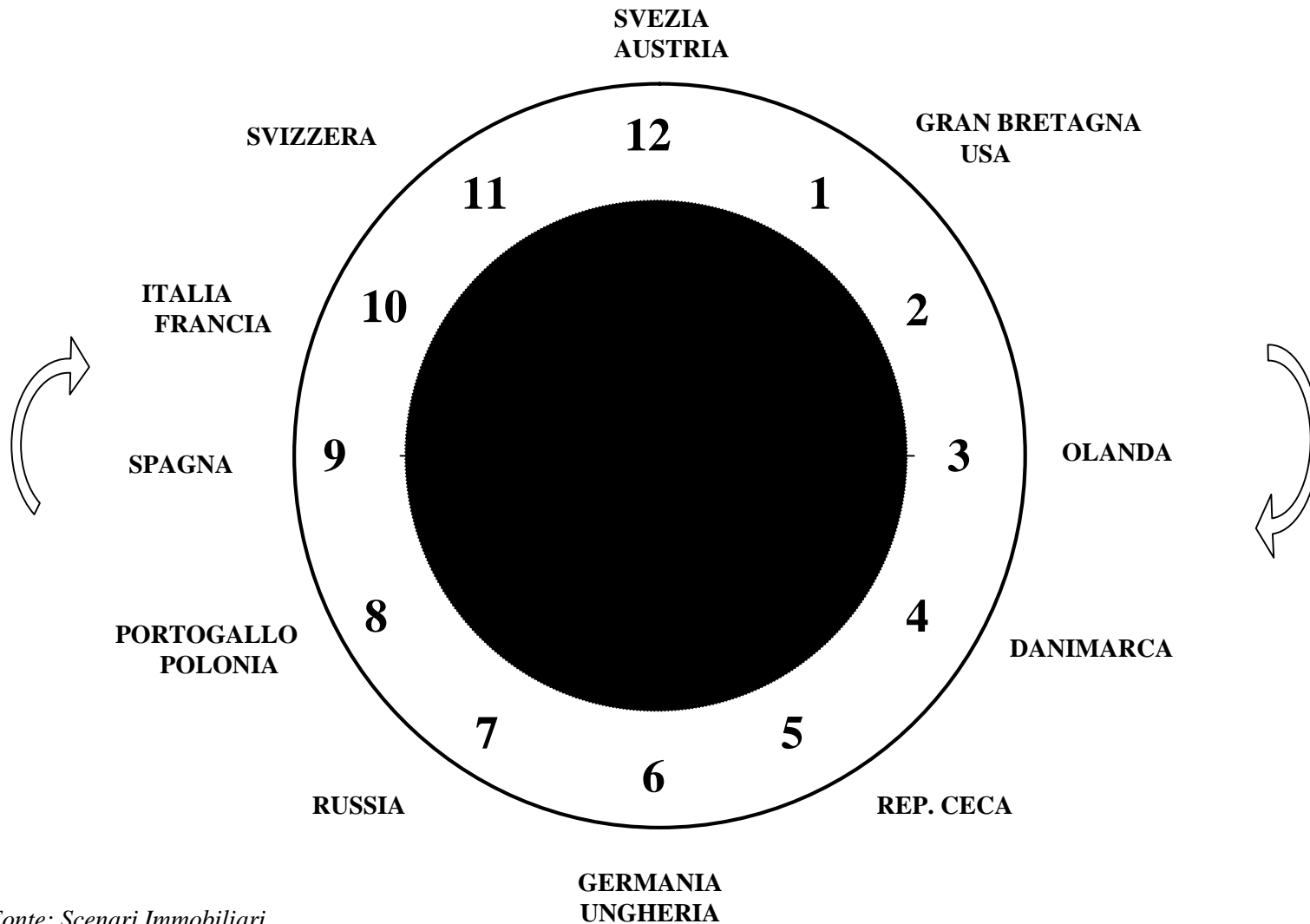
Andamento del fatturato del mercato immobiliare nei principali paesi europei (milioni di euro)



Fonte: Scenari Immobiliari



L'orologio immobiliare europeo (settembre 2002)



Fonte: Scenari Immobiliari



- Nel secondo semestre del 2001 il mercato ha rallentato leggermente la crescita, l'anno si è comunque chiuso con variazioni positive del fatturato in tutti i comparti, ad eccezione di quello turistico, e a livelli mai raggiunti nell'ultimo decennio.
- Il primo semestre del 2002 conferma il rallentamento del ritmo di crescita del mercato immobiliare. A dicembre 2002, se verranno confermati gli attuali andamenti, il mercato italiano chiuderà il quinquennio iniziato a gennaio 1998 con un incremento complessivo del 42 per cento.
- L'aumento del valore dei beni scambiati è frutto sia dell'incremento delle transazioni sia dell'aumento delle quotazioni. Considerando solo i cinque mercati principali (residenziale, turistico, terziario/uffici, industriale e commerciale) il volume d'affari ha sfiorato, nel 2001, i 90 miliardi di euro, con una crescita media annua dell'11,1 per cento.
- La dinamica dell'ultimo triennio mostra come il residenziale, che rappresenta l'80 per cento del fatturato complessivo, e il terziario/uffici, siano stati i primi comparti con incrementi maggiormente significativi. Per gli altri tre settori la crescita è giunta in ritardo di un anno.
- Nel medio lungo periodo l'onda positiva dovrebbe diminuire la sua forza proseguendo, comunque, senza significativi ribassi almeno sino al 2005-2006, per poi assestarsi.



Andamento e previsioni del fatturato del mercato immobiliare italiano (milioni di euro)

Settore	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
Residenziale prima casa	49.786	50.613	53.500	60.500	67.000	74.000	79.000	80.700	83.400	80.000	76.000	75.200	74.700
Turistico	2.686	2.117	1.750	1.800	1.900	2.100	2.400	2.500	2.200	2.300	2.200	2.100	2.000
Terziario/uffici	3.228	3.357	3.300	3.650	4.250	4.900	5.500	5.700	5.800	5.500	5.300	5.200	4.800
Industriale	2.660	2.582	2.400	2.450	2.600	3.100	3.900	4.100	4.300	3.800	3.600	3.200	3.000
Commerciale	4.287	4.545	4.300	4.400	4.900	5.500	5.800	6.000	6.400	6.700	6.900	6.800	6.800
Fatturato complessivo	62.646	63.214	65.250	72.800	80.650	89.600	96.600	99.000	102.100	98.300	94.000	92.500	91.300

(*) previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



Andamento e previsioni del mercato immobiliare italiano (base 1996 = 100)

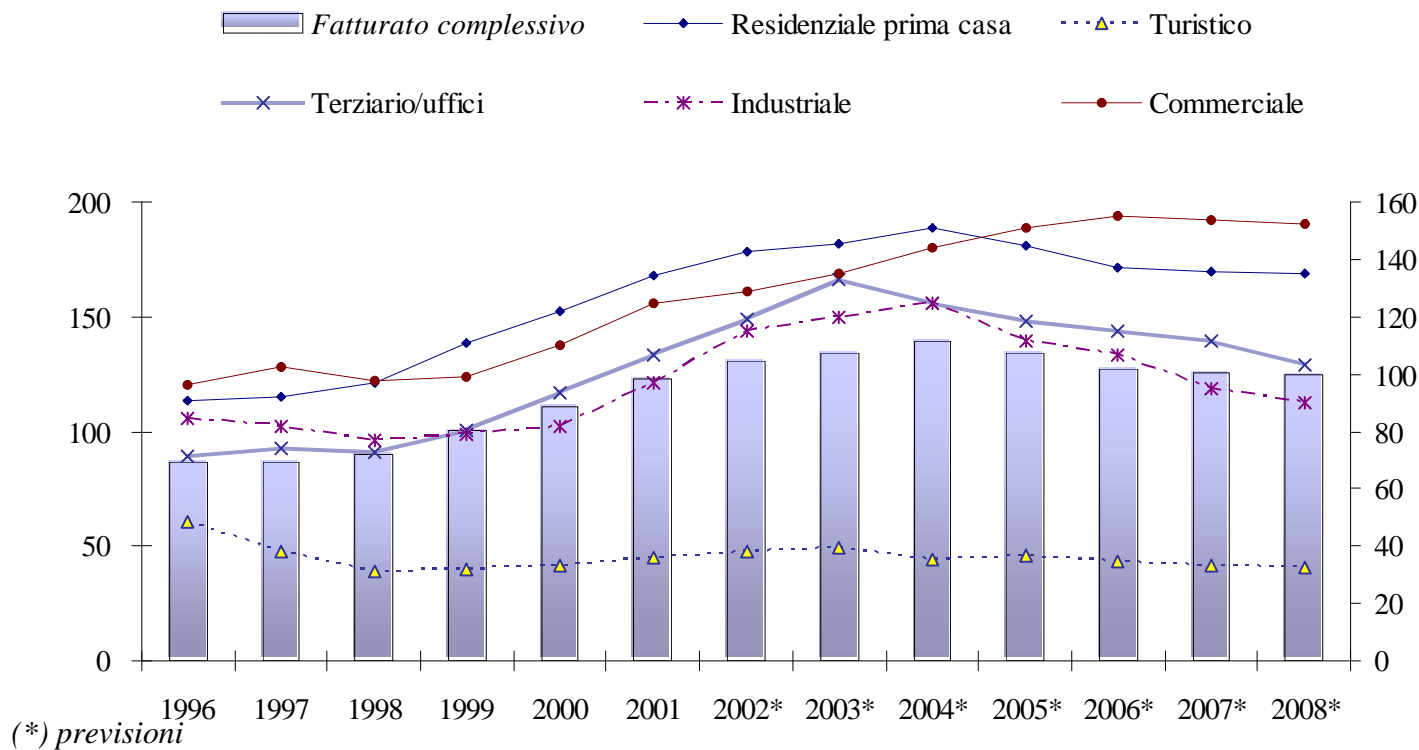
Settore	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
Residenziale prima casa	100,0	101,7	107,5	121,5	134,6	148,6	158,7	162,1	167,5	160,7	152,7	151,0	150,0
Turistico	100,0	78,8	65,2	67,0	70,7	78,2	89,4	93,1	81,9	85,6	81,9	78,2	74,5
Terziario/uffici	100,0	104,0	102,2	113,1	131,7	151,8	170,4	176,6	179,7	170,4	164,2	161,1	148,7
Industriale	100,0	97,1	90,2	92,1	97,8	116,6	146,6	154,1	161,7	142,9	135,4	120,3	112,8
Commerciale	100,0	106,0	100,3	102,6	114,3	128,3	135,3	140,0	149,3	156,3	161,0	158,6	158,6
Totale	100,0	100,9	104,2	116,2	128,7	143,0	154,2	158,0	163,0	156,9	150,0	147,7	145,7

(*) previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



Andamento e previsioni del fatturato del mercato immobiliare italiano (base 1996=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



- L'esplosione della bolla speculativa della new economy e la crisi successiva all'11 settembre 2001 hanno segnato la fine del trend positivo dell'economia globale.
- Il settore immobiliare si è dimostrato ancora una volta anticiclico facendo registrare una crescita significativa in tutto l'occidente.
- Il mercato immobiliare italiano gode ancora di buona salute e viene considerato dagli investitori internazionali uno dei più appetibili d'Europa ed il mercato "in" del 2002/2003.
- La dinamica dell'ultimo triennio mostra come il residenziale, che rappresenta l'80 per cento del fatturato complessivo, e il terziario/uffici, siano stati i primi comparti con incrementi maggiormente significativi. Per gli altri tre settori la crescita è giunta in ritardo di un anno.
- Nel medio lungo periodo l'onda positiva dovrebbe diminuire la sua forza proseguendo, comunque, senza significativi ribassi almeno sino al 2005-2006, per poi assestarsi.



2. SCENARIO RESIDENZIALE



Il mercato residenziale: lo scenario europeo

- Il buon andamento dei mercati residenziali europei ha prodotto, nel primo semestre 2002, un contenuto aumento dei prezzi e la crescita del numero di transazioni. Solo a partire dal mese di luglio si sono osservati i primi segnali di flessione e si prevede che i prossimi 12 – 18 mesi saranno caratterizzati da sostanziale stabilità.
- Il comparto residenziale continua, comunque, a trainare l'intero settore: le previsioni del fatturato immobiliare del 2002 indicano quasi ovunque un aumento del peso del comparto stesso. In controtendenza la Spagna, dove il fatturato residenziale ha subito un calo a favore dei comparti turistico, terziario/uffici e commerciale.
- Si amplia la forbice tra le aree di pregio, dove le quotazioni sono in costante aumento, e quelle periferiche o semicentrali meno richieste, dove le quotazioni sono stazionarie e la domanda in calo.
- Le migliori performance sono state registrate in Belgio, il paese gode ancora dell'influenza positiva dell'introduzione della moneta unica, in Polonia e Portogallo. Ottima soprattutto la performance delle zone periferiche nuove attrezzate, dove la qualità edilizia è elevata.



- Al contrario sono in contrazione i mercati della Gran Bretagna, dopo anni di crescita sostenuta e, in misura minore, dell'Olanda e della Danimarca. L'Irlanda prosegue la fase positiva, anche se in tono minore rispetto agli anni passati.
- La Germania ha raggiunto la fase più bassa del ciclo e, almeno dal punto di vista residenziale, sta mostrando i primi segnali di ripresa.
- La Svezia è in una fase di sostanziale stabilità, dopo alcuni anni di vero e proprio boom immobiliare. Si prevede un lieve calo a partire dai primi mesi del 2003.
- La Svizzera continua a restare stabile, nonostante gli immobili, nelle principali città, abbiano raggiunto prezzi elevatissimi. D'altra parte il Paese sembra essere immune dai cambiamenti congiunturali europei.
- Con riferimento all'Europa dell'est, la Repubblica ceca conferma la situazione di crisi già in atto da alcuni anni; la difficile situazione che interessa l'Ungheria dovrebbe lasciare, già nei prossimi mesi, il posto ad una fase più positiva.



- La Russia, nonostante la perdurante incertezza economica e politica, è in fase di costante crescita.
- Da segnalare il boom del mercato di Atene, dove i prezzi sono in sensibile aumento, grazie alla progressiva introduzione sul mercato di abitazioni di qualità realizzate in previsione dello svolgimento dei Giochi Olimpici del 2004. E' possibile prevedere che l'attuale trend proseguirà per i prossimi 18 mesi.
- Con riferimento alla tipologia di acquirente è in calo, pressoché ovunque, la percentuale di immobili acquistati per necessità a favore degli acquisti effettuati per investimento, sia da parte dei privati che degli investitori internazionali.



Il mercato residenziale: lo scenario italiano

- L'analisi dell'andamento del settore residenziale a lungo termine evidenzia un nuovo ciclo iniziato nel 1998.
- Rispetto agli anni ottanta e novanta caratterizzati sostanzialmente da un mercato speculativo, condizionato dall'inflazione, è da considerarsi segno di solidità e stabilità l'andamento armonioso ed omogeneo di compravendite e prezzi degli ultimi tre anni.
- Un mix di fattori positivi ha contribuito alla crescita del mercato, quali: il calo dei tassi d'interesse, la crisi dei mercati finanziari, la diversificazione del portafoglio da parte delle famiglie, l'ingresso della nuova moneta e il "rimbalzo" fisiologico dopo un lungo ciclo di stagnazione.
- Questi motivi hanno provocato un incremento della domanda sia di necessità sia di sostituzione e, infine, di investimento.
- Il 2001 ha chiuso con variazioni positive rispetto all'anno precedente, sia nel numero di compravendite (più 5,5 per cento) sia nei prezzi (più 7,1 per cento) per cento; il ritmo di crescita del mercato sta oggi rallentando.



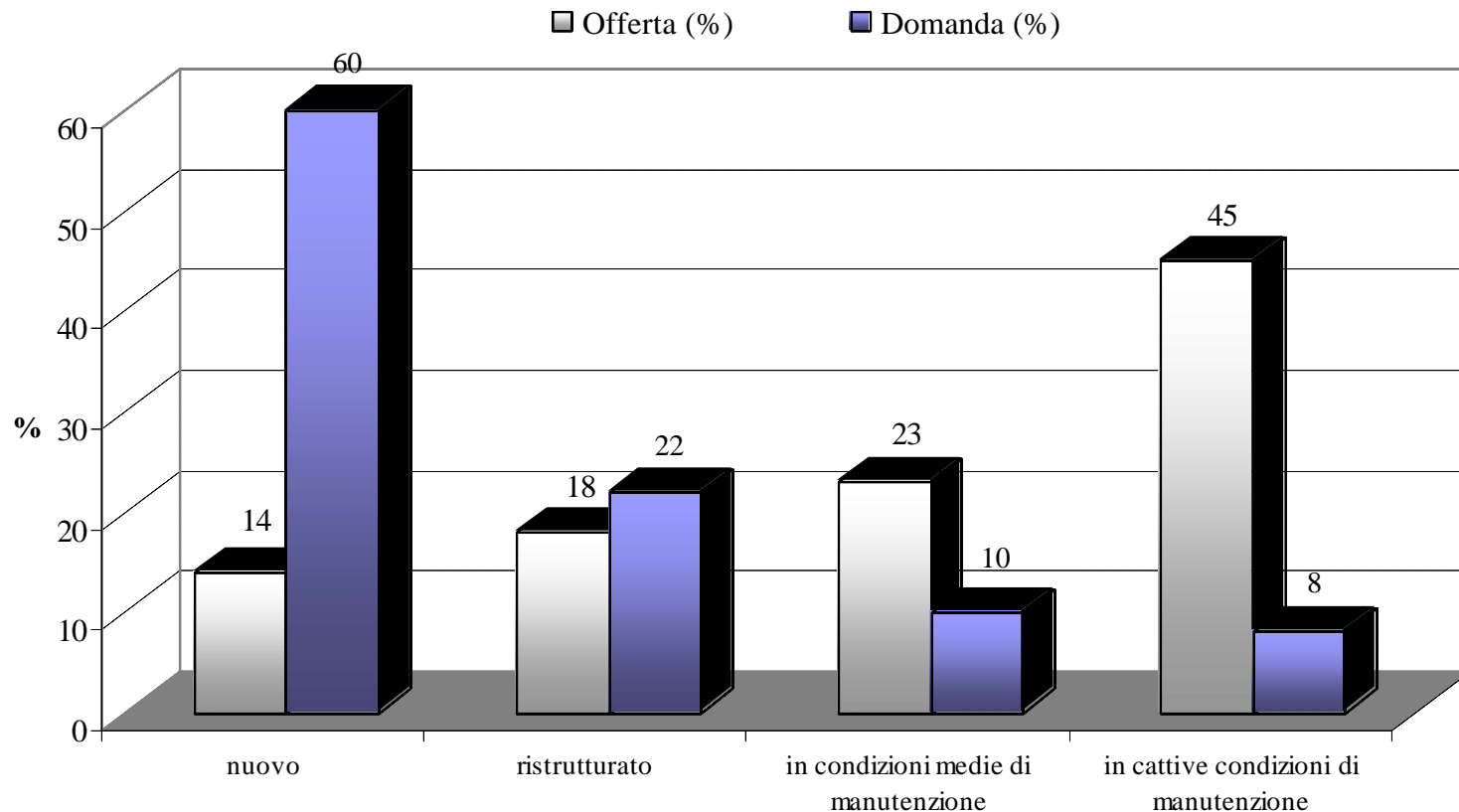
- La domanda si è mantenuta vivace anche nel 2001, con circa 2 milioni di famiglie alla ricerca di un alloggio, e si prevede ancora forte per i prossimi due anni, quantificata in circa 1,8 milioni di famiglie
- I tempi di permanenza degli immobili sul mercato si sono sensibilmente ridotti, le trattative, per beni in buone condizioni, non superano, in media, i tre mesi.
- L'acquisto per investimento è agevolato non solo dai bassi tassi di interesse ma, anche, dalla maggior facilità di ricambio del mercato, oltre che dalla continua crescita di prezzi e rendimenti.
- All'aumento del numero di compravendite non è corrisposto un ampliamento dell'offerta, oggi carente in termini di qualità e di tipologia.
- Il prodotto residenziale nuovo risponde più facilmente alle esigenze della domanda alla ricerca non solo di qualità interna all'alloggio, finiture e ideale disposizione degli ambienti, ma anche di qualità del fabbricato, impianti, cablaggio, e contestuale del quartiere (verde e servizi).



- Rispetto agli anni '90 sono sorti numerosi cantieri e le vendite avvengono con più facilità sulla carta. Il mercato delle costruzioni non conosce sosta: gli investimenti nel settore residenziale sono cresciuti del 2,1 per cento nel 2001 rispetto all'anno precedente e le previsioni sono di ulteriore crescita per il 2002/2003.
- L'offerta di nuove costruzioni rimane comunque inferiore al fabbisogno del mercato.
- Molti immobili in cattive condizioni di manutenzione sono stati messi sul mercato, acquistati, ristrutturati e poi ancora venduti, creando un sistema di ricambio che ha alimentato le compravendite dal 1999 ad oggi. Questo anche per effetto delle agevolazioni fiscali.
- L'indice di dinamicità (numero di compravendite ogni mille abitazioni esistenti) ha superato la soglia del 22 per mille mettendo in evidenza quanto patrimonio entra a far parte del mercato. Più alto è questo rapporto più il sistema è in grado di creare valore.
- Si prevede che l'indice di dinamicità toccherà il tetto massimo di 27,2 per mille nel 2004 per poi assestarsi.



Confronto tra domanda e offerta secondo lo stato di manutenzione dell'immobile nel 2001



Fonte: Scenari Immobiliari



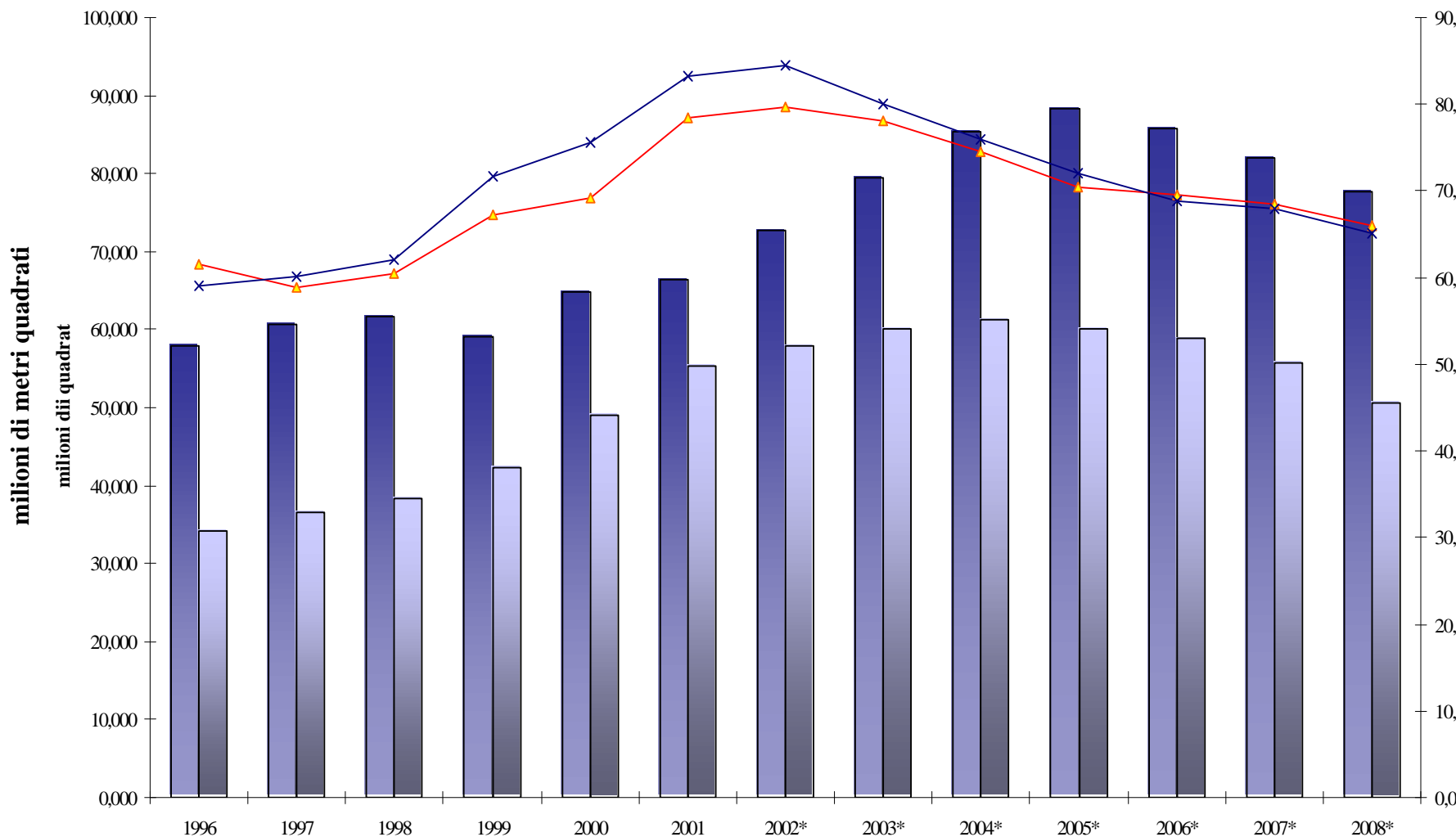
- I prezzi delle case nel 2001 sono aumentati mediamente del 7,1 per cento realizzando incrementi leggermente inferiori all'anno precedente.
- Anche i rendimenti sono aumentati e ciò ha favorito ulteriormente l'acquisto per investimento (circa 15 compratori su 100).
- Per la prima volta il comparto residenziale italiano appare, agli occhi dei grandi investitori, appetibile.
- Il ciclo immobiliare sta concludendo la curva di crescita. Nei prossimi tre o quattro anni si manterrà la situazione positiva sia per le quotazioni sia per numero di transazioni ma i ritmi saranno più contenuti.
- Questo scenario di ragionevole ottimismo, richiede un'offerta consistente quantitativamente e adeguata dal punto di vista qualitativo, soprattutto nel nuovo prodotto.



Andamento e previsioni del mercato residenziale in Italia

(*) previsioni

Offerta totale (mq) Compravendite (mq) Assorbimento nuovo (%) Assorbimento totale (%)



Fonte: Scenari Immobiliari



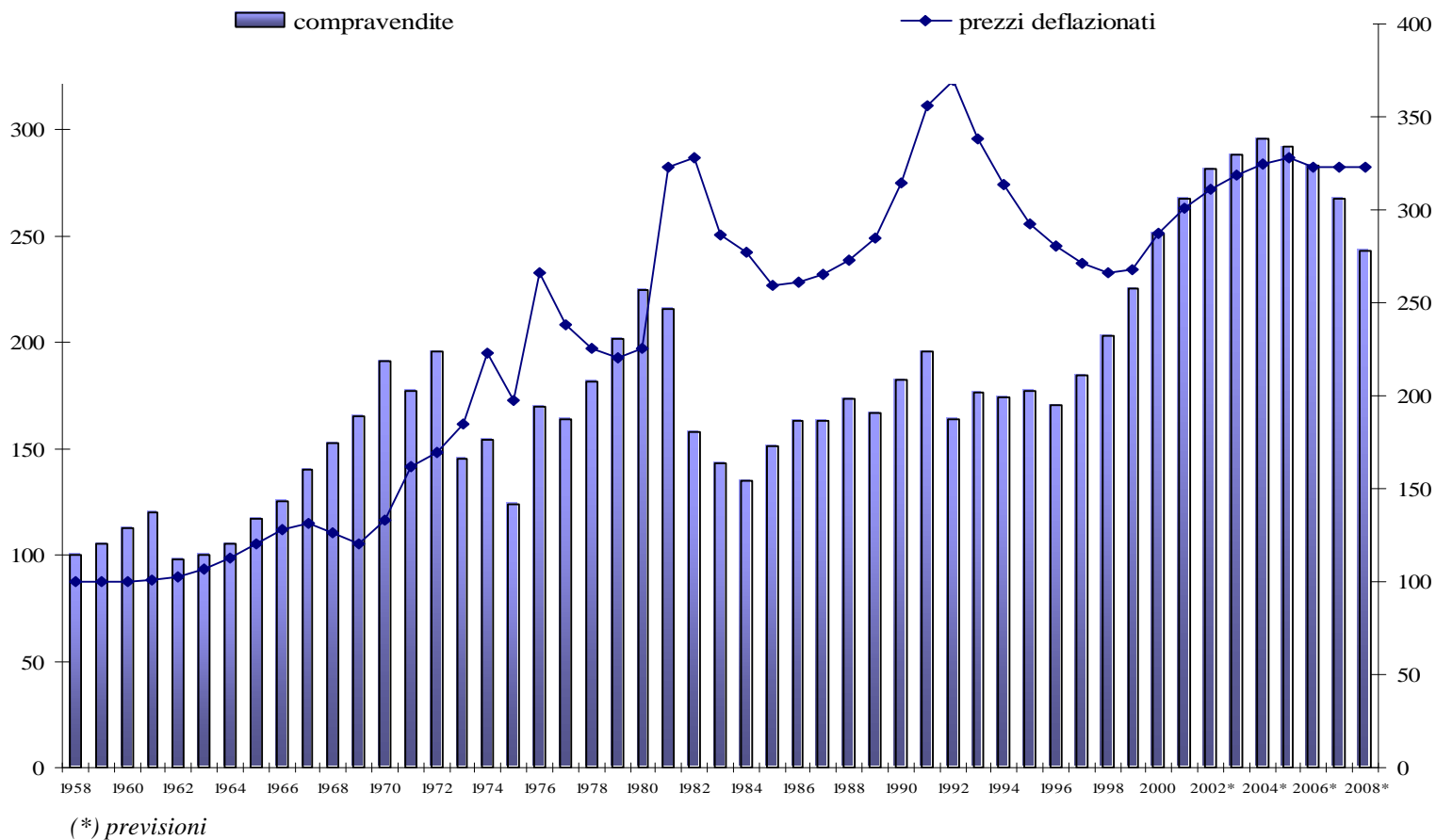
Andamento e previsioni del mercato residenziale in Italia (milioni di mq)

Volumi	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
Offerta totale (mq)	57,916	60,760	61,730	59,023	64,905	66,333	72,699	79,477	85,332	88,272	85,673	82,033	77,727
Offerta nuovo (mq)	11,066	11,520	12,250	10,568	9,185	9,709	10,311	10,867	9,672	9,034	8,743	8,450	8,030
Offerta rivendite (mq)	46,850	49,240	49,480	48,455	55,720	56,624	62,388	68,609	75,660	79,238	76,930	73,583	69,697
Compravendite (mq)	34,250	36,580	38,336	42,280	49,100	55,238	57,999	60,029	61,230	60,005	58,943	55,700	50,600
Indici	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*
Assorbimento totale (%)	59,1	60,2	62,1	71,6	75,6	83,3	84,5	80,0	76,0	72,1	68,8	67,9	65,1
Assorbimento nuovo (%)	61,5	58,9	60,5	67,3	69,2	78,4	79,6	78,1	74,6	70,4	69,5	68,4	65,9
Assorbimento rivendite (%)	58,6	60,5	62,5	72,6	76,7	84,1	79,8	75,1	71,4	67,7	68,7	67,8	65,0
Dinamicità	15,6	16,7	17,4	19,2	22,2	24,9	26,0	26,8	27,2	26,5	26,0	24,4	22,1

Fonte: Scenari Immobiliari



Variazione % dei prezzi medi di vendita del mercato residenziale in Italia e previsioni al 2008 (variazioni % annue)



Fonte: Scenari Immobiliari



- Il buon andamento dei mercati residenziali europei ha prodotto, nel primo semestre 2002, un contenuto aumento dei prezzi e la crescita del numero di transazioni. Solo a partire dal mese di luglio si sono osservati i primi segnali di flessione e si prevede che i prossimi 12-18 mesi saranno caratterizzati da sostanziale stabilità. Il comparto residenziale continua, comunque, a trainare l'intero settore: le previsioni per il fatturato 2002 indicano, quasi ovunque, un aumento del peso del comparto stesso.
- Il ciclo positivo italiano è iniziato nel 1998. Un mix di fattori positivi ha contribuito alla crescita del comparto residenziale quali il calo dei tassi d'interesse, la crisi dei mercati finanziari, la diversificazione del portafoglio da parte delle famiglie, l'ingresso della nuova moneta e il "rimbalzo" fisiologico dopo un lungo ciclo di stagnazione.
- A fine 2001, rispetto ai dodici mesi precedenti, il mercato ha realizzato: +5,5 per cento nelle compravendite; +7,1 per cento nei prezzi; +7,6 per cento di assorbimento (indice 83,3 per cento).
- Nei prossimi tre o quattro anni si manterrà la situazione positiva sia per le quotazioni sia per numero di transazioni anche se con ritmi più contenuti. Se le previsioni saranno confermate il ciclo positivo del comparto residenziale continuerà fino al biennio 2004-2005 quando transizioni e quotazioni si ridimensioneranno.



3. SCENARIO TERZIARIO



Il mercato terziario: lo scenario europeo

- E' il mercato più colpito dall'attuale crisi economica internazionale. Quasi ovunque, infatti, il fatturato del comparto ha registrato un calo, sia in termini assoluti sia in percentuale rispetto al totale.
- I canoni di locazione sono in calo nella maggior parte delle piazze europee, soprattutto a Londra, Amsterdam, Stoccolma, Oslo e nei Paesi dell'est.
- A Bruxelles i canoni sono in contrazione a causa del recente completamento di numerosi progetti terziari integrati che, se da un lato hanno migliorato la qualità dell'offerta disponibile sul mercato, dall'altro hanno comportato un aumento della vacancy rate e un conseguente calo dei canoni. Si prevede che l'attuale eccesso di offerta sarà smaltito nell'arco di due anni e solo per allora si può prevedere una ripresa delle quotazioni.
- La Germania è in una fase di stabilità, Berlino mostra qualche segnale di miglioramento, ma i seri problemi economici rendono faticosa una vera e propria ripresa del mercato immobiliare.



- La Francia sta attraversando un periodo di difficoltà dopo un 2001 eccezionale dovuto alla forte crescita economica, allo sviluppo della “new economy” e al processo di fusione di molte società. Il 2002 non è stato all’altezza delle previsioni e già si avverte che anche il 2003 sarà un anno critico sul fronte delle locazioni terziarie.
- Al contrario è ottimo l’andamento degli acquisti di immobili terziari/ufficio da parte degli investitori internazionali che ritengono Parigi una valida alternativa a Londra.
- In un panorama complessivamente critico, fanno eccezione i buoni andamenti dei mercati terziari di Madrid e Barcellona, Lisbona e Atene. Le prime due piazze stanno lentamente raggiungendo la maturità dei mercati occidentali più importanti. A Lisbona tutti i comparti del settore immobiliare hanno registrato, negli ultimi anni, un trend estremamente positivo; Atene è in forte sviluppo.
- Un fenomeno rilevabile in quasi tutte le città europee è lo spostamento di imprese dal centro alle zone periferiche meglio servite, soprattutto in presenza di efficienti sistemi di comunicazione. Infatti, la domanda è particolarmente sostenuta e riguarda progetti integrati situati nelle aree attrezzate e ben collegate al centro cittadino.



Il mercato terziario: lo scenario italiano

- Analizzando la composizione dello stock immobiliare ad uso uffici emergono alcuni elementi particolarmente caratterizzanti della realtà italiana.
- Le attività professionali e imprenditoriali occupano circa il 49 per cento dello spazio per uffici in Italia, ad esclusione della quota pubblica. Con il 35,5 per cento seguono attività quali l'istruzione, la sanità, servizi alla persona attività ricreative e associative. Ultime, ma non per questo meno importanti, le società di intermediazione finanziaria e monetaria, con il 14,2 per cento del totale, gli intermediari del commercio (9,2 per cento), informatica e attività connesse (8,8 per cento), attività di supporto e ausiliari dei trasporti e agenzie di viaggi (8,1 per cento) e, infine, le attività immobiliari (5 per cento).
- Dello stock immobiliare, il 39 per cento è concentrato in superfici superiori ai 10mila metri quadrati, mentre circa un quarto è occupato da piccole aziende con meno di 500 metri quadrati.
- Milano e Roma sono le principali piazze (insieme alle loro aree metropolitane). Nelle due città si scambiano oltre un quarto degli immobili ad uso ufficio della penisola.



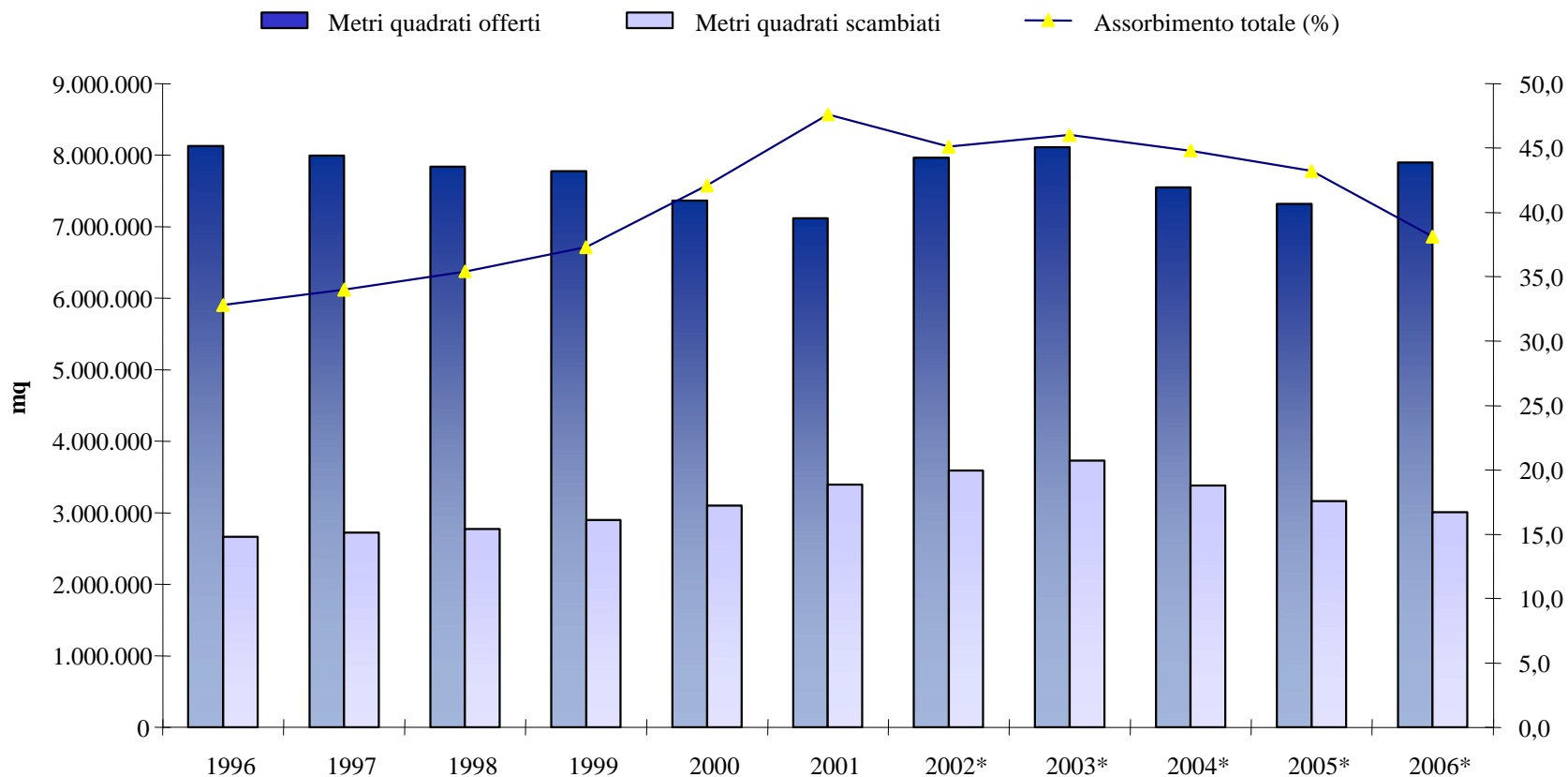
- Milano è la città con la maggior dinamicità immobiliare. L'indice del 42 per mille è notevolmente superiore a quello di Roma pari al 24,4 per mille. La città di Firenze produce dinamiche più vicine ai livelli della realtà milanese che di quella romana, con un indice di dinamicità oscillante intorno al 40 per mille.
- Quasi ovunque l'offerta si caratterizza per la scarsità di nuove costruzioni che costringe la domanda ad orientarsi verso l'usato. I prodotti di buona qualità, idonei alle esigenze delle aziende, per localizzazione, qualità, modularità e accessibilità, vengono rapidamente assorbiti.
- Le quotazioni delle locazioni, negli ultimi anni (2000 e 2001) hanno realizzato un incremento medio complessivo di 5 punti percentuali. I prezzi di vendita sono aumentati in modo più contenuto, nell'ordine dei 3 punti percentuali. Se si manterrà il trend finora registrato il 2002 si chiuderà con un ulteriore segno positivo.
- Dalle previsioni di andamento sul medio-lungo periodo emerge un aumento degli indici di mercato (volumi, fatturato e assorbimento) e del livello dei prezzi e dei canoni.



- La ‘parabola’ disegnata dal modello previsionale di *Scenari Immobiliari* prevede un massimo dei volumi di scambio e di assorbimento del prodotto offerto nel periodo a cavallo tra il 2003 ed il 2004, cui dovrebbe seguire un fase di lieve contrazione, fra il 2006/2007, con un ritorno ai livelli del 2001. Anche i prezzi raggiungeranno il massimo valore nel 2004.
- Questa dinamica dovrebbe avvantaggiare i saggi di rendimento immobiliare degli uffici, il cui trend è previsto in costante ascesa fino al 2006, grazie anche al sempre crescente interesse da parte di investitori istituzionali nell’acquisire spazi da locare a terzi.



Andamento e previsioni al 2006 del mercato terziario/uffici in Italia

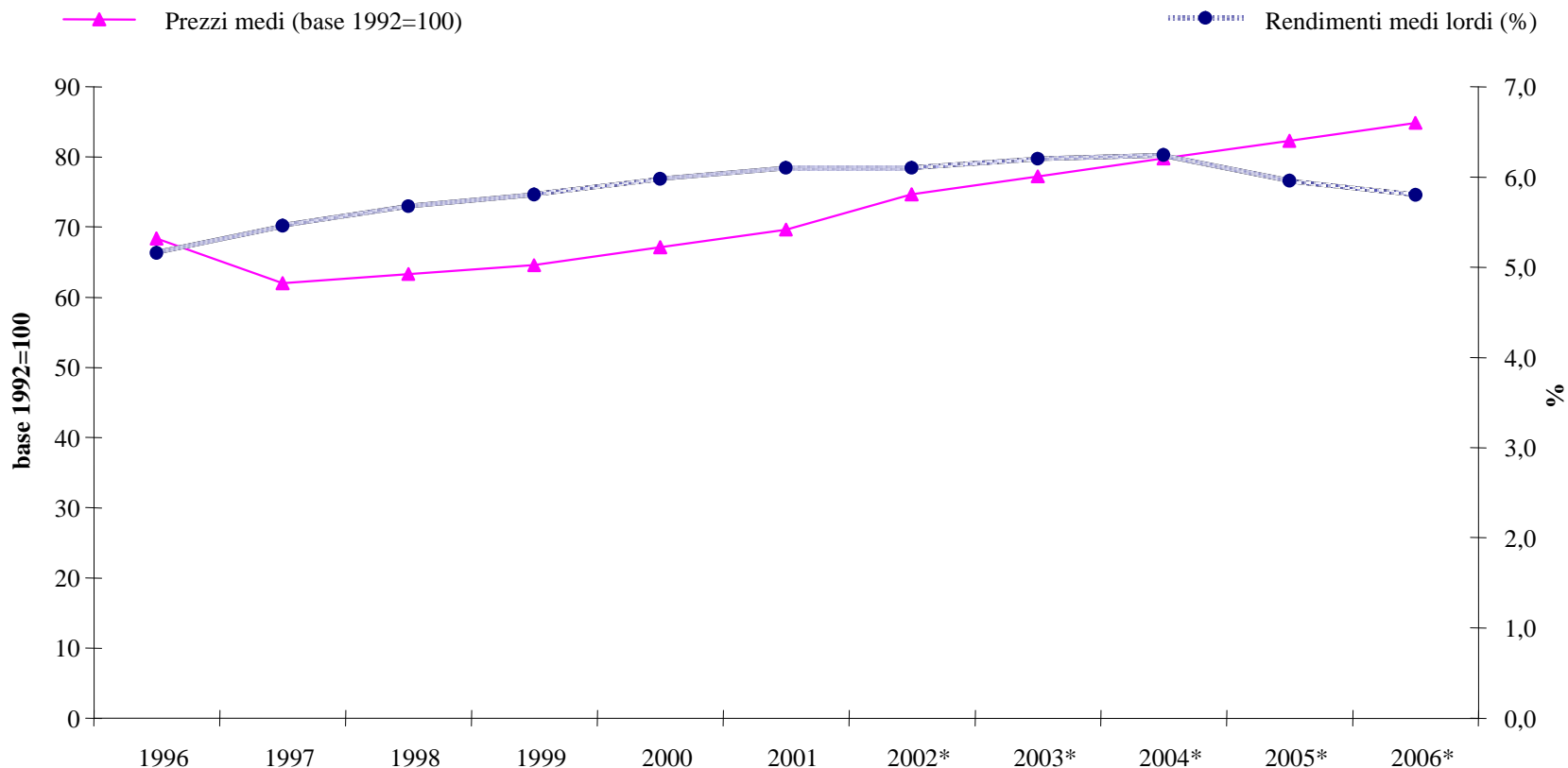


(*) previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



Andamento e previsioni dei prezzi medi di vendita e dei rendimenti del mercato terziario/uffici in Italia



(*) previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



- Il mercato terziario è il più colpito dall'attuale crisi economica internazionale. Quasi ovunque il fatturato del comparto ha registrato un calo, sia in termini assoluti sia in percentuale rispetto al totale. I canoni di locazione sono in diminuzione nella maggior parte delle piazze europee, soprattutto a Londra, Amsterdam, Stoccolma, Oslo e nei Paesi dell'est.
- Milano e Roma sono le principali piazze italiane (insieme alle loro aree metropolitane). Nelle due città si scambiano oltre un quarto degli immobili ad uso ufficio della penisola.
- L'offerta si caratterizza per la scarsità di nuove costruzioni che costringe la domanda ad orientarsi verso l'usato. I prodotti di buona qualità, idonei alle esigenze delle aziende, per localizzazione, qualità, modularità e accessibilità, vengono rapidamente assorbiti.
- Le quotazioni delle locazioni, negli ultimi anni hanno realizzato un incremento medio di 5 punti percentuali. I prezzi di vendita sono aumentati in modo più contenuto, nell'ordine dei 3 punti percentuali. Se si manterrà il trend finora registrato il 2002 si chiuderà con un ulteriore segno positivo.
- La 'parabola' disegnata dal modello previsionale di *Scenari Immobiliari* prevede un massimo dei volumi di scambio e di assorbimento del prodotto offerto nel periodo a cavallo tra il 2003 ed il 2004, cui dovrebbe seguire un fase di lieve contrazione, fra il 2006/2007, con un ritorno ai livelli del 2001. Anche i prezzi raggiungeranno il massimo valore nel 2004.



4. SCENARIO COMMERCIALE



Scenario commerciale

- L'andamento del comparto commerciale a livello nazionale ha mostrato, nella prima metà del 2002, una lieve flessione, con contrazione della domanda di superfici, soprattutto per la componente relativa alle piccole dimensioni (retail).
- Al contrario, il 2002, è un anno di crescita per immobili commerciali situati in zone pregiate e per le grandi metrature. Si è infatti assistito al rafforzamento dei negozi multimarca, soprattutto nel segmento lusso, a scapito dei monomarca (come D&G, Armani, Trussardi, ecc...).
- I cambiamenti sono anche frutto della modificazione della domanda: il consumatore ha cambiato abitudine, cerca il meglio di diverse collezioni, e non è più legato per tradizione, cultura, abitudine ad un prodotto monomarca.
- Crescite sostenute di prezzi e canoni di locazione nelle zone di maggior pregio, sono state realizzate unitamente a decrementi nei semicentri e nelle periferie. L'interesse della domanda, si è concentrato quasi esclusivamente sulle vie di maggior pregio (con incremento dei prezzi anche del 15-20 per cento).



- Il valore dei beni scambiati ha registrato un incremento del 5,5 per cento raggiungendo quota 5.800 milioni di euro, la cifra più alta dell'ultimo decennio.
- L'interesse, crescente, per questo settore da parte degli investitori immobiliari ha dato tonicità alle quotazioni, mentre sono stazionari i rendimenti attesi.
- Nell'anno in corso, dopo un 2001 conclusosi con buona vivacità di mercato, si sta assistendo alla stabilizzazione dei canoni di locazione e dei rendimenti immobiliari.
- La domanda si sta concentrando verso spazi commerciali di piccole e medie superfici all'interno di contesti come piccole gallerie commerciali e, verso, i nuovi centri commerciali di dimensioni medio-grandi.
- Il settore della grande distribuzione, dopo il rallentamento, del biennio 1998-1999, ha visto ripartire un programma di sviluppo, con riferimento a tutte quelle strutture con superfici superiori ai 2.500 metri quadrati.



- La grande distribuzione ha raggiunto livelli di saturazione in alcune aree del Paese e ha sofferto sia l'inasprimento delle normative regionali sia un sistema del consumo ancora in fase evolutiva.
- Sono ben accolte dal mercato le soluzioni miste, gallerie commerciali con piccoli negozi diversificati nei prodotti e le cittadelle commerciali che uniscono allo shopping di prodotti di marca il divertimento. Un esempio recente è il PC City di Cerro Maggiore (Mi), inserito all'interno di un gigantesco centro per lo spettacolo, denominato Move In.
- Il punto di forza, l'elemento attrattore, è in grado di generare un volume di visitatori che dia sostegno all'intera struttura, e che qui si individua in un 'category killer' del settore informatico. La struttura si propone di essere concorrenziale nel settore della distribuzione di prodotti informatici su vasta area geografica, garantendo un adeguato flusso di visitatori a fronte di forti sconti sui prodotti in vendita.
- In termini di dotazione di strutture della grande distribuzione, nelle regioni del nord-Italia sono localizzati il maggior numero di elementi e di superfici totali di vendita.



Indici di dotazione.

Centri commerciali con superficie di vendita tra i 2.500 e i 5.000 mq

<i>Area</i>	<i>Numero strutture</i>	<i>Superficie media (mq)</i>
<i>Nord</i>	<i>166</i>	<i>3.100</i>
<i>Centro</i>	<i>45</i>	<i>3.060</i>
<i>Sud</i>	<i>53</i>	<i>3.150</i>
<i>Italia</i>	<i>264</i>	<i>3.100</i>

Centri commerciali con superficie di vendita sopra i 5.000 mq

<i>Area</i>	<i>Numero strutture</i>	<i>Superficie media (mq)</i>
<i>Nord</i>	<i>139</i>	<i>7.350</i>
<i>Centro</i>	<i>36</i>	<i>6.250</i>
<i>Sud</i>	<i>34</i>	<i>7.400</i>
<i>Italia</i>	<i>209</i>	<i>7.150</i>

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari su fonti Minindustria, Cescom, Istat



- Confrontando la dotazione di spazi per il commercio con il peso demografico delle diverse aree, emerge una dotazione pro-capite al nord doppia rispetto a quella registrata al centro e addirittura tripla rispetto alle regioni del sud.
- Nelle regioni del centro e del sud Italia si delinea una possibilità di sviluppo del settore fino ad un raddoppio delle superfici esistenti, mentre le regioni del nord appaiono ormai prossime alla saturazione.
- Il settore della grande distribuzione offrirà nei prossimi anni ottime possibilità di investimento e sviluppo immobiliare in quelle regioni d'Italia ancora arretrate da questo punto di vista.
- La riuscita di tali operazioni, tuttavia, deriverà dalla capacità di combinare e di far interagire funzioni apparentemente diverse fra loro che, se ben combinate, siano in grado di creare forti sinergie reciproche.



Aree geografiche a confronto per indici di dotazione

<i>Area</i>	<i>Totale n° centri</i>	<i>Popolazione (milioni)</i>	<i>Mq per 1.000 abitanti</i>
<i>Nord</i>	305	25,4	60,5
<i>Centro</i>	81	10,7	33,9
<i>Sud</i>	87	20,2	20,8
<i>Italia</i>	473	56,3	41,2

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari su fonti Minindustria, Cescom, Istat



- Una trattazione a parte meritano gli outlet, nuovo fenomeno legato alle reti delle grandi distribuzioni, che offre prospettive di sviluppo al settore commerciale.
- Si tratta di una concezione del commercio più evoluta rispetto all'ormai 'tradizionale' centro commerciale, che interpreta nuove aspettative del fruitore, quali ad esempio il lato dello svago e dell'intrattenimento, nonché una particolare attenzione alla qualità ambientale e architettonica del manufatto.
- Il primo esempio in Italia è rappresentato dal Serravalle Outlet (Al) il cui volume di affari annuo è superiore ai 60 milioni di euro, con previsioni di crescita nell'ordine del 15 per cento.
- La maggiore difficoltà nell'implementazione di tali strutture è legata al reperimento delle aree idonee, in adiacenza a grandi arterie di collegamento stradale.
- Attualmente, i progetti programmati sono in totale dodici, oltre a quelli già in via di sviluppo. Entro la fine del 2003 è prevista l'apertura di almeno altri tre grandi centri outlet, tra cui Castel Romano (Rm), Barberino del Mugello (Fi) e Santhià (Vc).



Le operazioni di sviluppo immobiliare in corso d'opera ed in progetto in Italia

CENTRI COMMERCIALI							
AUTUNNO-INVERNO 2002							
LOCALITÀ (Centro commerciale)	PROMOTORE/OPER						
Ascoli Piceno (Piceno)	Coop Adriatica	Cinisello Balsamo (MI)	Auchan-Rinascente	Pinerolo	Novacoop	Volta (Na) (Le Ginestre; ampliamento)	Espansione Commerciale
Amaro	Gruppo Basso	Clis	Auchan-Rinascente	Palermo	Emmezeta-Sds	Varese (ampliamento)	Finiper
Bellacchio (Pg)	Enterprise	Civitavecchia	La Masseria-Ipc	Pantigliate	Bonaparte	Vimadrono (ampliamento)	Auchan-Rinascente
Bari-Santa Caterina (Mongolfiera)	Coop Estense-Svilupp. Commerciale	Cornacchio (Fe)	Bennet	Piacenza (ampliamento)	Auchan-Rinascente	CENTRI COMMERCIALI COSTRUITI, MA TUTTORA BLOCCATI	
Canelli (AT)	Viale Imm.re	Cuneo	Auchan-Rinascente	Pordenone	Coop Nord-Est		
Cesena	Coop Adriatica	Cuerné	Novacoop	Porto Garibaldi (Fe)	Bennet	Albenga (ampliamento)	Coop Liguria
Udine (Città Fiera; ampliamento)	Finiper-Bardelli	Pescara (C.C. Delfine; ampliamento)	Finsud	Parma	Barilla-Espansione Commerciale	S. Paolo (Ba)	Carrefour
Civitanova Marche (An)	Finiper	Gallarate (Va)	Scd	Pistoia	Panorama	Villerba (Tv) (sittata apertura a data da destinarsi per problemi di licenza)	Famila-Icc
Crotone	Interdis	Empoli	Unicoop Firenze	Porte di Roma	Gruppo Lamoro-Auchan	Roma (Castina-I Gracchi) (apertura bloccata pur essendo il centro totalmente commercializzato per problemi autorizzativi)	Coop Toscana Lazio
Franca Villa Fontana (Br)	Sviluppo Commerciale	Faenza (Ra)	Coop Adriatica	Rizziconi (Rc)	Devini-Alban Cooper	CENTRI MULTIPLEX & LEISURE	
Lamezia Terme (Cz)	La Navin	Firenze (ex Longinotti)	Unicoop Firenze	Roma (Flumicino)	Auchan-Caltagirone		
Moncalieri (To)	Ga-Carrefour	Foggia (ampliamento)	Coop-Sviluppo Commerciale	Roma (Appia)	Panorama	LOCALITÀ (Centro commerciale)	PROMOTORE/ COMMERCIALIZZ.
Monfalcone (Go)	Famila	Grosseto	Coop Toscana Lazio	Roma (Acilia)	Panorama	Milano (Bicocca)	Pirelli Real Estate
Novara	Coop Piemonte	Gambellara (VI)	Gruppo Moro	Roma (Beccoa)	Panorama	Cerro Maggiore (MI)	Larry Smith
Pomezia (LT)	Int	Imola (ampliamento)	Schroder's	Roma (Magliana)	Panorama	Casoria (Na)	Healey & Baker
Rubano (Pd) (La Brentelle)	Interspar-Studio Cento	Padova (Il Giotto; ampliamento)	Auchan-Rinascente	Roma (Lunghezza)	Panorama	Rimini	Larry Smith
Solbiate Olona (Va)	Finiper	Lanciano (Ch)	Finsud-Iperadriatico	Romano di Lombardia (Bg)	Icc	Saronno (MI)	Iva
Bari (Viale Pasteur)	Carrefour	Lauria (Pz)	Auchan-Rinascente	Ragusa	Emmezeta-Sds	Cortefranca (Bs)	Promos
2003-2004-2005		Lecco (ampliamento)	Coop-Sviluppo Commerciale	Ragusa	Icc	Moncalieri (To)	Pirelli Real Estate
LOCALITÀ (Centro commerciale)	PROMOTORE/OPER	Limbiato (MI)	Ga-Carrefour	Rimini	Coopsette-Consad	Varese	Pirelli Real Estate
Aprilia (LT)	Coop Toscana Lazio	Livorno	Coop Toscana Lazio	Roma (Bufalotta)	Promos Trade	Lissone (MI)	Gruppo Barassi
Assago (MI) (ampliamento)	Carrefour	Lugo (Ra) (ampliamento)	Globo Immobiliare	Roma (Primavera)	Di vertici Immobiliare-Alban Cooper	FACTORY OUTLET	
Avellino	Interdis	L'Aquila	Finsud-Iperadriatico	Sassari (ampliamento)	Auchan-Rinascente	2003-2004	
Avezzano (Aq)	Panorama	Manfredonia (Fg)	Finsud-Iperadriatico	Siracusa	Auchan-Rinascente	LOCALITÀ	PROMOTORE/ COMMERCIALIZZ.
Bari (tapigia)	Coop Estense-Sviluppo Commerciale	Manfredonia (Le Masserie)	Europa Gestioni Commerciali	Sora (Fr)	Panorama-Larry Smith	Roma (Valmontone)	Fashion District
Barletta	Coop Estense-Sviluppo Commerciale	Marcianise (Ce)	Auchan-Rinascente	Sesto Fiorentino (FI)	Unicoop Firenze	Barberino (Bo)	Bas Mc Arthur Glenn
Beipasso (CT)	Icc	Messina	Larry Smith	Scandicci (FI)	Unicoop Firenze	Rodengo Saiano (Ba)	Gruppo Percassi
Biella	Coop Piemonte	Mesagne (Br)	Promocentro Italia	Siena	Policentro Italia	Fidenza (Pr)	Value Retail
Brescia	Wurthe-Larry Smith	Misterbianco (CT)	La Tenutella	Siracusa	Larry Smith	Vicolungo (No)	Neinver
Bussolengo (Vr) (ampliamento)	Auchan-Rinascente	Modugno (Ba)	Auchan-Rinascente	S.S. Giovanni (MI)	Policentro Italia	Santhià (To)	Fashion
Campobasso (ampliamento)	Sviluppo Commerciale	Montichiari (Bs)	Bennet	Taranto (ampliamento)	Auchan-Rinascente	Albano S. Alessandro (Bg)	Morrison Outlet
Catanisetta	Emmezeta-Sds	Molfetta	Auchan-Rinascente	Taranto (ampliamento)	Coop-Sviluppo Commerciale	Molfetta	Fashion District
Catanzaro	Interdis	Montebello della Battaglia (Pv) (ampliamento)	Finiper	Teramo	Magazzini Gabrielli		
		Monza (MI)	Auchan-Rinascente	Torino (Dora)	Sviluppo Dora-Agora		
		Napoli (Argine)	Auchan-Rinascente	S.S. Giovanni (MI) (Sarca)	Coop Lombardia-Larry Smith		
		Olbia (ampliamento)	Auchan-Rinascente	Trieste (Le Torri d'Europa)	Policentro Italia		
		Padova Sud	Interspar-Studio Cento	Villanova sul Clisè (Bs)	Italmark		
		Palermo	Auchan-Rinascente	Vasto (CH)	Magazzini Gabrielli-Finsud		

Fonte: SiSim



- Il comparto commerciale ha mostrato, a livello nazionale, nella prima metà del 2002, una lieve flessione con contrazione della domanda di superfici, soprattutto per la componente relativa alle piccole dimensioni (retail). Per gli immobili commerciali situati in zone pregiate e per le grandi metrature il 2002 è tendenzialmente un anno di crescita.
- Aumenti sostenuti di prezzi e canoni di locazione nelle zone di maggior pregio sono stati realizzati unitamente a decrementi nei semicentri e nelle periferie.
- La domanda si sta concentrando verso spazi commerciali situati all'interno di piccole gallerie commerciali e, verso, i nuovi centri commerciali di dimensioni medio-grandi.
- La grande distribuzione ha raggiunto livelli di saturazione in alcune aree del Paese e ha sofferto sia l'inasprimento delle normative regionali, sia un sistema del consumo ancora in fase evolutiva. Confrontando la dotazione di spazi per il commercio con il peso demografico delle diverse aree, emerge una dotazione pro-capite al nord doppia rispetto a quella registrata al centro e addirittura tripla rispetto alle regioni del sud.
- Gli outlet, nuovo fenomeno che interpreta le aspettative attuali del fruitore legato alle reti delle grandi distribuzioni, offrono prospettive di sviluppo al settore commerciale.
- La maggiore difficoltà nell'implementazione di tali strutture è legata al reperimento delle aree idonee, in adiacenza a grandi arterie di collegamento stradale.



5. SCENARIO INDUSTRIALE

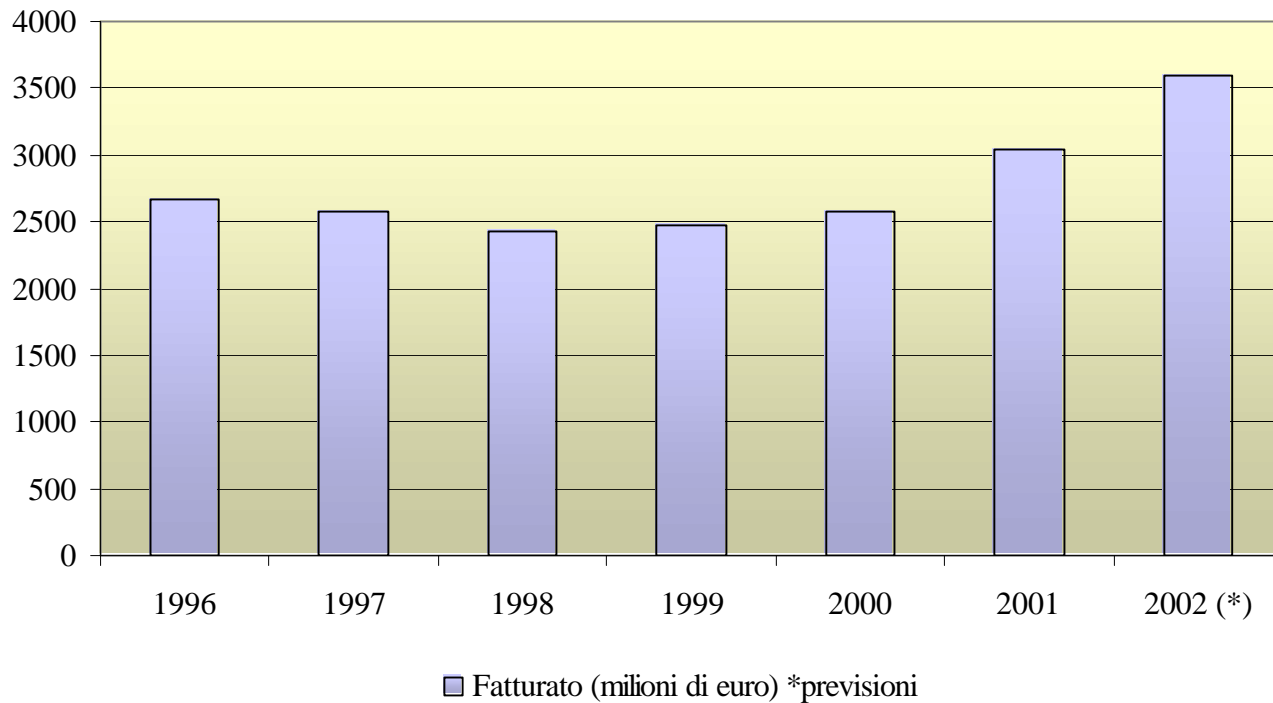


Scenario industriale

- Nonostante il rallentamento dell'economia europea il comparto degli immobili industriali nazionale sta realizzando, nel corso del 2002, risultati positivi.
- Un alone di ottimismo sostiene il mercato, tornato ad essere fra i più interessanti. Sia per i grandi investitori italiani, sia per quelli esteri, rappresenta uno dei settori da osservare ed analizzare con sempre maggiore attenzione.
- Per il quarto anno consecutivo il fatturato complessivo è in aumento, con un incremento fra il 1998 e il 2001 superiore al 25 per cento. Se le previsioni saranno confermate a fine 2002 toccherà quota 3.600 milioni di euro con un incremento di oltre 18 punti percentuali rispetto ai dodici mesi precedenti.
- L'offerta si è ampliata e le compravendite sono aumentate. Nel 2001 sono stati posti sul mercato 9 milioni di metri quadrati di immobili ad uso industriale con un incremento di 1,8 milioni di metri quadrati (+ 25 per cento) rispetto al 1998, anno con l'offerta più limitata dell'ultimo quinquennio.
- L'assorbimento, ossia la percentuale di superfici compravendute rispetto a quelle presenti sul mercato in un determinato periodo di tempo, descrive, per l'anno che si sta concludendo, uno scenario decisamente favorevole. A dicembre 2002 più della metà dell'offerta (52 per cento) avrà trovato un acquirente.



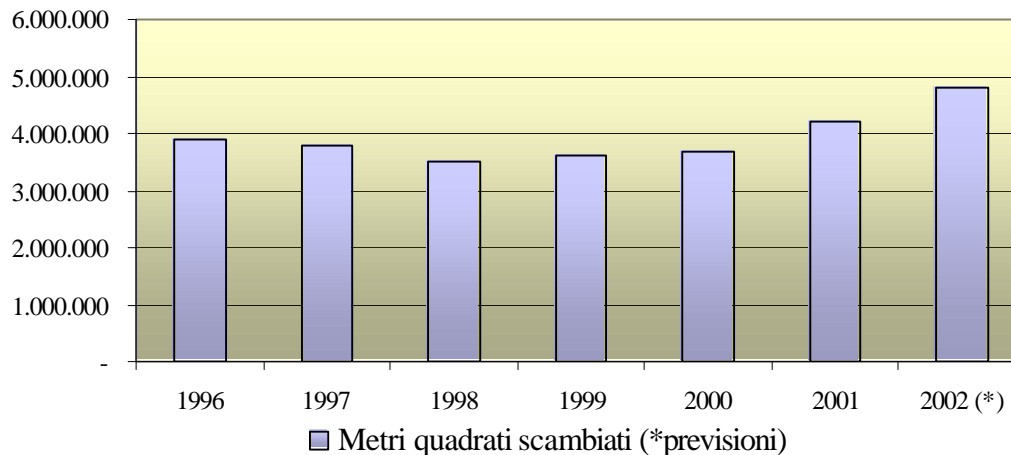
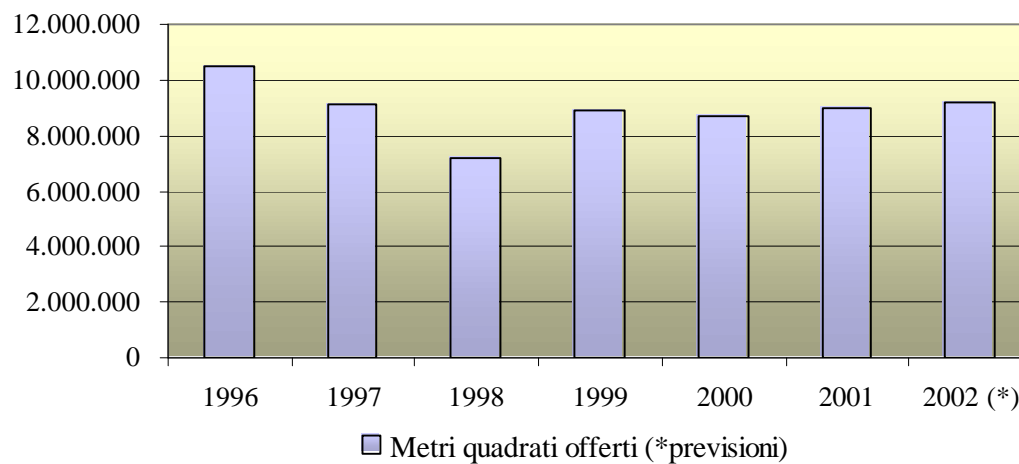
Andamento del fatturato degli immobili industriali in Italia



Fonte: Scenari Immobiliari



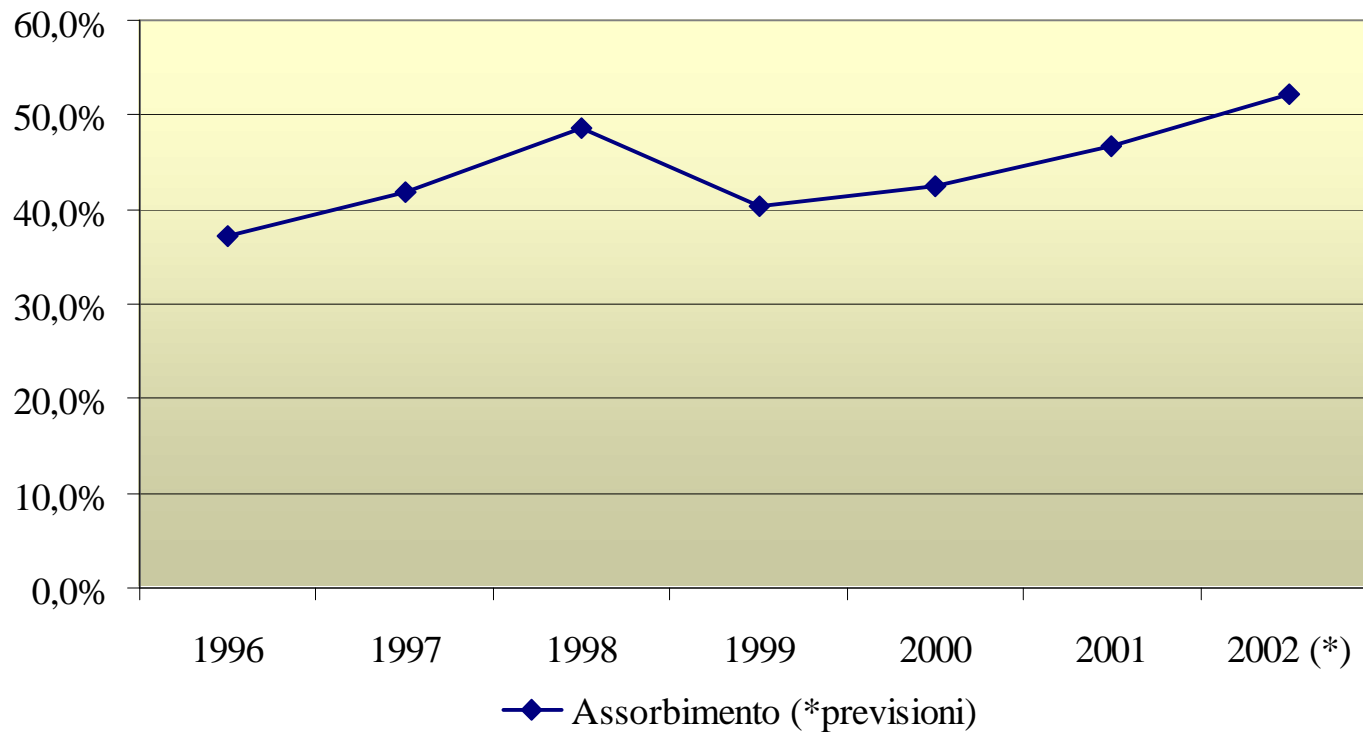
Metri quadrati offerti e scambiati



Fonte: Scenari Immobiliari



Assorbimento (valori percentuali)

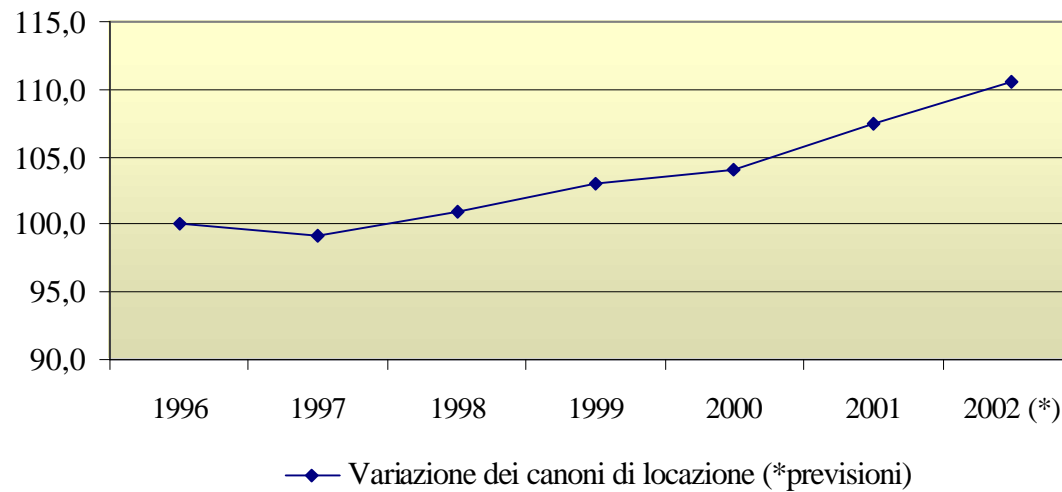
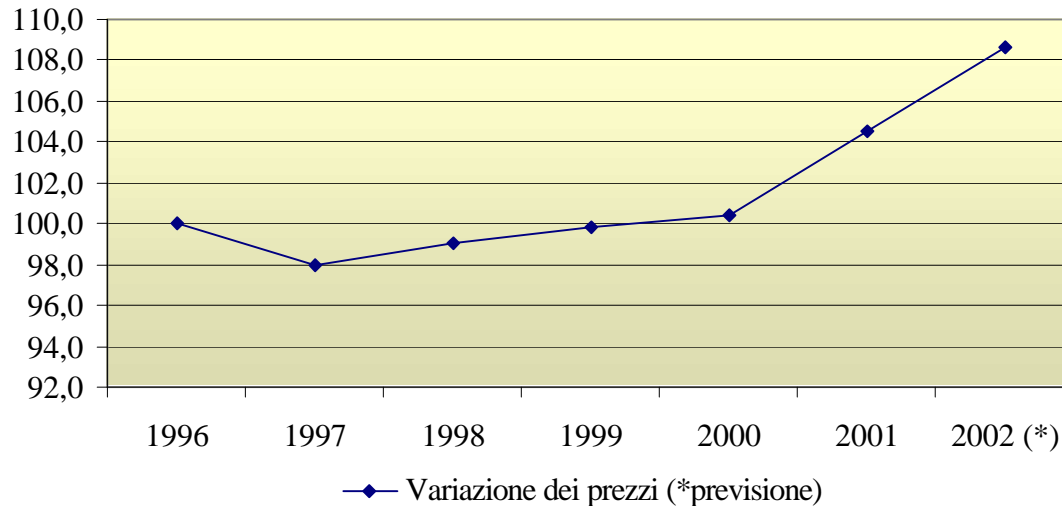




- Le tipologie di capannoni maggiormente richieste hanno dimensioni che variano fra i 1.000 e i 1.500 metri quadrati.
- I prezzi di vendita ed i canoni di locazione sono cresciuti ovunque. Nel 2001 rispetto ai dodici mesi precedenti, i prezzi sono aumentati mediamente del 4,6 per cento.
- I canoni hanno registrato accrescimenti superiori con incrementi nel 2001, sempre rispetto al 2000, di 7,5 punti percentuali.
- Per fine 2002 non sono previste significative variazioni rispetto al positivo andamento attuale. Se le previsioni per l'anno in corso saranno confermate, a dicembre si registreranno ulteriori variazioni positive dei prezzi e dei canoni, quantificabili in un + 8,6 per cento per i primi ed un + 10,6 per cento per i secondi.
- I rendimenti, previsti in leggera discesa rispetto al 2001, oscillano da più di sei anni fra l'8,5 e il 9 per cento. La vivacità del mercato locativo, le previsioni di consolidamento del comparto e le prospettive di sviluppo fanno prevedere un consolidamento dei valori dell'indice.



Variazione dei prezzi e delle locazioni (base 1996=100)





- Le motivazioni della ripresa sono numerose, di tipo strettamente immobiliare e non solo.
- Il mercato italiano beneficia degli incentivi della legge Tremonti sulla defiscalizzazione dei capitali investiti in beni strumentali, realizzando la crescita del fatturato più alta di tutti i comparti.
- Una spinta importante è venuta dal fenomeno di razionalizzazione del sistema produttivo oggi in atto, dall'innovazione tecnologica e dalla necessità di migliorare la qualità dei processi produttivi, che ha provocato, in vaste aree del nostro Paese, uno spostamento di aziende, sia artigiane sia industriali, in strutture adeguate dal punto di vista della posizione, delle dimensioni, della localizzazione e della funzionalità.
- La riorganizzazione del sistema, alla continua ricerca di un punto di ottimizzazione, comporta sia il recupero di “grandi contenitori”, altrimenti non utilizzati, sia la costruzione di nuovi spazi.



- La domanda proveniente da aziende alla ricerca di strutture di medie dimensioni è aumentata sia per l'acquisto sia per la locazione.
- Le imprese ritengono opportuno, per la propria crescita, abbandonare l'attuale sede per sistemarsi in luoghi che garantiscano di esprimere al meglio le funzioni dell'impresa stessa.
- Particolare attenzione è posta al livello qualitativo del manufatto e alla vicinanza e al collegamento con i principali nodi autostradali.
- Seguire con attenzione questi cambiamenti è divenuto un atteggiamento necessario per l'operatore immobiliare.
- I benefici dell'interesse all'evoluzione della domanda, atteggiamento mutuato dal mercato residenziale e terziario, si riflettono sugli utilizzatori ma anche sulla figura dell'investitore, oggi protagonista del mercato, che vede nell'immobile industriale, in grado di rispettare una serie prioritaria di requisiti, un'ottima opportunità di diversificazione del portafoglio.



- Nello scenario economico europeo, uno dei settori a più elevato tasso di crescita è quello della logistica, cioè l'insieme dei sistemi di trasporto, di stoccaggio e di distribuzione che consentono alle merci di raggiungere nel più breve tempo possibile i punti vendita finali e quindi i consumatori.
- Lo sviluppo della grande distribuzione in Italia negli anni novanta è stato caratterizzato da una forte spinta innovativa in un settore ancora sostanzialmente arretrato.
- I programmi di sviluppo infrastrutturale, che puntano al rafforzamento della rete stradale e ferroviaria, sono occasione per l'implementazione delle strutture logistiche e per un loro riassetto a livello nazionale. Sono stati realizzati grandi centri di stoccaggio e deposito da Vercelli a Rivalta Scrivia, da Modena a Bari. Tra gli interventi programmati nel sud Italia i più significativi, per la città di Bari e per l'interporto campano, sono già in corso di realizzazione (oltre 150mila metri quadrati realizzati) con successo di vendite.
- Il successo del comparto assume sempre maggiore importanza con la globalizzazione dei mercati per cui le imprese tendono ad affidare in outsourcing lo stoccaggio e la movimentazione delle merci.



- Lo spazio di mercato ancora disponibile per il comparto è rilevante su tutto il territorio nazionale. Numerosi grandi investitori puntano l'attenzione verso le regioni del centro e, soprattutto, del sud Italia che possiedono il maggior potenziale di sviluppo.
- Ad oggi il mercato è penalizzato dall'offerta limitata di prodotti di elevata qualità, comunque concentrati intorno a Milano e Roma.
- La nuova organizzazione dei nodi logistici richiede un'elevata integrazione delle diverse modalità di trasporto per aumentare le sinergie e l'ottimizzazione delle risorse impiegate.
- Le imprese della distribuzione difficilmente acquistano, ma tendono ad essere inquilini disponibili a pagare canoni che consentono rendimenti elevati (tra l'8 ed il 10 per cento) per gli investitori.
- L'interesse degli investitori internazionali è cresciuto. Oggi si assiste ad un maggiore interesse degli operatori stranieri attirati dai buoni risultati delle attività dei fondi immobiliari italiani.



- Nonostante il rallentamento dell'economia europea il comparto degli immobili industriali nazionale sta realizzando, nel 2002, risultati positivi. Per il quarto anno consecutivo il fatturato complessivo è in aumento, con un incremento fra il 1998 e il 2001 superiore al 25 per cento. Se le previsioni saranno confermate a fine 2002 toccherà quota 3.600 milioni di euro con un incremento di oltre 18 punti percentuali rispetto ai dodici mesi precedenti.
- L'offerta si è ampliata e le compravendite sono aumentate. L'assorbimento describe, per l'anno che si sta concludendo, uno scenario decisamente favorevole. A dicembre 2002 più della metà dell'offerta annua (52 per cento) avrà trovato un acquirente.
- La domanda proveniente da aziende alla ricerca di strutture di medie dimensioni è aumentata sia per l'acquisto che per la locazione. Particolare attenzione è posta al livello qualitativo del manufatto, alla vicinanza e al collegamento con i principali nodi autostradali.
- Nello scenario economico europeo, uno dei settori a più elevato tasso di crescita è quello della logistica. Lo spazio di mercato ancora disponibile per il comparto è rilevante su tutto il territorio nazionale. Numerosi grandi investitori guardano con attenzione alle regioni del centro e del sud Italia che possiedono il maggior potenziale di sviluppo e garantiscono rendimenti elevati (8-10 per cento)
- L'organizzazione dei nodi logistici richiede un'eccellente integrazione delle diverse modalità di trasporto per aumentare le sinergie e l'ottimizzazione delle risorse impiegate.



6. SCENARIO DEGLI ALTRI MERCATI



I quartieri integrati

- È in forte crescita la domanda residenziale italiana di chi cerca casa in un tessuto residenziale complesso, in un “quartiere integrato” dove l’urbanistica ed i servizi sono importanti quanto, se non di più, del manufatto edilizio.
- Il progetto ideale deve offrire molto spazio verde, strutture per la ricreazione, una scuola elementare e asilo nido, aree commerciali, di ritrovo e di socializzazione (eccetto i locali notturni o rumorosi). Sono indispensabili le infrastrutture per lo sport e il tempo libero (piscina, palestra, campi da tennis).
- La grandezza ottimale è compresa tra 200 e 500 abitazioni. E’ essenziale la possibilità di accesso al quartiere attraverso i collegamenti con la città e la dotazione dei mezzi di trasporto adeguati per numero e frequenza alle esigenze degli abitanti.



- Le tipologie e i tagli degli appartamenti devono incrociare i desideri della domanda locale: elevata presenza di trilocali (attualmente la tipologia più richiesta), cucina abitabile, doppi servizi, razionale distribuzione degli spazi interni: stanze sufficientemente ampie, finestre che permettano un facile arredamento, corridoi, cantine e ripostigli di dimensioni adeguate.
- Dalle esperienze dei quartieri realizzati emerge l'importanza di creare un'immagine al progetto, conferendogli un'anima e un'identità con la quale l'acquirente si possa identificare.
- Il progetto deve mantenere l'immagine di complesso integrato durante tutta la fase di completamento. La costruzione di alcune infrastrutture, indicate come le più importanti, ad esempio quelle per lo sport, in contemporanea con gli alloggi possono mantenere viva la fiducia del proprietario e del potenziale acquirente sul completamento delle strutture previste nei tempi indicati.



Le residenze per anziani

- I primi dati riguardanti il censimento 2001 evidenziano un aumento percentuale della popolazione anziana (con almeno 65 anni di età) di circa il 20 per cento rispetto al 1991.
- Oggi in Italia esistono circa 2.600 residenze assistenziali e circa 1.500 residenze socio-sanitarie per anziani, con 240mila posti letto ripartiti equamente nei due tipi di strutture.
- Le prime sono residenze medio piccole, per persone autosufficienti, con esigenze di assistenza limitata (domestica, infermieristica).
- Le seconde hanno particolare valenza sanitaria e possono ospitare disabili totali.



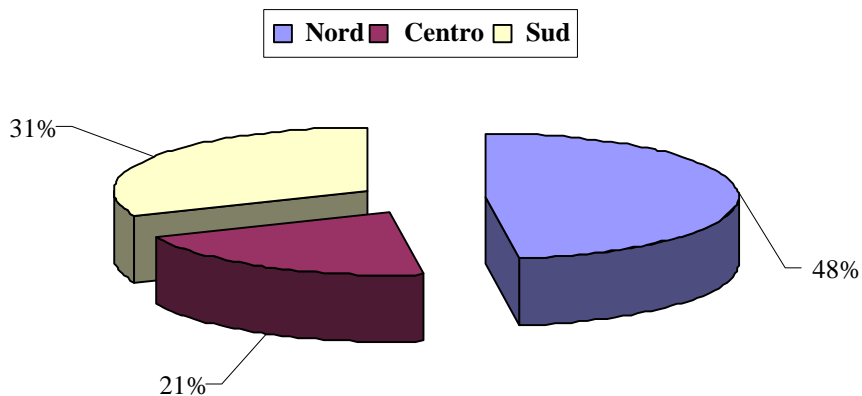
- Le residenze assistenziali ospitano mediamente meno di 50 persone.
- Le residenze sanitarie, anche per questioni logistiche dovute alla dotazione di apparecchiature mediche specialistiche, ospitano circa 80 persone. Gli anziani coinvolti sono circa 210mila con un tasso di incremento annuo del 3 per cento.
- Negli ultimi anni si è andato sviluppando un modello di residenza completa, dotata di sale per il relax (gioco delle carte, biblioteca, biliardo, televisione, palestra), con unità abitative modulari, spesso fornite di angolo cottura, spazio esterno (giardinaggio, orto), sale da pranzo piccole e intime e camere per ospitare parenti ed amici.
- La domanda di residenze speciali per anziani è in forte crescita in Europa e rappresenta una nicchia di notevole sviluppo soprattutto per il centro ed il sud Italia.



Percentuale di anziani sul totale della popolazione nelle tre aree geografiche

	totale popolazione 2001	totale anziani 2001	percentuale
Nord	25.337.626	4.999.934	19,7
Centro	10.716.475	2.187.471	20,4
Sud	20.251.467	3.229.124	15,9
Totale	56.305.568	10.416.530	18,5

Distribuzione della popolazione anziana in Italia nel 2000



Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



Presidi sul territorio nazionale

	<i>Anziani in Italia</i>	<i>Numero di presidi sul territorio</i>	<i>Numero posti letto</i>	<i>Posti letto ogni 1.000 anziani</i>
<i>Nord</i>	4.999.934	2.337	156.000	31
<i>Centro</i>	2.187.471	779	38.400	18
<i>Sud</i>	3.229.124	984	45.600	14
<i>Totale</i>	10.416.529	4.100	240.000	23

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



- Oltre 2,6 milioni di anziani vivono soli, e l'80 per cento è composto da donne. Il 24 per cento degli anziani soli riceve aiuti informali e il 5 per cento aiuti dal comune o da altri enti e istituzioni. Molti di questi fanno parte del 23 per cento di anziani con una condizione abitativa insufficiente.
- Sulla base di un campione di persone con età superiore ai 65 anni, residenti nelle aree urbane, si è stimato che poco meno di un sesto degli anziani in precarie condizioni abitative è nelle condizioni di poter usufruire delle strutture.
- Ipotizzando 50 mq di superficie costruita per ospite, ne deriverebbero una domanda di circa cinque milioni e mezzo di metri quadrati di nuova realizzazione e/o recupero, da distribuire in 1.285 presidi.



Analisi della domanda e della disponibilità

<i>Anziani in Italia</i>	<i>Numero di anziani con precarie condizioni abitative</i>	<i>Domanda di posti letto sulla base di un campione parametrico</i>	<i>Posti letto esistenti</i>
10.416.529	2.083.306	330.000	240.000
<i>Domanda</i>	<i>Disponibilità</i>	<i>Differenza</i>	<i>Presidi realizzabili (70 posti)</i>
330.000	240.000	110.000	1.285

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



Residenze per studenti

- Il mercato immobiliare attivato dalle università deriva dalla domanda degli studenti fuori sede, cioè di quelli che vivono lontano e si rivolgono ad enti universitari per il diritto allo studio ed a locatori privati per risolvere il problema abitativo. Il 45 per cento degli studenti universitari è iscritto fuori dalla provincia di residenza. Si stima in tre ore di trasporto giornaliero la massima distanza sopportabile per preferire il pendolarismo al trasferimento.
- Gli enti universitari possono soddisfare solo una piccola parte della domanda per le limitate capacità finanziarie e per le barriere all'accesso: nella maggioranza dei casi sono reddituali, altrimenti di merito.
- Al mercato privato si rivolgono gran parte degli studenti fuori sede. L'offerta propone abitazioni con un livello qualitativo estremamente differenziato, locate a posto letto con cifre che mediamente si aggirano sui 200 euro mensili. Per l'affitto di un monolocale le richieste salgono fino a 400 euro mensili, con punte decisamente superiori.
- L'ampliamento e la frammentazione dell'offerta formativa induce a scegliere la sede degli studi indipendentemente dalla vicinanza alla propria residenza.



- Ogni anno vengono immatricolati circa 280mila studenti (fra corsi di laurea e corsi di diploma universitario).
- Le potenzialità di questo comparto variano notevolmente da provincia a provincia: l'incidenza dei fuori regione sul totale degli studenti risulta molto differenziata nelle singole realtà universitarie toccando la punta massima a Camerino (dove sono il 60,7 per cento) ed il minimo a Cagliari (dove rappresentano appena lo 0,3 per cento).
- Questo non è che un primo dato per valutare l'incidenza totale dei fuori sede. Soprattutto in quelle regioni in cui le infrastrutture di trasporto sono deficitarie (Sicilia, Puglia, Calabria, Sardegna) è consuetudine locare un appartamento anche risiedendo nella stessa regione.
- Stimando 20mila nuove richieste l'anno ed ipotizzando una superficie media di 40 mq per ospite, gli studenti fuori sede abbisognerebbero di 800mila metri quadri di spazi abitativi, per un giro d'affari annuo generato solo da affitti di 3,5 milioni di euro.
- Si tratta quindi di un mercato capace di offrire una redditività crescente. Attualmente i rendimenti di riferimento oscillano fra il 7 e l'8 per cento del valore dell'alloggio.



Percentuale degli studenti residenti in una regione diversa da quella in cui ha sede la facoltà a cui sono iscritti rispetto al totale studenti

Ancona	21,4	Cosenza	1,6	Potenza	17
Bari	7	Ferrara	49,4	Reggio Calabria	27,9
Benevento	4,5	Firenze	21,3	Roma	23
Bergamo	1,8	Foggia	5,7	Salerno	12,6
Bologna	46,9	Genova	14,3	Sassari	1,3
Bolzano	5,3	L'Aquila	24,9	Siena	39
Brescia	7,7	Lecce	2,5	Teramo	16
Cagliari	0,3	Macerata	18,2	Torino	15,5
Camerino	60,7	Milano	30,5	Trento	31,3
Campobasso	41,4	Napoli	9,7	Trieste	37,8
Casamassima (Ba)	5,7	Padova	20,3	Udine	23,8
Cassino	25,9	Palermo	0,5	Urbino	58,5
Castellanza	20,6	Parma	50,6	Varese	8,7
Catania	1,1	Pavia	29,7	Venezia	20,0
Catanzaro	2,5	Perugia	39,8	Verona	28,8
Chieti	28,2	Pisa	28,4	Viterbo	36,4

Fonti: elaborazione Scenari Immobiliari su dati Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della ricerca



Ricettività alberghiera

- L'offerta di ricettività turistica comprende alberghi e strutture complementari. Negli ultimi anni gli alberghi sono diminuiti numericamente mentre nello stesso tempo s'è avuto un aumento dei posti letto.
- La domanda turistica si è modificata, lo stile delle vacanze è cambiato. I periodi si sono abbreviati e la richiesta di ambienti confortevoli e di servizi è aumentata.
- La qualità alberghiera, particolarmente carente al sud, deve recuperare il ruolo dominante nell'assorbimento dei flussi, oggi in buona parte intercettati dalle strutture ricettive complementari (in particolare agriturismo, ma anche case private, campeggi, villaggi vacanze).
- Questi rispondono in modo articolato e incisivo alle aspettative più comuni di chi va in vacanza, ma non possono offrire, per la loro stessa natura, la qualità delle prestazioni che potrebbe offrire una buona struttura alberghiera.



- Il 2001 non è stato un anno positivo per il comparto turistico.
- Le aspettative del mercato erano superiori ai numeri effettivamente realizzati (aumento degli arrivi rispetto al 2000 inferiore al 2 per cento, incremento delle presenze del 3 per cento).
- Il 40 per cento delle strutture alberghiere presenti al sud Italia è costituito da immobili con pochi posti letto (normalmente gli esercizi economici offrono 30 posti letto), di qualità media, gestite a livello familiare.
- La polverizzazione delle forme societarie e la forte propensione all'individualismo gestionale è riscontrabile più chiaramente se si considera il dato relativo alle catene alberghiere: questa tipologia ricettiva rappresenta infatti meno dell'uno per cento della disponibilità.



Variazione dell'offerta ricettiva dal 1997 al 2000

	<i>Alberghi</i>	<i>Letti</i>	<i>Variazione percentuale letti</i>	<i>Esercizi ricettivi complementari</i>	<i>Letti</i>	<i>Variazione percentuale letti</i>
1997	33.828	1.772.096		31.342	1.772.300	
2000	33.361	1.854.101	4%	83.858	2.055.897	16%

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



I centri congressi

- I centri congressi sono strutture urbane di dimensioni variabili (generalmente medio-grandi) specializzate nell'accogliere manifestazioni e incontri periodici (fiere, seminari, convegni).
- Tra i requisiti più importanti la localizzazione (facilità di collegamento nazionale e internazionale), flessibilità degli spazi (in grado di rispondere alle diverse esigenze degli utilizzatori) ed elevato contenuto tecnologico.
- Il 2001 si è chiuso con un incremento complessivo di circa 3 punti percentuali rispetto all'anno precedente, con oltre 36 milioni di presenze congressuali in Italia.
- Le previsioni per i prossimi anni sono di un ulteriore rafforzamento, che vedrà sempre più l'affermazione dei centri maggiormente specializzati ed attrezzati.



- La maggior concentrazione di centri congressi si ha nelle regioni del nord Italia, con 30 strutture specializzate.
- Osservando la situazione nel resto del Paese, emerge una dotazione congressuale sottodimensionata rispetto alle reali potenzialità del mercato.
- Le possibilità offerte dal mercato congressuale nazionale rappresentano un'ottima opportunità di sviluppo immobiliare soprattutto nelle aree (principalmente del centro e sud Italia) che hanno potenzialità ancora inesprese anche a livello mondiale, unendo una lunga bella stagione ad un ambiente ricco di natura ed arte.
- C'è spazio per la realizzazione di almeno otto strutture congressuali di rilievo nel centro-sud Italia nelle regioni che mostrano evidente necessità di ristrutturazione e sviluppo del settore.
- Le possibilità di successo di tali strutture sono certe se nello sviluppo sarà tenuta in dovuta considerazione la localizzazione in aree dotate di infrastrutture sufficienti a garantire un adeguato collegamento a livello nazionale ed internazionale.



Strutture congressuali in Italia

<i>Area</i>	<i>Popolazione al 2001 (in milioni)</i>	<i>Strutture congressuali con più di 1.000 posti (numero di strutture)</i>	<i>Dotazione (numero posti)</i>	<i>Indice di dotazione (sul numero di posti)</i>
<i>Nord</i>	25,4	30	75.000	3,0
<i>Centro</i>	10,7	14	27.000	2,5
<i>Sud e isole</i>	20,2	18	21.500	1,1
<i>Totale</i>	56,3	62	123.500	2,2

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



I parchi tematici

- I parchi tematici sono strutture di animazione, legate in molti casi a un simbolo/marchio (Disney, Asterix, Cinema), dalla dimensione medio-grande.
- Le superfici occupate da strutture di questo tipo sono di almeno 250/300mila metri quadrati, di cui solo il 40 per cento del totale dedicato alle attrazioni di divertimento.
- Tali strutture si differenziano dai tradizionali luna-park per la varietà di attrazioni e motivi di svago offerti, perché ogni parte è realizzata seguendo un filo conduttore comune (da cui l'aggettivo 'tematici') e per l'integrazione di iniziative commerciali, di ristoro ed immobiliari, curate unitariamente da una società di gestione appositamente creata.
- La localizzazione della struttura è di fondamentale importanza per la riuscita del parco divertimenti, così come la determinazione del bacino di utenza e dei potenziali concorrenti.



- L'elemento critico evidenziato dalla scelta localizzativa consiste nella collaborazione con l'autorità pubblica. Poiché si tratta di progetti che generano forti spostamenti di persone (solitamente dell'ordine di diverse migliaia al giorno) è necessario che la dotazione infrastrutturale di sostegno sia realizzata in tempi certi.
- La redditività potenziale è legata al rispetto dei tempi che prevedono rientri sull'investimento piuttosto lunghi (da 8 a 12 anni).
- Attualmente in Italia esistono circa 115 strutture (oltre a quelle in via di realizzazione o ancora solo in progetto), concentrate in poche aree geografiche.
- Il numero si riduce a 37 se si considerano esclusivamente i parchi divertimento meccanici, ossia quelli in cui l'attività è dettata dalla presenza di strutture meccaniche movimentate derivanti dai Luna-Park (Gardaland, Mirabilandia).
- La maggior concentrazione è nelle regioni del nord e del centro Italia, dov'è localizzato il 90 per cento del totale nazionale.



- Il dato è confermato, oltre che dal numero di strutture presenti, dall'indice di dotazione di tali strutture rispetto alla popolazione. L'indice rivela la maggiore dotazione delle regioni settentrionali e del centro Italia (0,9 e 1), rispetto a quelle meridionali (0,2).
- Il fatturato generato dai parchi di divertimento varia a seconda della dimensione. Una struttura di grandi dimensioni (Gardaland, Mirabilandia) arriva a generare un fatturato nell'ordine dei 75 milioni di euro, mentre una di livello medio può arrivare a 35/40 milioni di euro.
- Le regioni del sud Italia hanno evidenti possibilità di sviluppo, come testimonia la prevista realizzazione di un parco divertimenti in Sicilia, che sarà, secondo le intenzioni, il più ambizioso progetto del sud Italia e si svilupperà su 325 ettari. Il progetto prevede anche una capacità ricettiva pari a 2.500 posti letto.
- L'attuale fase di mercato consente di prevedere ottime possibilità di successo, anche grazie alle sinergie generate dai forti flussi turistici dei periodi estivi, se il loro sviluppo seguirà la logica della complementarietà (offrendo di fatto prodotti alternativi tra loro) e non della concorrenza diretta.



<i>Area</i>	Popolazione al 2001	Parchi divertimento (*)			Indice di dotazione attuale	Indice di dotazione sulla base dei progetti attuali
	<i>(in milioni)</i>	<i>(esistenti)</i>	<i>(in progetto)</i>	<i>Totale</i>	<i>(numero centri per milioni di abitanti)</i>	<i>(numero centri per milioni di abitanti)</i>
Nord	25,4	22	4	26	0,9	1,0
Centro	10,7	11	2	13	1,0	1,2
Sud e isole	20,2	4	5	9	0,2	0,4
Totale	56,3	37	11	48	0,7	0,9

() Solo i parchi divertimento meccanici*

Fonte: elaborazione Scenari Immobiliari



- È in forte crescita la domanda residenziale italiana di chi cerca casa in un tessuto residenziale complesso, in un “quartiere integrato” dove l’urbanistica ed i servizi sono importanti quanto, se non di più, del manufatto edilizio.
- La domanda di residenze speciali per anziani rappresenta una nicchia di notevole sviluppo soprattutto per il centro ed il sud Italia. Negli ultimi anni si è andato sviluppando un modello di residenza completa che può ospitare non solo disabili ma ultrasessantenni, in numero crescente, in buone condizioni di salute e autosufficienti.
- Il mercato immobiliare residenziale attivato dalle università deriva dalla domanda degli studenti fuori sede. Le potenzialità del comparto variano notevolmente da provincia a provincia e aumentano con la frammentazione dell’offerta formativa. La redditività è crescente ed oscilla attualmente fra il 7 e l’8 per cento del valore dell’alloggio.
- L’offerta di ricettività turistica comprende alberghi e strutture complementari. Negli ultimi anni gli alberghi sono diminuiti numericamente. La realtà alberghiera può recuperare il ruolo dominante nell’assorbimento dei flussi, oggi in buona parte intercettati dalle strutture ricettive complementari, offrendo servizi complessi e qualità che queste, per loro stessa natura, non possono produrre.
- I centri congressi sono strutture urbane di dimensioni variabili, specializzati nell'accogliere manifestazioni e incontri periodici. Le possibilità offerte dal mercato congressuale nazionale rappresentano un'ottima opportunità di sviluppo immobiliare soprattutto nelle aree che hanno potenzialità ancora inesprese e possono profittare di una lunga bella stagione e di un ambiente ricco di natura ed arte.
- I parchi tematici sono strutture di animazione e svago caratterizzate da unitarietà progettuale e gestionale. L’attuale fase di mercato consente di prevedere ottime possibilità di successo se il loro sviluppo seguirà la logica della complementarietà, anche grazie alle sinergie generate dai forti flussi turistici dei periodi estivi.



7. SCENARIO IMMOBILIARE DELL'AREA



Residenziale

- L'area di Scandicci situata nella regione metropolitana di Firenze, consolida fra la fine degli anni novanta e l'inizio degli anni duemila l'importanza competitiva e strategica per lo sviluppo dell'area fiorentina. La vicinanza a Firenze è motivo di crescita e miglioramento di un sistema produttivo sufficientemente diversificato e complessivamente in salute.
- La popolazione del comune è cresciuta progressivamente dagli anni '50 realizzando consistenti aumenti fra gli anni '60 e '70. Al principio degli anni '90 è iniziata la parabola discendente. I primi risultati del censimento Istat 2001 indicano un'ulteriore diminuzione del numero dei residenti passati dai 53.523 del 1991 ai 49.837 del 2001 (50.302 nel 2000).
- Il tessuto edilizio è fortemente caratterizzato dalle costruzioni civili di tipo abitativo realizzate per rispondere alle esigenze del forte incremento di popolazione degli anni '60 e '70. Delle 20.031 abitazioni censite nel 2001 la quasi totalità è utilizzata come dimora dai residenti. Solo 71 unità abitative sono occupate ad altro titolo.



- Nel 2001 il mercato residenziale dell'area è cresciuto a ritmi più contenuti (più 6,1 nelle compravendite) dopo un 2000 del tutto eccezionale (più 20,9 per cento rispetto al 1999). Se le previsioni saranno confermate a dicembre 2002 il mercato locale avrà scambiato poco più di 1.300 mila metri quadrati di immobili residenziali realizzando un incremento annuo di poco inferiore al 4 per cento.
- Negli ultimi tre anni, dal 1998, quando il numero di metri quadrati scambiati aveva superato le 870 mila unità, gli stessi sono aumentati del 45,5 per cento.
- Lo stock di immobili offerto dal mercato è formato per la quasi totalità da rivendite. L'offerta di nuove costruzioni, dopo l'immissione sul mercato più contenuta realizzata nel 1996, è cresciuta con andamento altalenante raggiungendo i 168 mila metri quadrati del 2001 (con una previsione per fine 2002 di poco inferiore ai 200 mila metri quadrati), che rappresentano poco più dell'11 per cento dell'offerta totale.
- L'offerta di rivendite, è cresciuta in modo costante dal 1996 con un incremento annuo compreso fra il 2 e il 5 per cento. Anche per questa fetta del mercato l'anno 2000 ha realizzato valori eccezionali, infatti sono stati posti sul mercato più 1.300 mila metri quadrati di residenze (più 11,3 per cento).



- Il fatturato concretizzato dal mercato immobiliare residenziale ha raggiunto nel 2001 i 2.050 milioni di euro, realizzando un incremento, rispetto ai precedenti dodici mesi, dell'15,7 per cento. Se le previsioni saranno mantenute a dicembre 2002 il fatturato avrà superato i 2.300 milioni di euro (+12,5 per cento).
- Il fatturato, dopo la crisi del 1998, è cresciuto annualmente con ritmo sostenuto. L'incremento su base triennale è stato superiore all'80 per cento, passando dai 1.130 milioni di euro del 1998 ai 2.045 del 2001.
- Lo scarto maggiore si è concretizzato nel 2000 con la realizzazione di 508 milioni di euro in più rispetto all'anno precedente (incremento del 40 per cento).
- Il mercato della locazione interessa circa 1.300 mila metri quadrati di abitazioni.
- Il picco, per questo settore, è stato raggiunto nel 1996 (1.382 mila), anno peggiore per le vendite, e nel 2001 (1.297 mila), anno migliore per le vendite.



- Gli indici del mercato immobiliare residenziale descrivono una realtà positiva e consolidata:
 - A. l'offerta annuale di rivendite, leggermente diminuita nel 2001 (ed in previsione nel 2002), era cresciuta nel 2000 rispetto ai dodici mesi precedenti di 133 mila unità.
 - B. l'offerta annuale di nuova costruzione ha ripreso a salire nel 2001 dopo un biennio negativo.
 - C. l'assorbimento, cioè la quantità di metri quadrati compravenduti rispetto all'offerta, nel 2001 è stato del 67,8 per cento per quanto riguarda il prodotto nuovo e dell'89,2 per le rivendite.
 - D. il 2001 ha prodotto un assorbimento totale di prodotto residenziale dell'86,8. L'indice, pur se di poco, è superiore alla media italiana attestatasi, sempre per il 2001, all'83,1 per cento. L'analisi dei dati relativi ai primi nove mesi del 2002 fanno prevedere un consolidamento degli indici stessi che subiranno moderati ulteriori incrementi.



Andamento del mercato residenziale

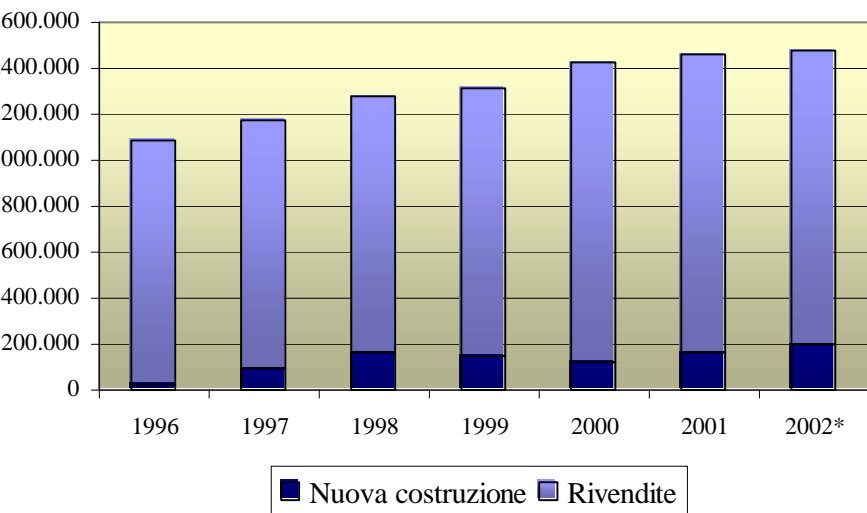
Le Quantità	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Metri quadrati offerti	1.086.200	1.171.800	1.279.000	1.317.000	1.430.000	1.459.000	1.481.000
Nuova costruzione	27.200	97.800	164.000	145.000	125.000	168.000	197.000
Rivendite	1.059.000	1.074.000	1.115.000	1.172.000	1.305.000	1.291.000	1.284.000
Metri quadrati compravenduti	669.000	773.000	870.000	987.000	1.194.000	1.266.000	1.312.000
Fatturato (milioni di euro)	970	1.225	1.130	1.260	1.768	2.045	2.300
Metri quadrati locati	1.382.000	1.230.000	1.172.000	1.190.000	1.220.000	1.297.000	1.354.000
Gli indici	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
assorbimento totale	61,6	66,0	68,0	74,9	83,5	86,8	88,6
assorbimento nuovo	57,5	56,9	51,7	58,8	63,4	67,8	68,5
assorbimento rivendite	61,7	66,8	70,4	76,9	85,4	89,2	91,7

Fonte: Scenari Immobiliari

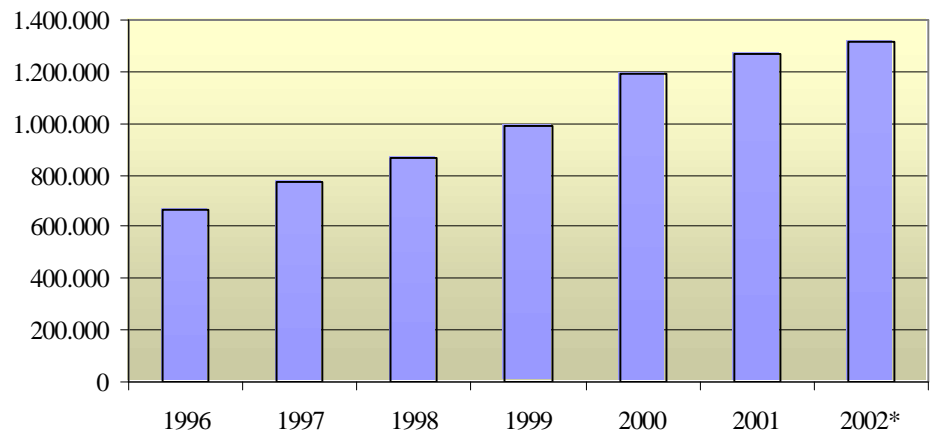
(*) =previsioni



Offerta residenziale (mq)



Metri quadrati compravenduti

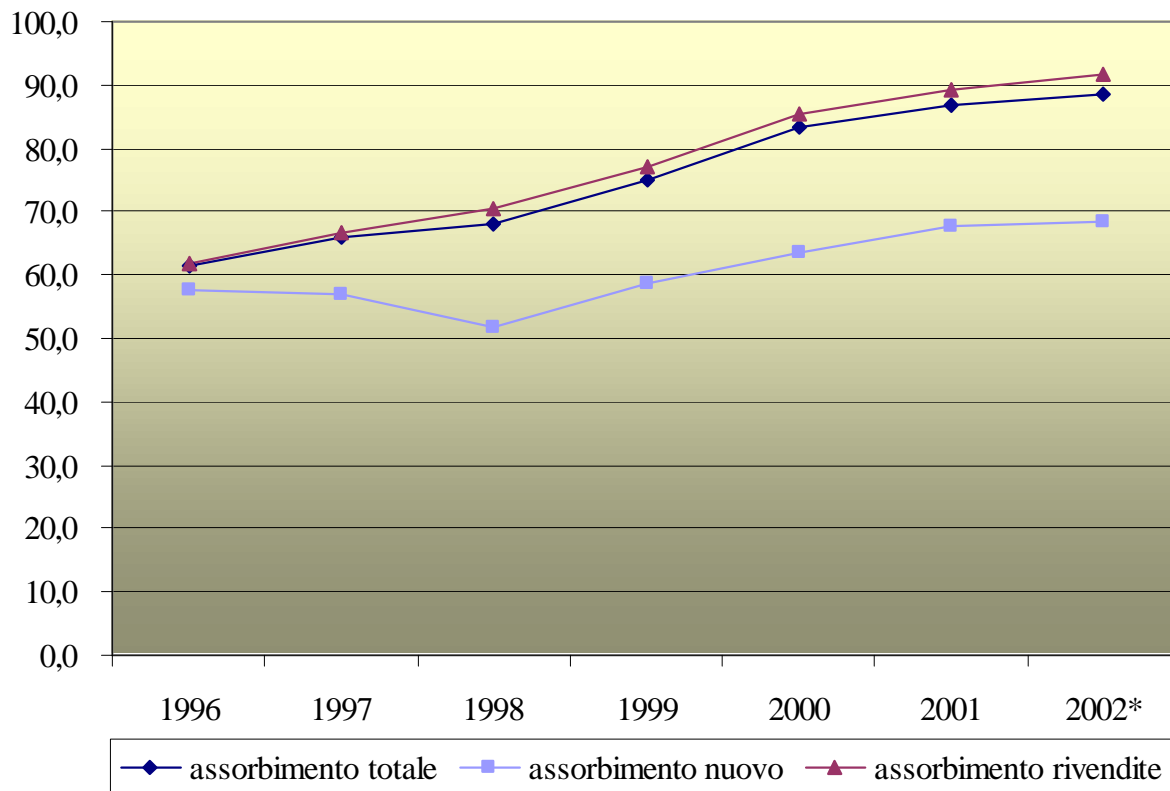


(*)= previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



Assorbimento (valori percentuali)

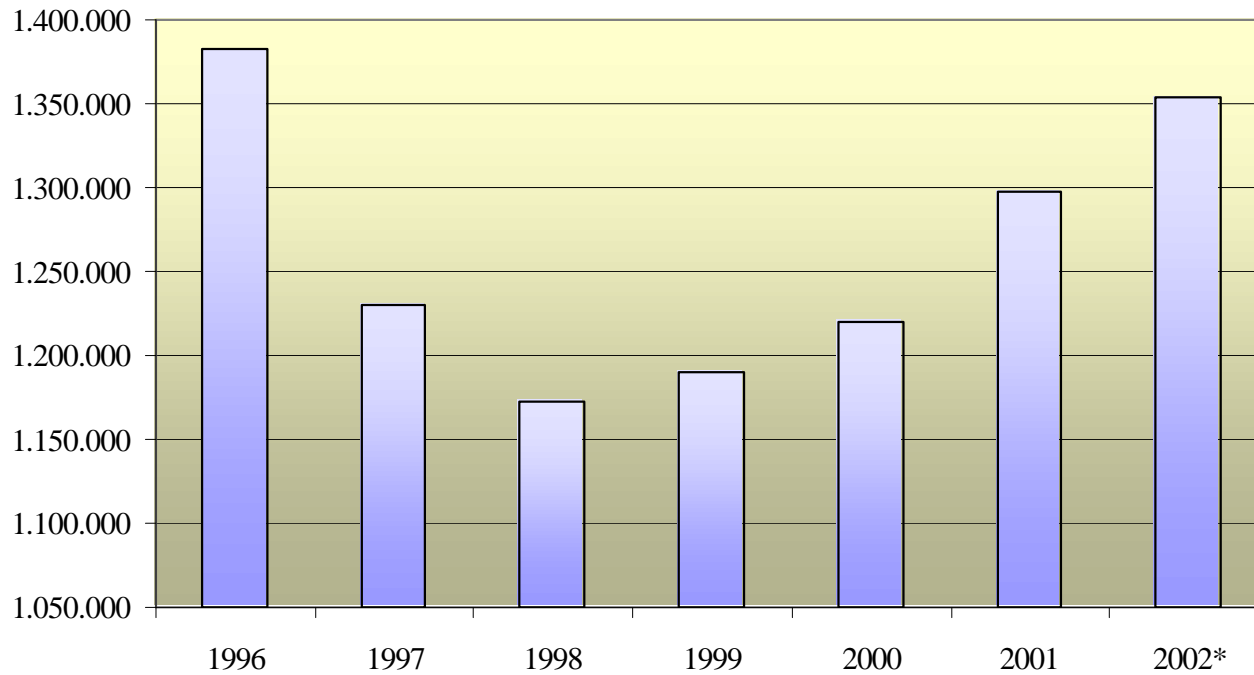


Fonte: Scenari Immobiliari

(*)= previsioni



Metri quadrati locati



Fonte: Scenari Immobiliari

(*)= previsioni

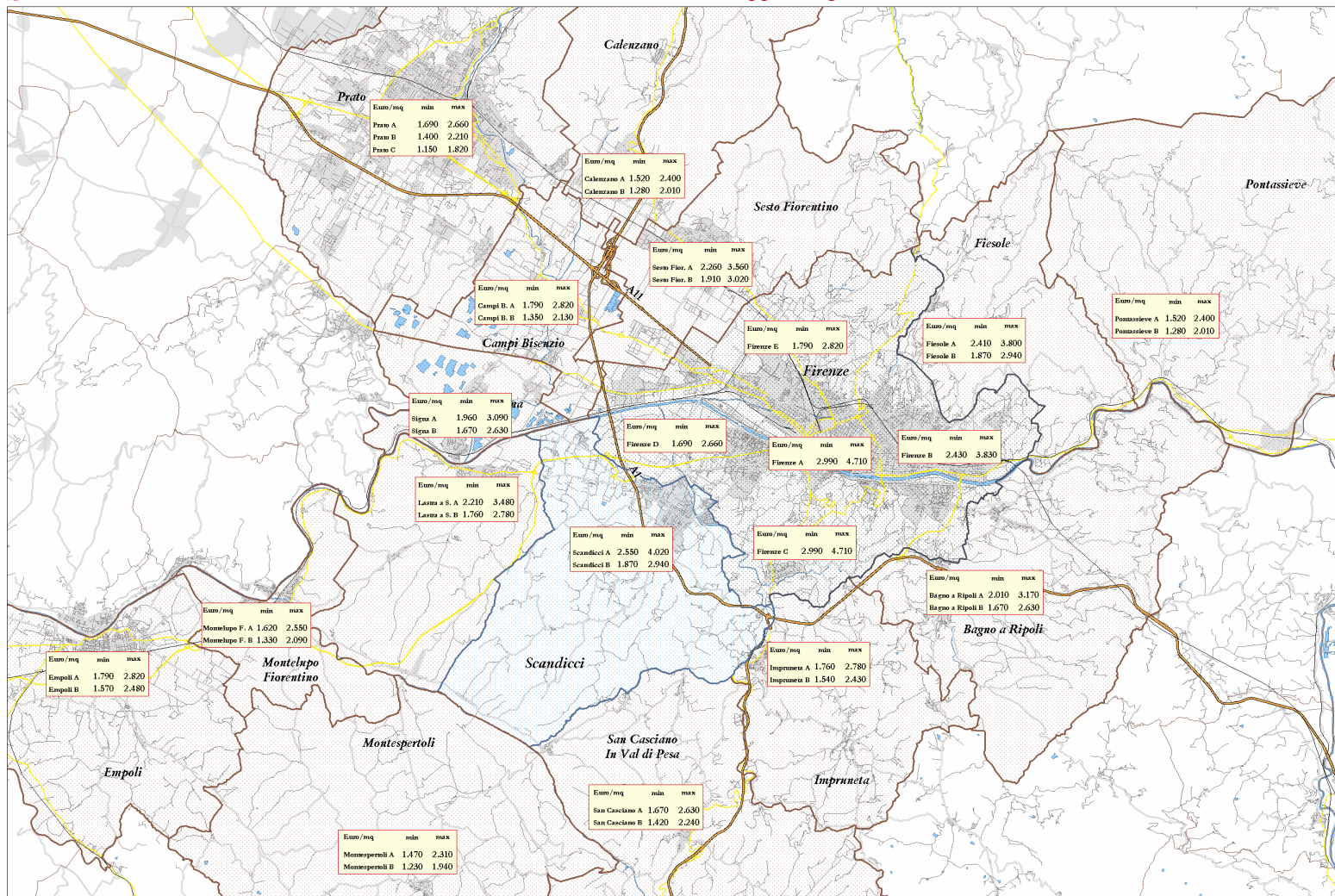


- Il buon andamento del mercato immobiliare residenziale dell'area ha prodotto un continuo aumento dei prezzi dal 1996 rilevabile in ogni comune, per qualsiasi tipologia abitativa.
- Nel 2001, rispetto al 2000, l'incremento dei prezzi è stato mediamente del 7,5, percentuale leggermente superiore alla media nazionale.
- Nei primi nove mesi del 2002 si è verificato un rialzo medio dei prezzi di poco superiore al 4 per cento distribuito in modo omogeneo su tutto il territorio.
- Se le previsioni saranno mantenute a dicembre 2002 i prezzi saranno cresciuti, rispetto ai 12 mesi precedenti, del 6,1 per cento.
- Le caratteristiche del mercato locale sono rilevabili analizzando la serie storica dei prezzi per il mercato residenziale dal 1996 al settembre 2002.
- Le quotazioni di mercato di Firenze mostrano gli incrementi maggiori (35 per cento) seguite da quelle dei comuni minori (31,6 per cento) e da quelle di Prato (31,3 per cento).



SCENARI IMMOBILIARI®

Mappa dei prezzi immobiliari residenziali nell'area esaminata



Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Sonari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 37, 00198 Roma.



- **Firenze:**

1. il range di oscillazione dei prezzi per le zone di pregio è elevato: le abitazioni vengono compravendute fra un minimo di 3.000 ed un massimo 4.700 euro al metro quadrato.
2. per gli immobili realizzati nelle zone intermedie la forchetta è meno ampia con quotazioni fra 2.400 e i 3.800 euro al metro quadrato.
3. le zone periferiche sono quotate fra i 1.700 e i 2.650 euro, con una differenza fra prezzi massimi e minimi di circa 950 euro al metro quadrato.
4. le caratteristiche del mercato fiorentino rilevabili dall'analisi della serie storica dei prezzi per il mercato residenziale dal 1996 al settembre 2002 manifesta un rallentamento in atto della dinamica dei prezzi. Gli stessi a fine 2002 saranno cresciuti del 6 per cento contro il 10 per cento del 2001 e del 2000.
5. La presenza stabile di compratori continua a sostenere un robusto mercato di fascia alta, dove alcune case vengono trattate a valori anche fuori mercato (oltre i 6.000 euro al metro quadrato).



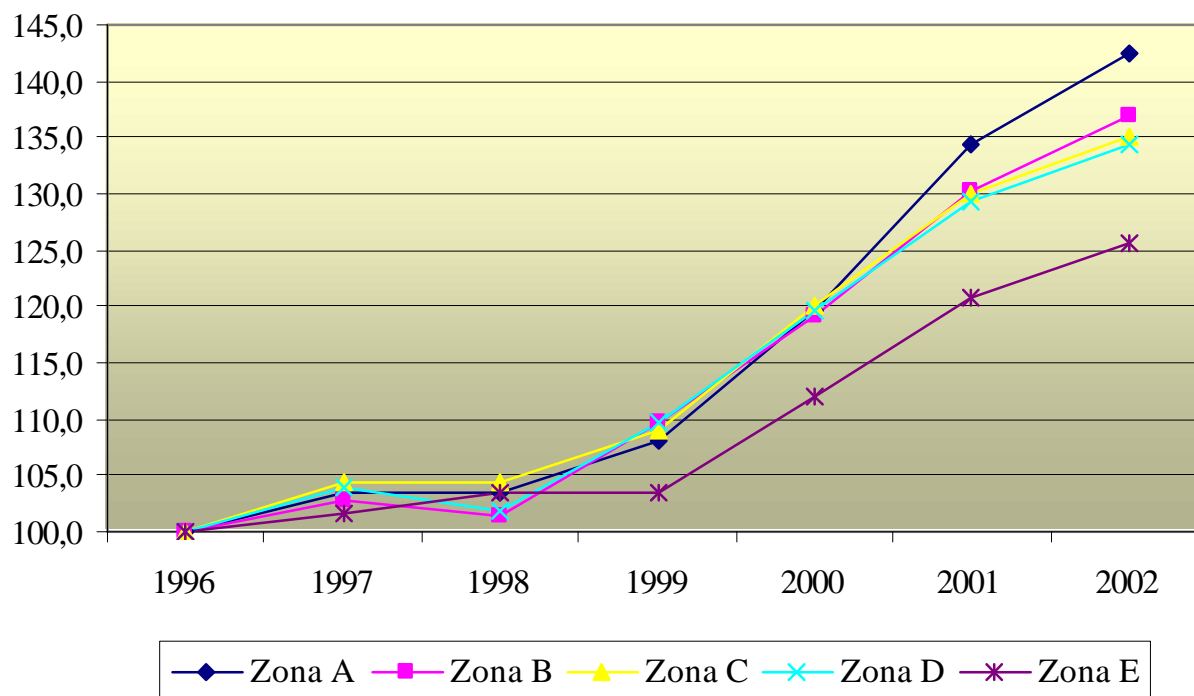
Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Firenze (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona A	100,0	103,4	103,4	108,0	119,5	134,5	142,5
Zona B	100,0	102,7	101,4	109,6	119,2	130,1	137,0
Zona C	100,0	104,4	104,4	108,9	120,0	130,0	135,1
Zona D	100,0	103,9	102,0	109,8	119,6	129,4	134,4
Zona E	100,0	101,7	103,4	103,4	112,1	120,7	125,5

Fonte: Scenari Immobiliari



Andamento dei prezzi: Firenze (base 1996=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



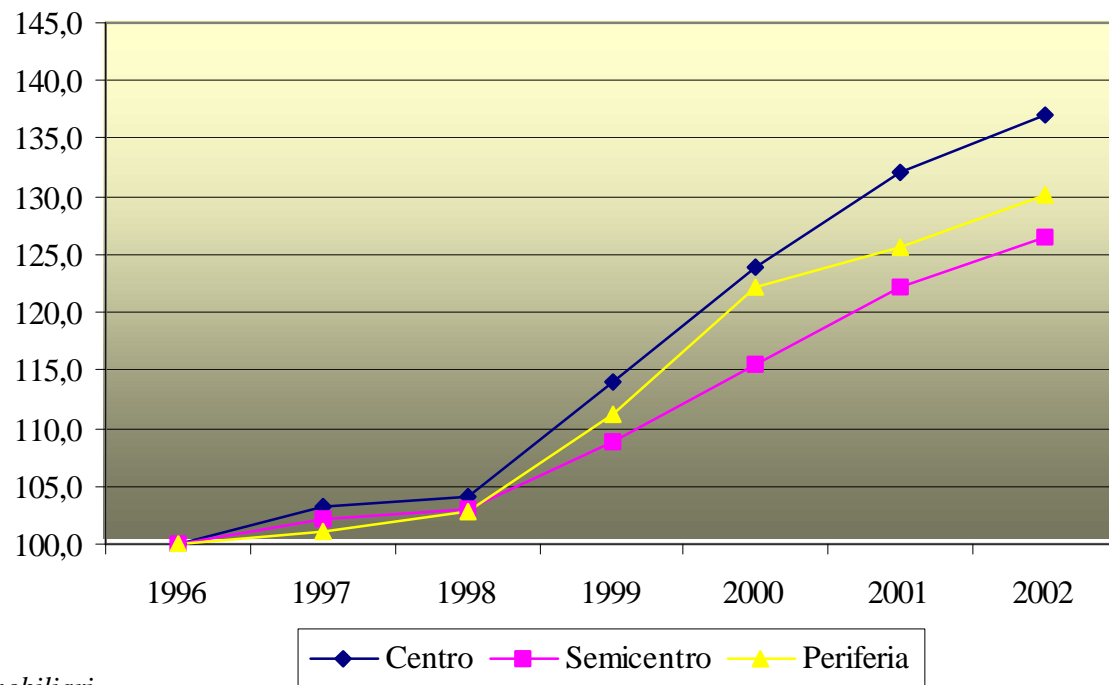
- **Prato:**

1. il range di oscillazione dei prezzi per le zone di pregio è elevato: le abitazioni vengono compravendute fra un minimo di 1.700 e un massimo 2.650 euro al metro quadrato.
2. per gli immobili realizzati nelle zone intermedie le quotazioni oscillano fra 1.400 e i 2.200 euro al metro quadrato.
3. le zone periferiche sono quotate fra i 1.150 e i 1.800 euro.
4. negli ultimi due anni i prezzi sono cresciuti di circa il 5 per cento l'anno. Nel 2000 la crescita era stata lievemente superiore, mediamente del 9 per cento con punte dell'11 nel caso di immobili situati in posizioni privilegiate per presenza di verde e servizi.
5. le previsioni a breve termine indicano un rallentamento delle quotazioni, la cui variazione positiva oscillerà tra il 2,4 per cento della periferia ed il 5 del centro. Il tempo medio necessario per vendere un'abitazione immessa sul mercato non supera i 4 mesi.



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Prato (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Centro	100,0	103,2	104,0	114,0	124,0	132,0	137,1
Semicentro	100,0	102,2	103,1	108,9	115,6	122,2	126,5
Periferia	100,0	101,1	102,8	111,1	122,2	125,6	130,2



Fonte: Scenari Immobiliari



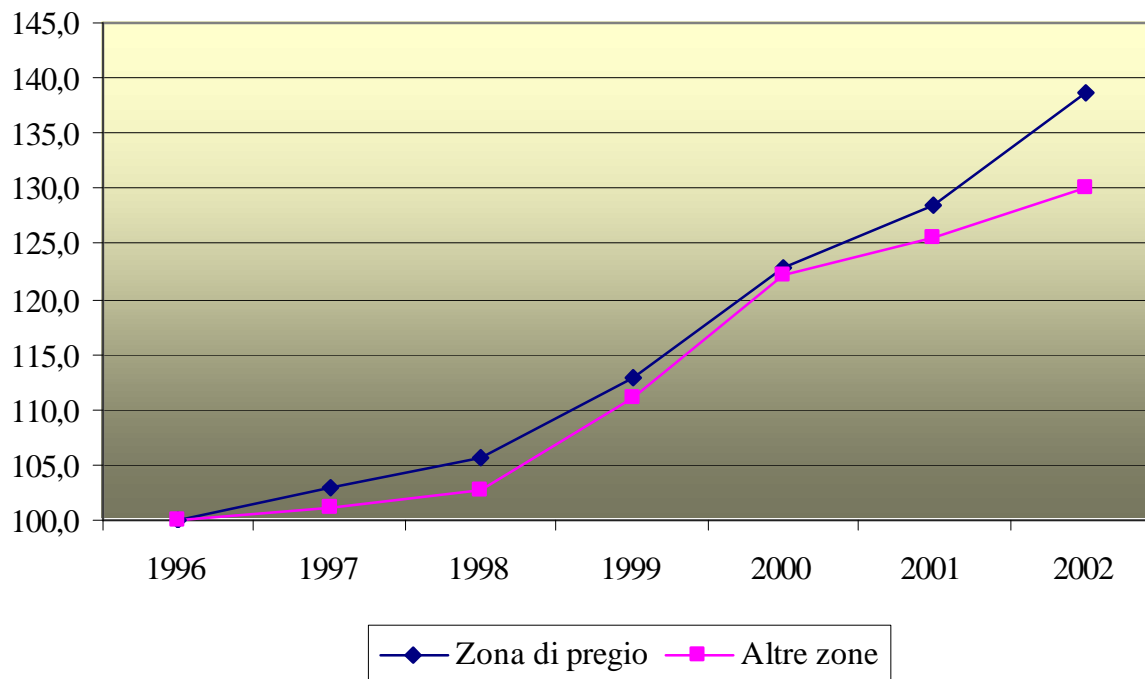
- **Scandicci:**

1. il range di oscillazione dei prezzi per le zone di pregio è elevato: le abitazioni vengono compravendute fra un massimo di 4.000 e un minimo di 2.500 euro al metro quadrato.
2. per gli immobili realizzati nelle zone intermedie o nelle zone periferiche la forchetta è meno ampia, con differenze di circa 1.000 euro. Gli immobili di media qualità vengono ceduti fra i 1.900 ed i 2.900 euro metro quadrato.
3. negli ultimi dodici mesi i prezzi al metro quadrato per le abitazioni situate nelle zone centrali sono aumentati di più del 10 per cento.
4. la presenza stabile di compratori continua a sostenere un robusto mercato di fascia alta, dove alcune case vengono trattate a valori anche fuori mercato (oltre i 5.000 euro al metro quadrato).
5. nell'ultimo decennio Scandicci è cambiata molto. Oggi è un territorio parte integrante e riconoscibile dell'area fiorentina, con le sue caratteristiche, le sue vocazioni, i suoi punti di forza, le sue identità, che punta allo sviluppo partendo proprio dalle sue peculiarità. È una zona che attira domanda dal capoluogo e che il mercato immobiliare premia: le abitazioni nuove o recenti si vendono in tempi rapidi e i prezzi tendono a crescere su ritmi prossimi a quelli del capoluogo.



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Scandicci (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	102,9	105,7	112,9	122,9	128,6	138,6
Altre zone	100,0	101,1	102,8	111,1	122,2	125,6	130,2



Fonte: Scenari Immobiliari



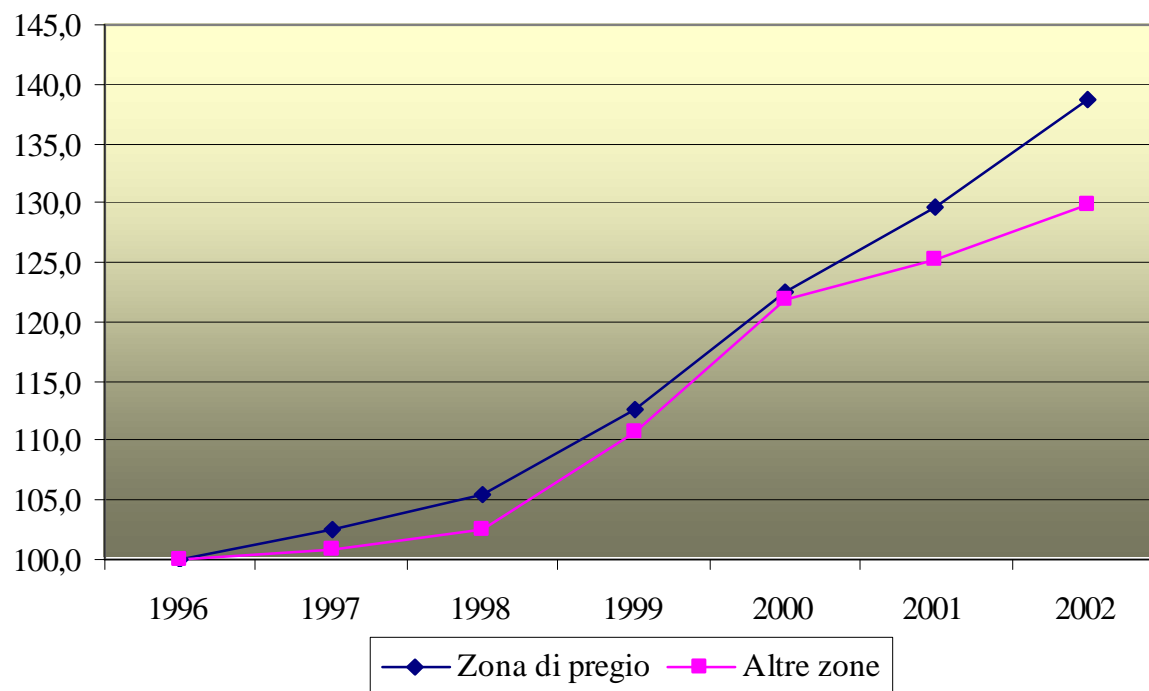
- **Altri comuni:**

1. l'oscillazione dei prezzi per le zone di pregio è di circa 1.000 euro al metro quadrato ed oscillano tra i 3.700 euro di Fiesole ed i 2.300 di Montespertoli.
2. per gli immobili realizzati nelle zone intermedie o nelle zone periferiche la forchetta è di circa 900 euro al metro quadrato ed oscillano fra i 3.000 di Sesto Fiorentino ed i 2.000 di Calenzano e Pontassieve.
3. dopo un biennio (1996, 1997) di congelamento delle quotazioni i prezzi hanno ripreso a salire, realizzando un incremento nel sessennio del 33 per cento.
4. se le previsioni saranno confermate, a fine 2002, rispetto ai precedenti dodici mesi, i prezzi saranno cresciuti mediamente del 6,8 per cento.



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Bagno a Ripoli (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	102,6	105,4	112,6	122,6	129,6	138,6
Altre zone	100,0	100,8	102,5	110,8	121,9	125,3	129,8

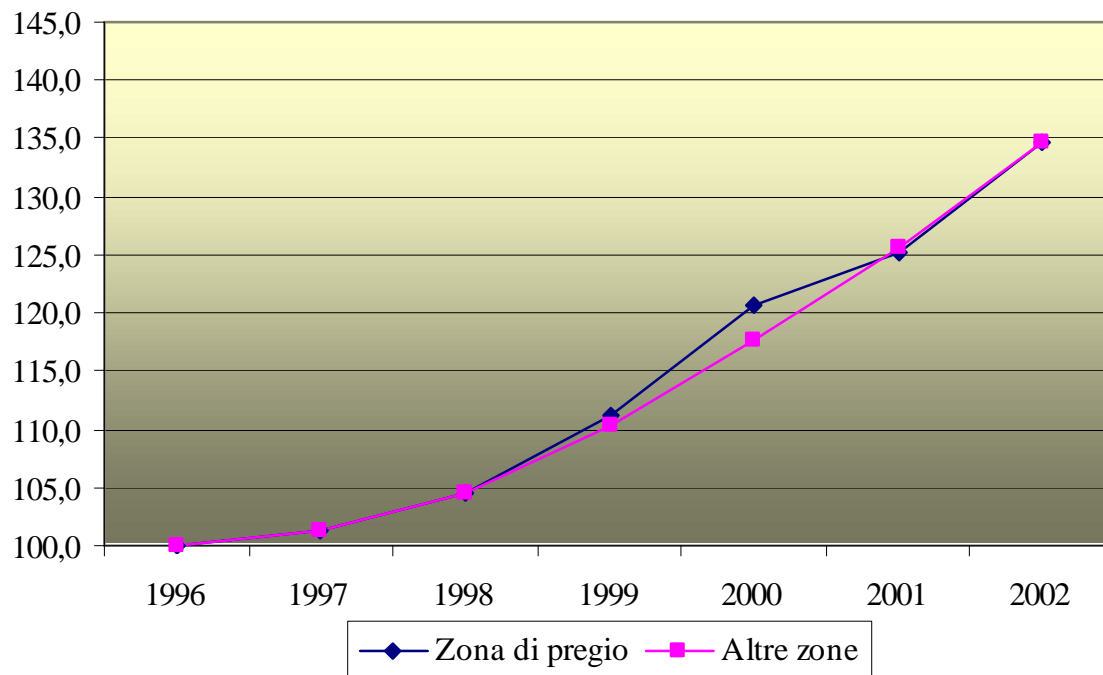


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Calenzano (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	101,2	104,5	111,2	120,6	125,2	134,6
Altre zone	100,0	101,2	104,5	110,3	117,6	125,6	134,6

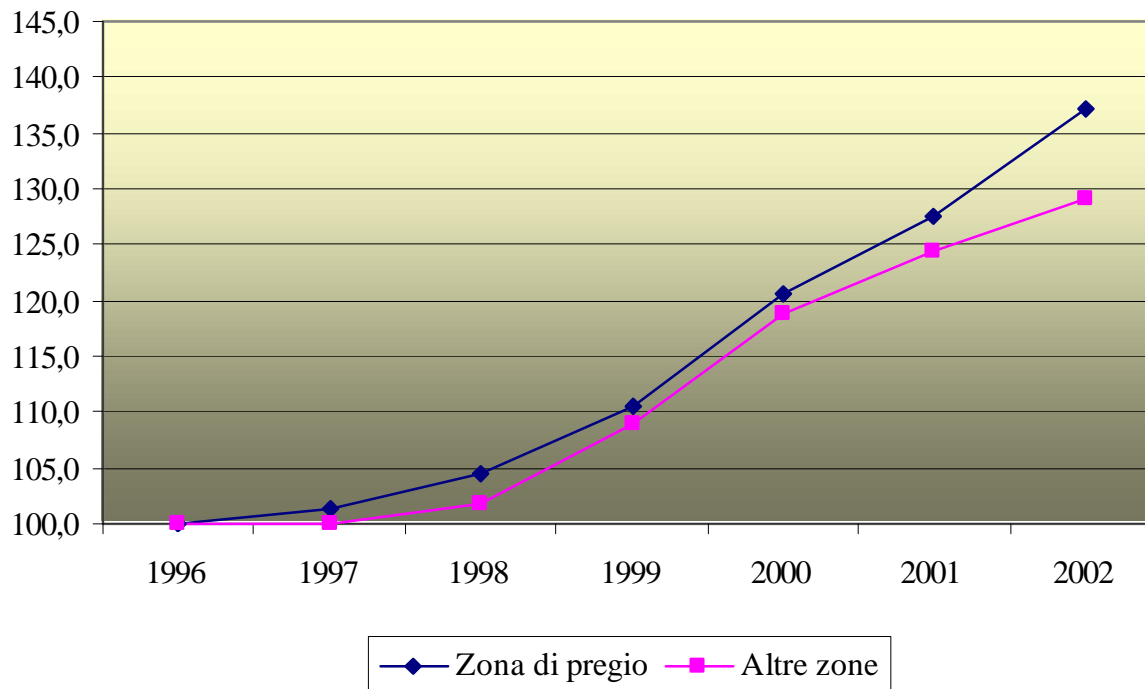


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Campi Bisenzio (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	101,4	104,4	110,5	120,6	127,5	137,2
Altre zone	100,0	100,1	101,7	109,0	118,8	124,5	129,2

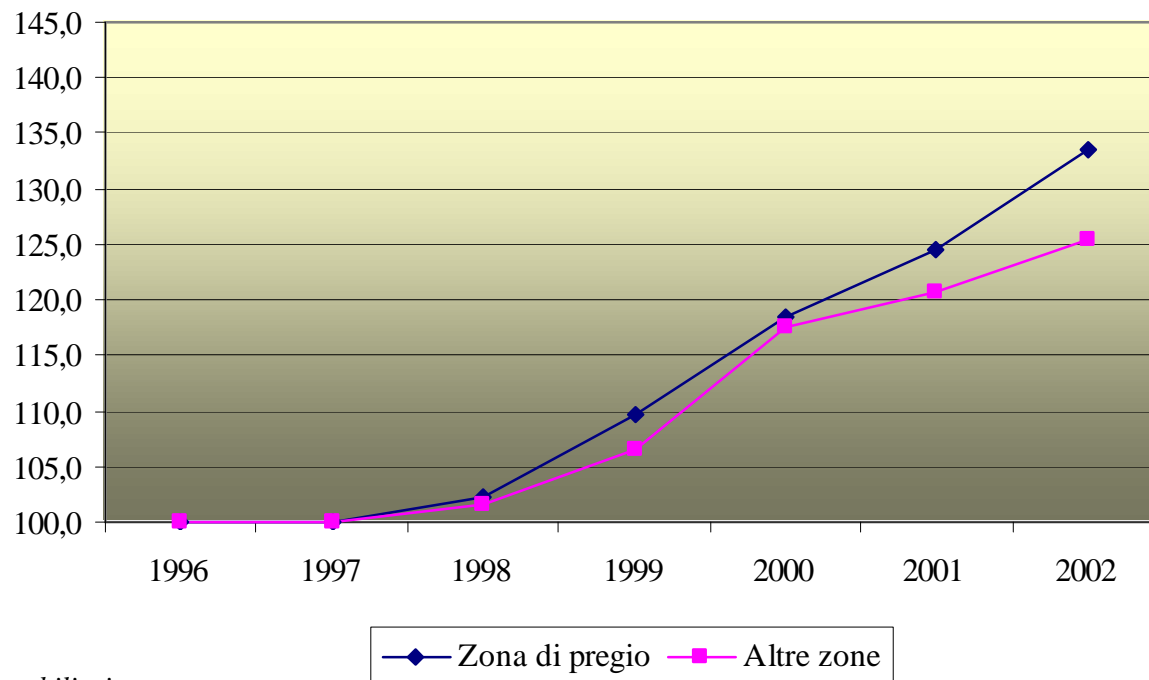


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Empoli (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,0	102,2	109,6	118,5	124,5	133,6
Altre zone	100,0	100,0	101,5	106,5	117,6	120,6	125,4

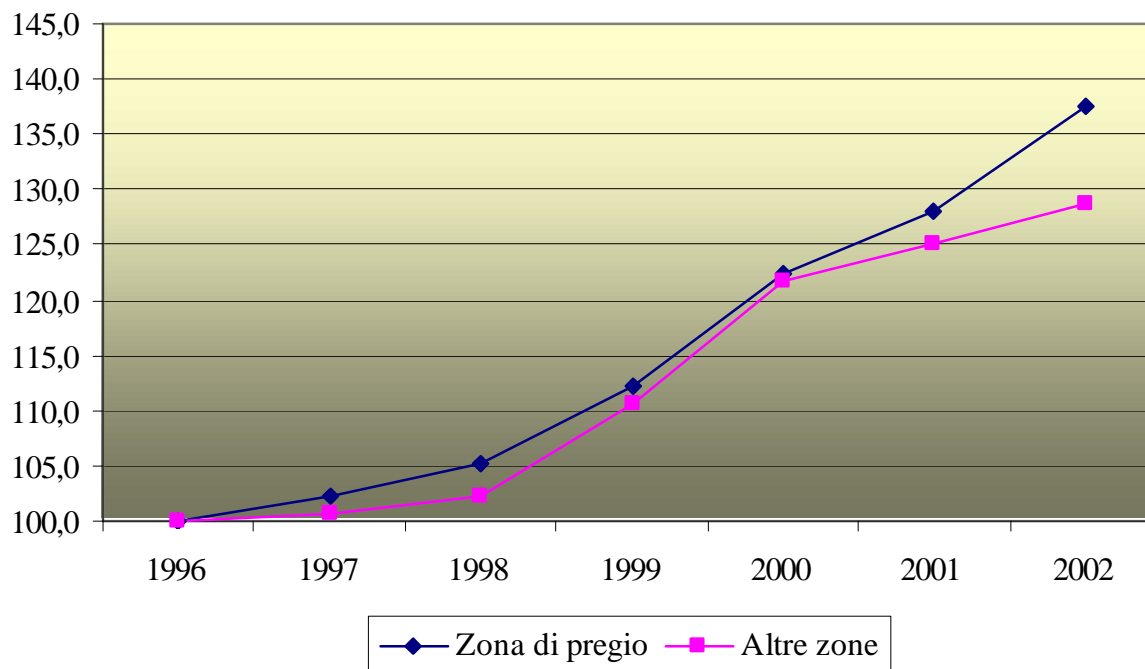


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Fiesole (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	102,3	105,2	112,2	122,3	128,1	137,5
Altre zone	100,0	100,6	102,3	110,6	121,7	125,0	128,8

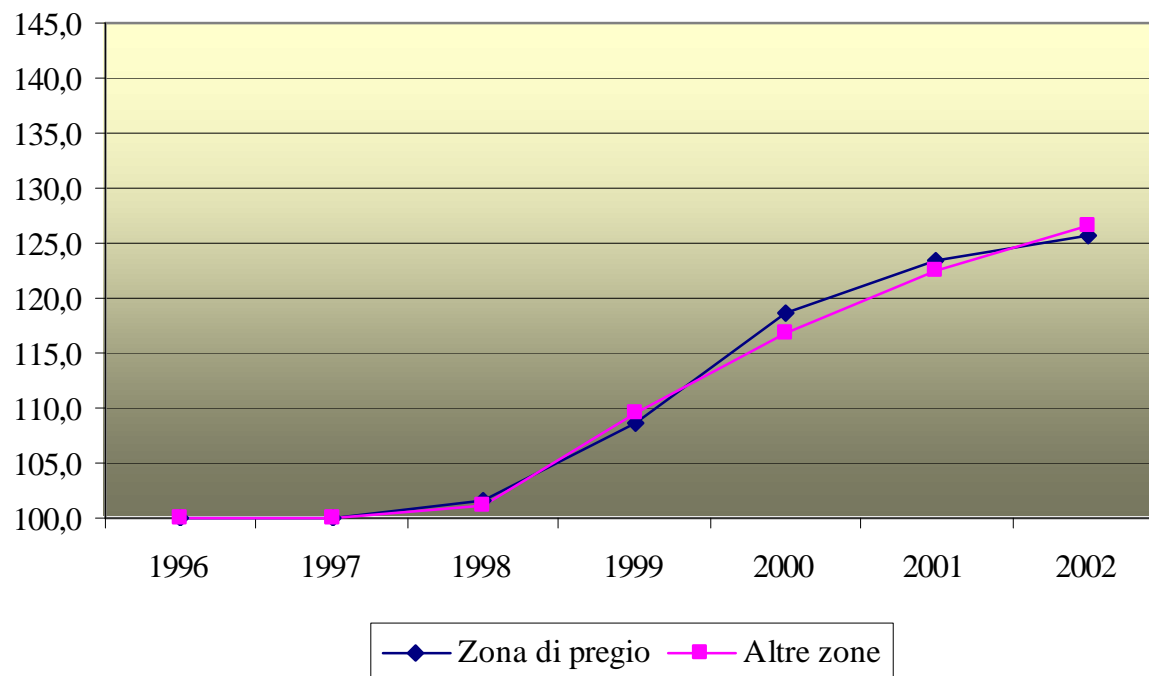


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Impruneta (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,0	101,5	108,6	118,6	123,4	125,6
Altre zone	100,0	100,0	101,2	109,5	116,9	122,5	126,7

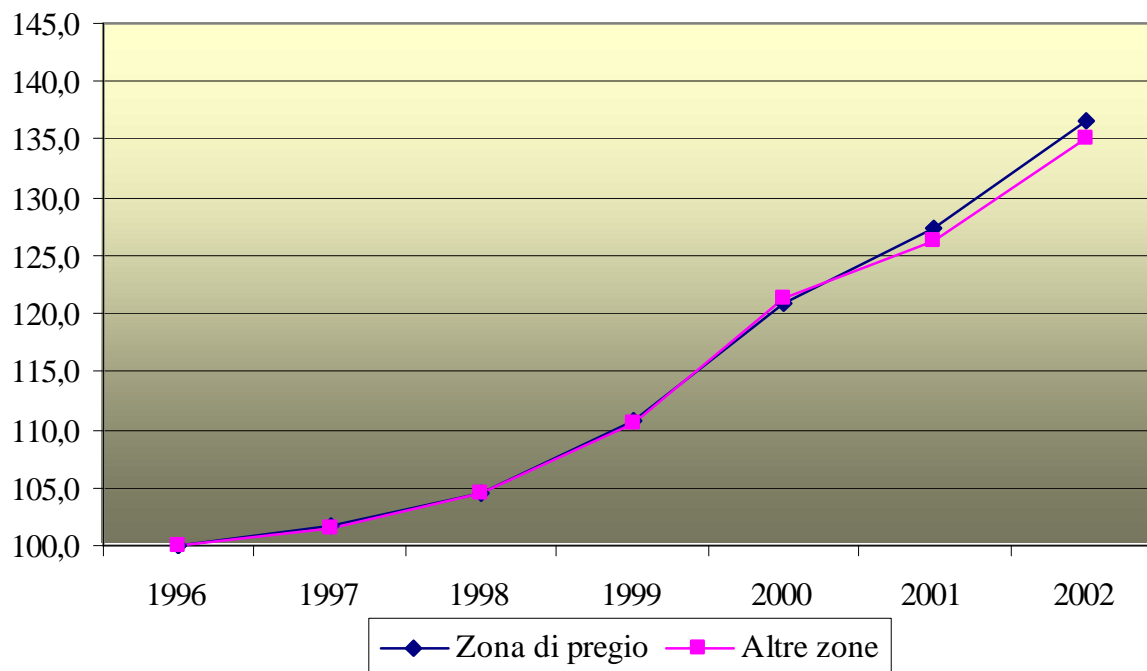


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Lastra a Signa (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	101,8	104,5	110,8	120,9	127,4	136,5
Altre zone	100,0	101,4	104,5	110,6	121,4	126,3	135,2

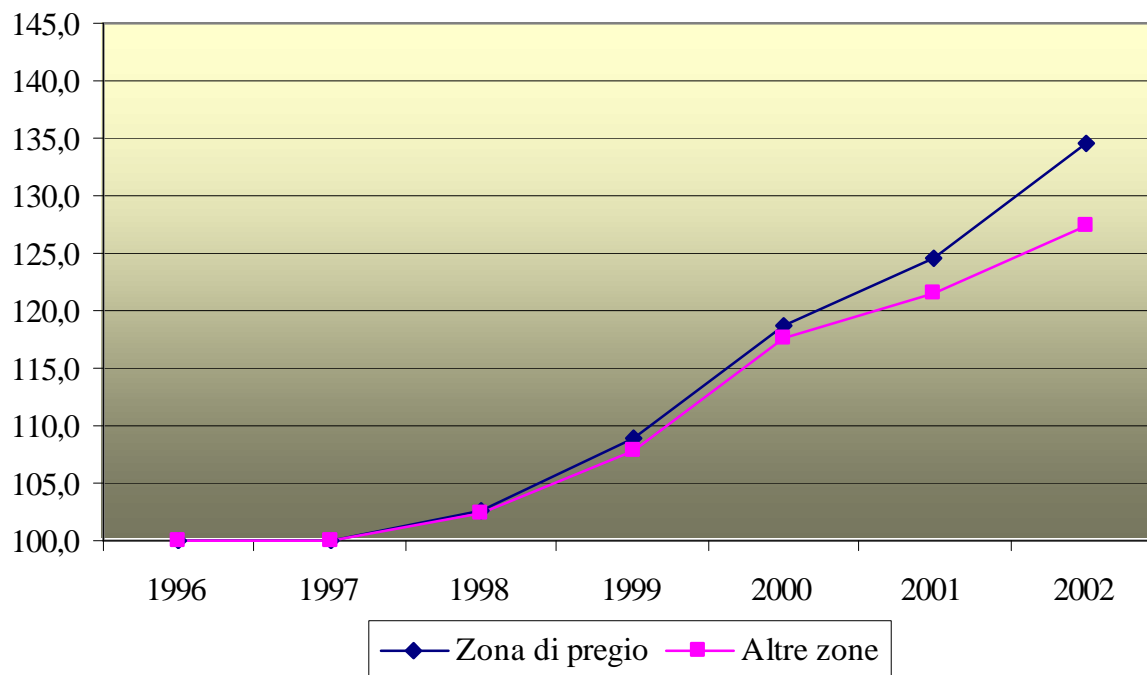


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Montelupo Fiorentino (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,0	102,6	108,9	118,6	124,5	134,6
Altre zone	100,0	100,0	102,3	107,8	117,6	121,6	127,5

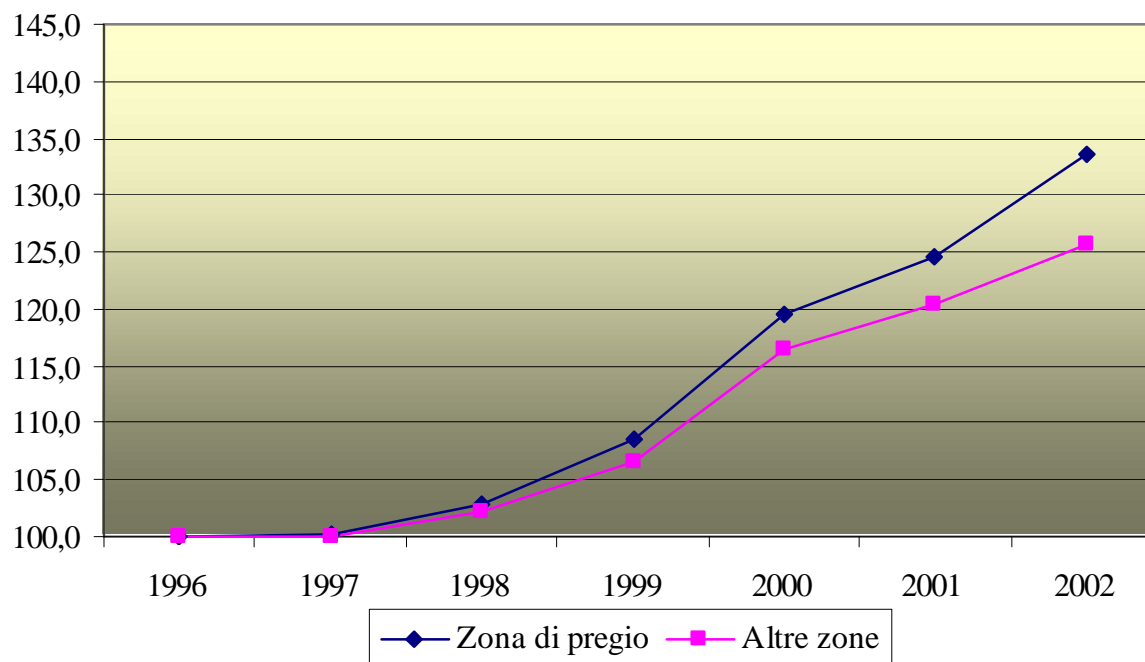


Fonte: Scenari Immobiliari



Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Montespertoli (1996 base=100)

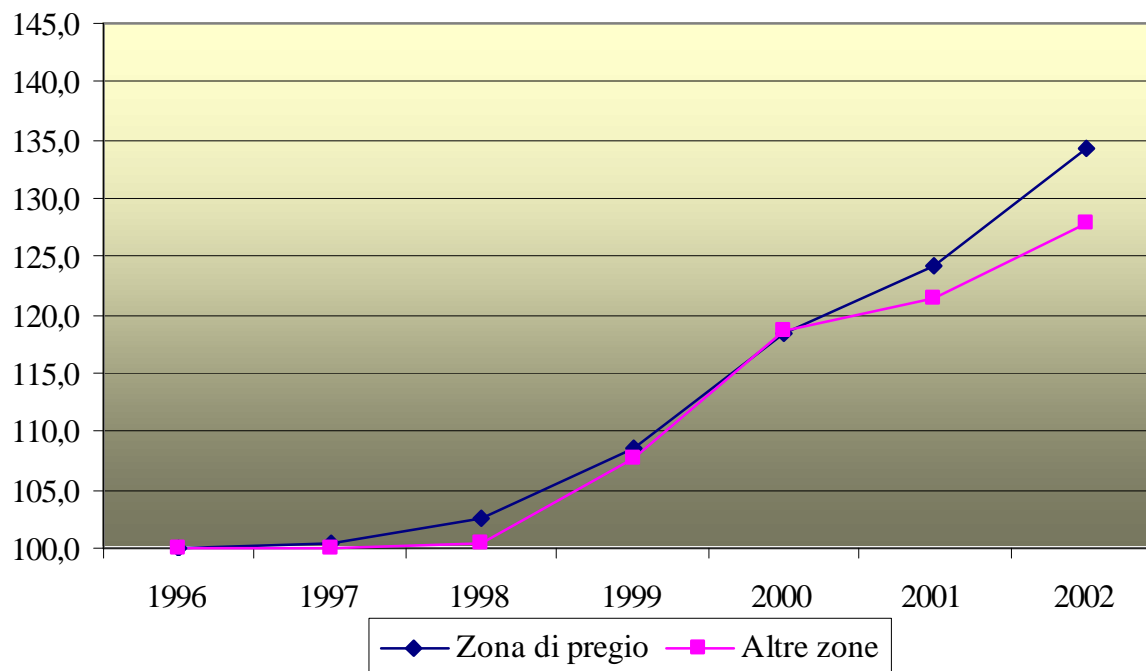
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,2	102,9	108,6	119,6	124,5	133,6
Altre zone	100,0	100,0	102,2	106,5	116,5	120,5	125,6





Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Pontassieve (1996 base=100)

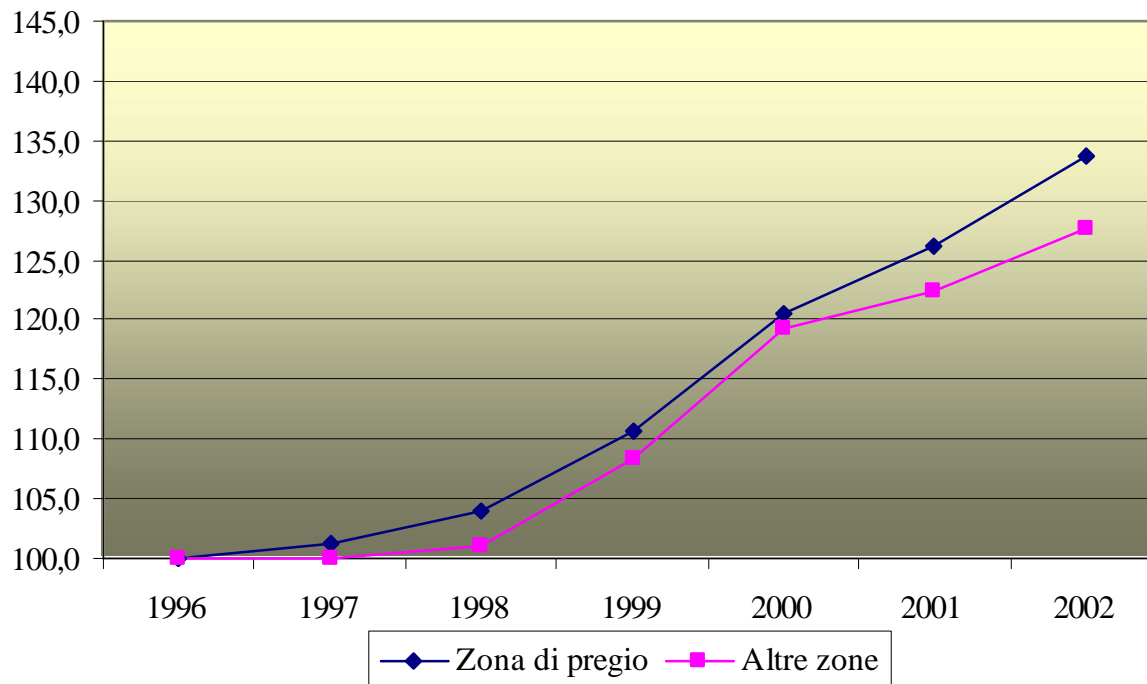
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,5	102,6	108,6	118,5	124,2	134,2
Altre zone	100,0	100,0	100,5	107,7	118,6	121,5	127,8





Mercato residenziale, andamento dei prezzi: San Casciano in Val di Pesa (1996 base=100)

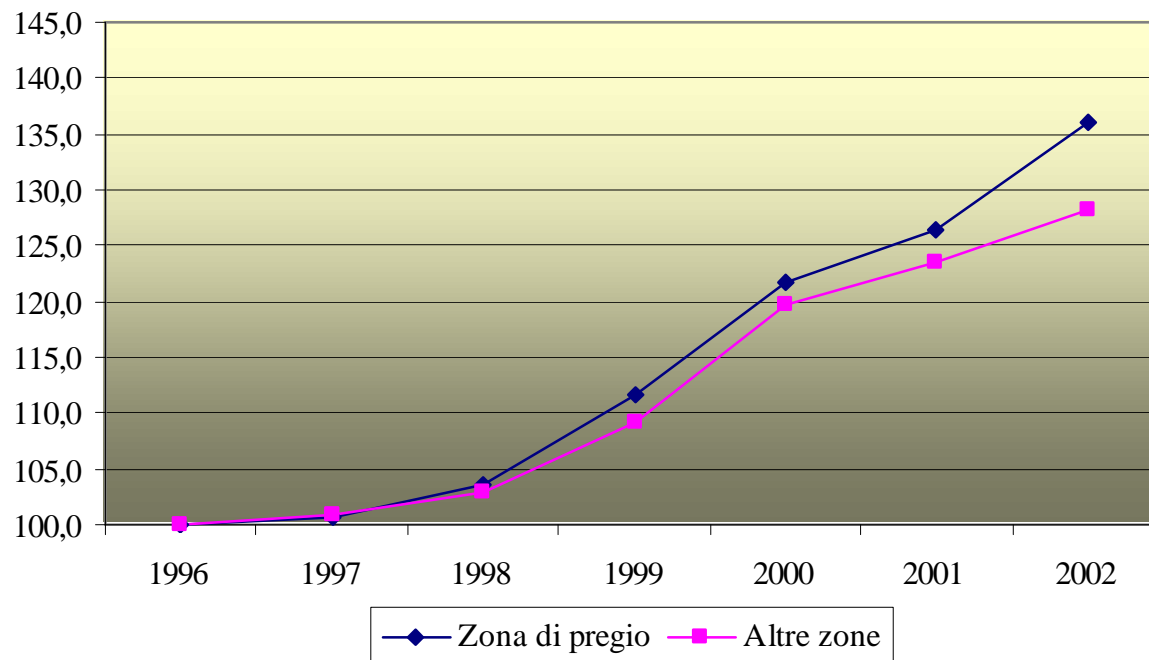
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	101,2	103,9	110,6	120,6	126,2	133,6
Altre zone	100,0	100,0	101,1	108,3	119,3	122,5	127,6





Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Sesto Fiorentino (1996 base=100)

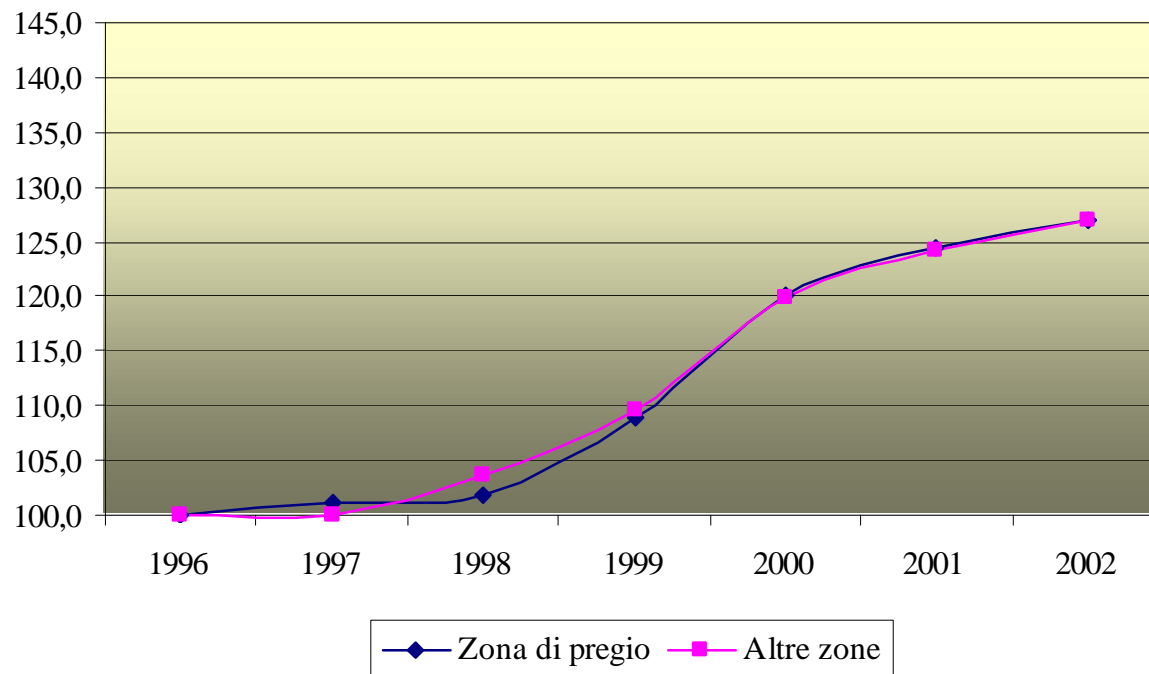
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	100,7	103,6	111,7	121,7	126,5	136,1
Altre zone	100,0	100,8	102,8	109,2	119,6	123,6	128,1





Mercato residenziale, andamento dei prezzi: Signa (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zona di pregio	100,0	101,1	101,9	108,8	120,0	124,4	127,0
Altre zone	100,0	100,0	103,6	109,7	119,8	124,2	127,0





- L'analisi dei risultati realizzati dal mercato residenziale nell'area oggetto dello studio descrive una realtà positiva e consolidata nella quale i metri quadrati scambiati, il fatturato e gli indici di assorbimento sono cresciuti costantemente negli ultimi cinque anni.
- Nel 2001 il comparto si è sviluppato a ritmi più contenuti (più 6,1 nelle compravendite), se le previsioni saranno confermate a dicembre 2002 il mercato locale avrà scambiato poco più di 1.300 mila metri quadrati di immobili residenziali realizzando un incremento annuo (2002 su 2001) di poco inferiore al 4 per cento.
- Lo stock di immobili offerto è formato quasi esclusivamente da rivendite, il tessuto edilizio è fortemente caratterizzato dalle costruzioni civili degli anni '60 e '70. Le nuove costruzioni rappresentano poco più dell'11 per cento dell'offerta totale.
- L'aumento dei prezzi nell'area esaminata è sostenuto e continuo, rilevabile in ogni comune, per qualsiasi tipologia abitativa.
- L'analisi delle quotazioni di mercato, dal 1996 al settembre 2002, mostra incrementi elevati realizzati a Firenze (35 per cento), nel comune di Scandicci (34 per cento), nei comuni minori (31,6 per cento) e a Prato (31,3 per cento).



Terziario/Uffici

- Nel 2001 il mercato terziario/uffici dell'area ha registrato un ulteriore incremento (più 16 per cento) nelle compravendite dopo un 2000 da record (più 20 per cento) e cinque anni di crescita costante. Se le previsioni saranno mantenute a fine 2002 si registrerà un ulteriore incremento delle stesse.
- Dal 1996, quando i metri quadrati scambiati erano circa 31mila (con il picco dei 72mila metri quadrati del 2001), le compravendite sono più che raddoppiate.
- Lo stock di immobili ad uso ufficio offerti dal mercato è formato per il 78 per cento da rivendite e per il 22 per cento da nuove edificazioni. L'offerta di nuove costruzioni, continuamente altalenante, nel 2001, varia annualmente di più o meno 10 mila metri quadrati.
- L'offerta di rivendite, dopo un calo nel 1999 è ripresa con maggiore vigore raggiungendo il massimo nel 2000, con circa 148mila metri quadrati messi sul mercato, per poi ridiscendere nel 2001.



- Dal 1996 il fatturato è cresciuto annualmente con ritmo sostenuto. In valore assoluto il fatturato è passato dai 61 milioni di euro del 1998 ai 127 milioni di euro del 2001. L'incremento registrabile su base biennale ha superato il 58 per cento, passando dagli 80 milioni di euro del 1999 ai 127 milioni del 2001. E' previsto per dicembre 2002, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, un ulteriore aumento di poco inferiore al 20 per cento.
- Gli indici del mercato immobiliare terziario descrivono una realtà stabile con alcune difficoltà:
 - A. il 2001 ha generato un assorbimento totale di prodotto terziario del 40,7 per cento. L'indice è inferiore alla media italiana attestatasi, sempre per il 2001, al 47,6 per cento.
 - B. l'assorbimento è formato per il 41,3 per cento da prodotto nuovo e per il 38,6 per cento di prodotto rivenduto.
 - C. le nuove offerte hanno avuto un assorbimento mediamente inferiore del prodotto usato. Solo nel biennio 1997-1998 la percentuale è stata pressoché identica per i due comparti.



Andamento del mercato terziario

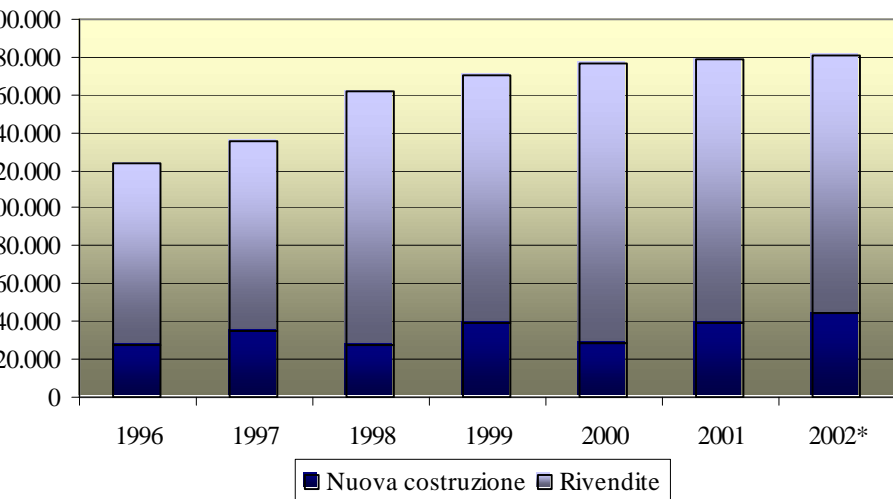
Le Quantità	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Metri quadrati offerti	123.815	135.316	161.558	170.788	176.624	178.643	181.200
Nuova costruzione	27.830	35.420	27.060	39.490	28.380	39.050	44.900
Rivendite	95.985	99.896	134.498	131.298	148.244	139.593	136.300
Metri quadrati scambiati	31.244	35.738	42.158	52.216	62.595	72.760	78700
Fatturato (milioni di euro)	44	51	61	80	102	127	152
Gli indici	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
assorbimento totale	25,2	26,4	26,1	30,6	35,4	40,7	43,4
assorbimento nuovo	20,0	25,7	25,4	28,0	37,9	38,6	38,8
assorbimento rivendite	26,8	26,7	26,2	31,4	35,0	41,3	45,0

Fonte: Scenari Immobiliari

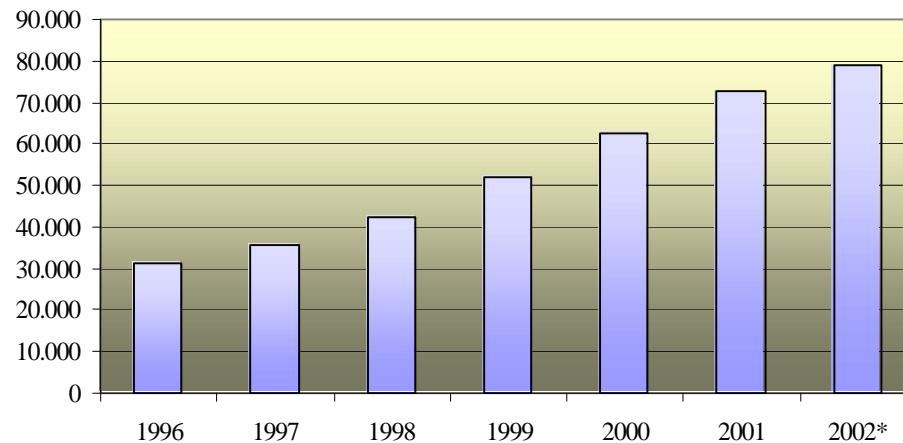
(*)= previsioni



Offerta terziario (mq)



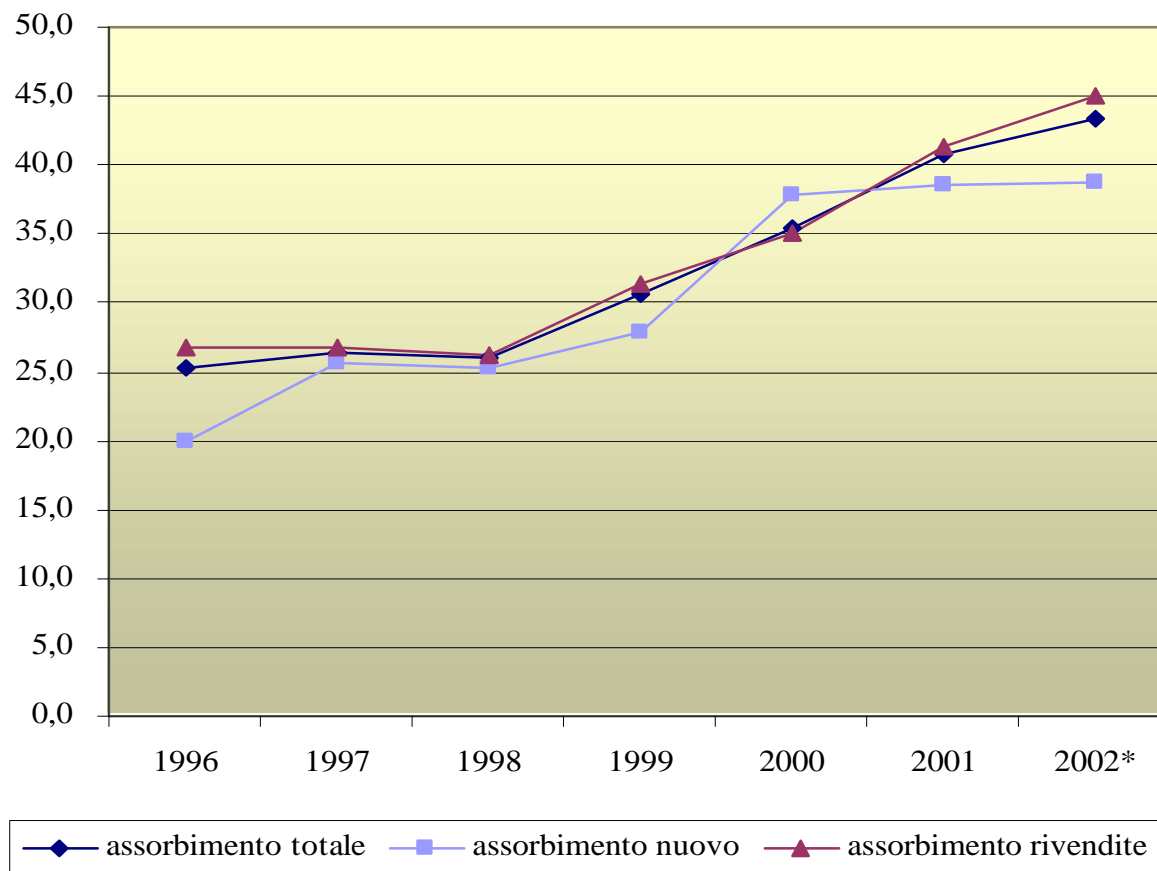
Metri quadrati compravenduti



(*)= prevision



Assorbimento (valori percentuali)



(*)= previsioni

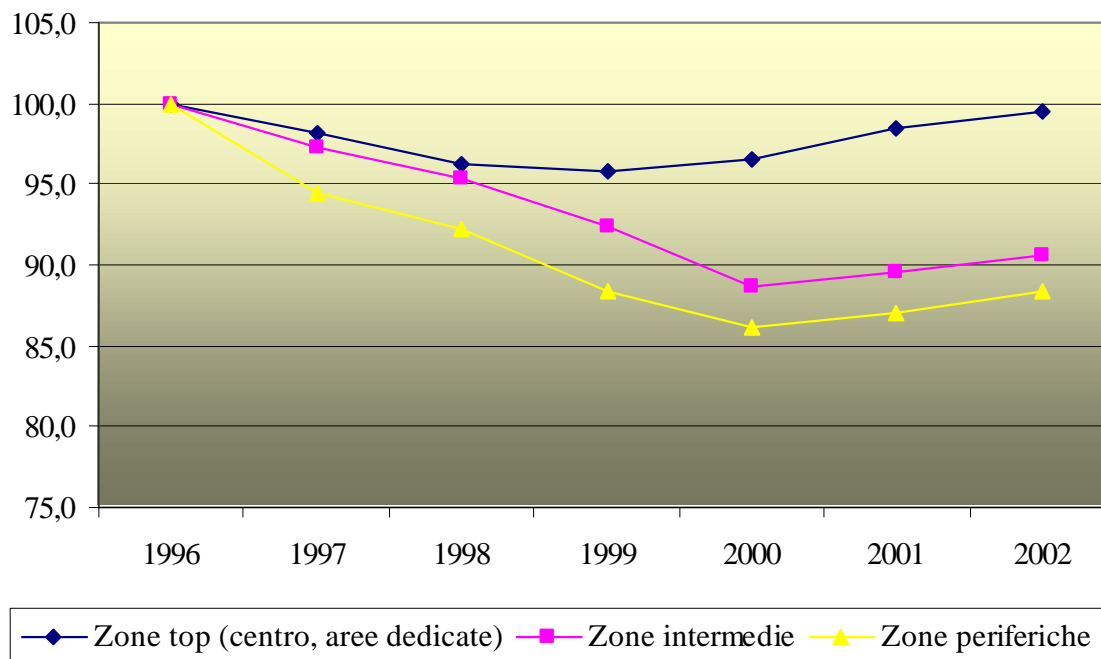


- Nei primi nove mesi del 2002 il mercato immobiliare terziario ha prodotto un incremento medio dei prezzi di poco inferiore all'1,2 per cento distribuito in modo omogeneo su tutto il territorio, con differenze minime fra le zone centrali e quelle periferiche.
- Il mercato terziario si sta riprendendo da un quinquennio non favorevole.
- Gli immobili hanno subito, nello stesso periodo di tempo, ribassi dei prezzi fino al 12 per cento nelle zone intermedie e periferiche e, del 4 per cento nelle zone di pregio.
- Se le previsioni saranno confermate a fine 2002 solo i prezzi di immobili situati in zone top (aree particolarmente centrali o aree dedicate) si saranno riportati sui valori del 1996.
- Il range di oscillazione dei prezzi è elevato: nelle zone di pregio gli uffici vengono compravenduti a più di 3.200 euro al metro quadrato. Per gli immobili realizzati nelle zone periferiche le quotazioni raggiungono i 1.900 euro al metro quadrato. Nelle zone intermedie gli uffici vengono ceduti a circa 2.400 euro al metro quadrato.



Mercato terziario, andamento dei prezzi (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zone top (centro, aree dedicate)	100,0	98,2	96,2	95,8	96,5	98,4	99,5
Zone intermedie	100,0	97,3	95,3	92,4	88,6	89,5	90,6
Zone periferiche	100,0	94,5	92,2	88,4	86,2	87,0	88,4



Fonte: Scenari Immobiliari



- L'analisi dei risultati, realizzati dal mercato terziario nell'area, descrive una realtà stabile che negli anni ha affrontato ed in parte superato periodi di difficoltà.
- I metri quadrati scambiati ed il fatturato sono aumentati con ritmo sostenuto. Dal 1996 le compravendite sono più che raddoppiate e il fatturato, dal 1998, è cresciuto della metà. L'indice di assorbimento è inferiore alla media italiana, solo i due quinti del prodotto offerto vengono assorbiti, si tratti di terziario nuovo o usato.
- Lo stock di immobili ad uso ufficio offerti dal mercato è formato per il 78 per cento da rivendite e per il 22 per cento da nuove edificazioni.
- Il quinquennio che si va concludendo non è stato favorevole per i prezzi degli immobili ad uso terziario, i quali hanno subito ribassi fino al 12 per cento nelle aree intermedie e periferiche e fino al 4 per cento nelle zone di pregio.
- Nei primi nove mesi del 2002 il mercato ha prodotto un incremento medio dei prezzi di poco inferiore all'1,2 per cento distribuito in modo omogeneo su tutto il territorio. Se le previsioni saranno confermate, a fine 2002, solo i prezzi degli immobili situati nelle zone top saranno risaliti ai livelli del 1996.



Commercio/piccola distribuzione

- Il mercato locale del commercio/piccola distribuzione è in difficoltà e presenta problematiche simili a quelle nazionali.
- Nel 2001 il comparto dell'area ha prodotto un cospicuo aumento dei metri quadrati offerti dopo anni di andamento altalenante.
- L'andamento delle compravendite, come avviene a livello nazionale, ha mostrato nei primi nove mesi del 2002 un'ulteriore flessione (in atto dal 1997), con contrazione della domanda di superfici, soprattutto per la componente relativa alle piccole dimensioni (retail).
- Già nel 2001, rispetto ai dodici mesi precedenti, gli scambi erano diminuiti di circa il 2 per cento.
- Dal 1996, quando i metri quadrati scambiati erano circa 57.500 (con il picco dei 59mila metri quadrati del 1997), le compravendite sono sensibilmente diminuite (meno 12 per cento).
- Il mercato assorbe poco meno del 50 per cento dell'offerta, circa 10 punti percentuali in meno rispetto al 1998 e la tendenza è di un'ulteriore riduzione dell'assorbimento.



Commercio, piccola distribuzione: andamenti del mercato

Le Quantità	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Metri quadrati offerti	105.000	102.000	93.500	96.200	97.800	102.500	105.100
Metri quadrati scambiati	57.500	59.000	55.400	52.600	51.500	50.800	50.400
Fatturato (milioni di euro)	86	90	85	84	82	87	92

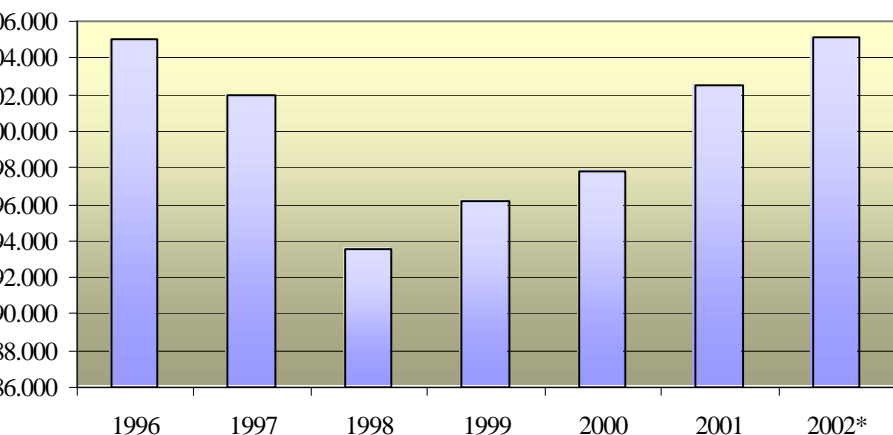
Gli indici	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
assorbimento totale	54,8	57,8	59,3	54,7	52,7	49,6	48,0

Fonte: Scenari Immobiliari

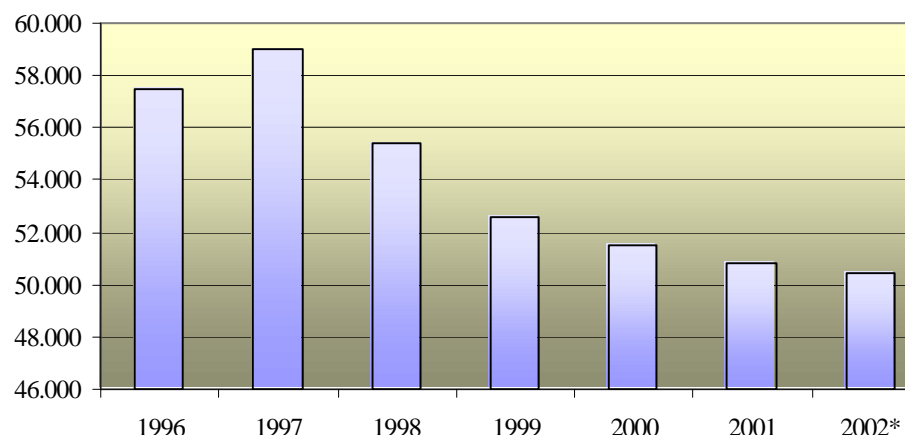
(*)= previsioni



Metri quadrati offerti



Metri quadrati compravenduti

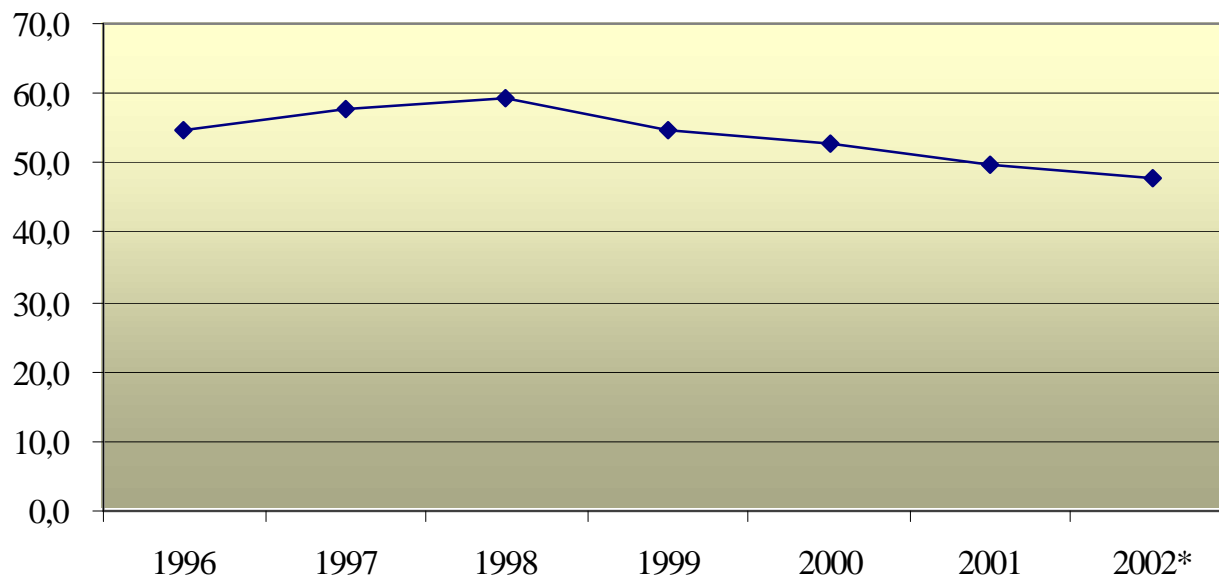


(*)= prevision

Fonte: Scenari Immobiliari



Assorbimento totale (valori percentuali)



(*)= previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari

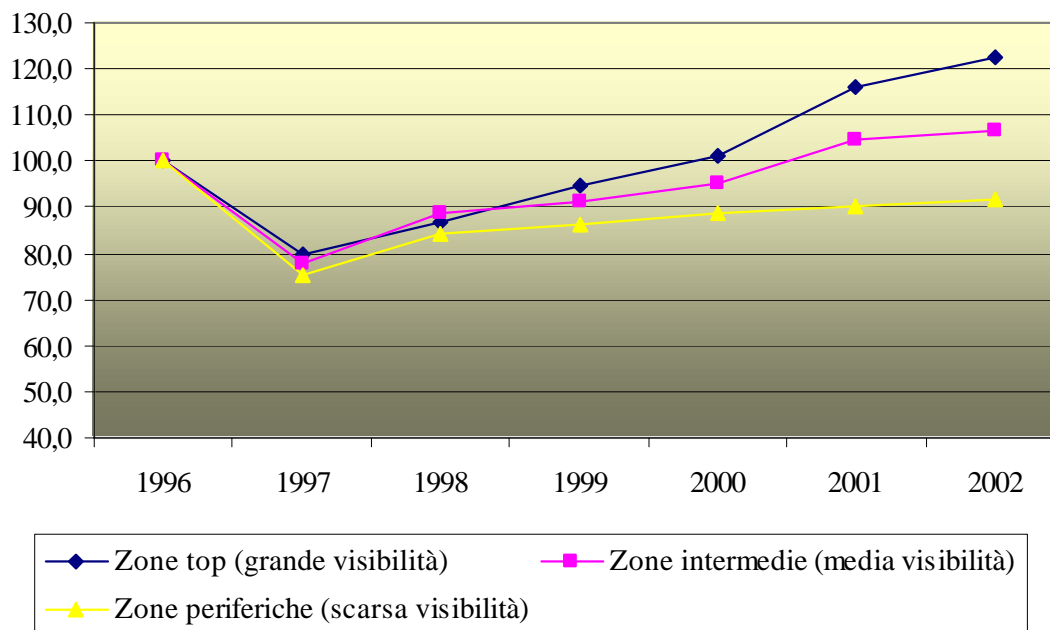


- Nei primi nove mesi del 2002 il mercato immobiliare della piccola distribuzione ha registrato un incremento medio dei prezzi quantificabile in un più 3,2 per cento, generato sostanzialmente nelle zone centrali.
- Gli immobili situati in zone di grande visibilità vengono scambiati per circa 6.400 euro al metro quadrato (+ 6 per cento rispetto allo stesso periodo del 2001).
- Nelle aree di media o scarsa visibilità i prezzi sono inferiori e variano fra i 3.200 euro e i 2.200 euro al metro quadrato.
- Dal 1997, anno di minime quotazioni e di massime compravendite, i prezzi al metro quadrato sono comunque in costante aumento.
- L'incremento, su base triennale, è stato di circa il 28 per cento distribuito in modo disomogeneo sul territorio oggetto di studio. Gli immobili localizzati in zone periferiche hanno ancora prezzi inferiori al 1996.



Mercato commerciale, andamento dei prezzi (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zone top (grande visibilità)	100,0	80,0	86,7	94,7	101,1	116,2	122,7
Zone intermedie (media visibilità)	100,0	77,8	88,9	91,0	95,3	104,6	106,6
Zone periferiche (scarsa visibilità)	100,0	75,2	84,2	86,3	88,6	90,3	91,5





- Il mercato locale del commercio/piccola distribuzione è in difficoltà e presenta problematiche simili a quelle nazionali.
- Nel 2001 il comparto dell'area ha prodotto un cospicuo aumento dei metri quadrati offerti dopo anni di andamento altalenante ma le compravendite hanno subito, nei primi nove mesi del 2002, un'ulteriore flessione, con contrazione della domanda di superfici, soprattutto per la componente relativa alle piccole dimensioni (retail).
- Il mercato assorbe poco meno del 50 per cento dell'offerta, circa 10 punti percentuali in meno rispetto al 1998 e la tendenza è di un'ulteriore riduzione dell'assorbimento.
- Viceversa i prezzi tendono mediamente a crescere: nei primi nove mesi del 2002 l'incremento medio è stato del 3,2 per cento, generato sostanzialmente nelle zone commercialmente più valide.
- L'incremento del 28 per cento, su base triennale, è distribuito in modo disomogeneo sul territorio oggetto di studio. Gli immobili localizzati in zone periferiche hanno prezzi inferiori a quelli del 1996.



Immobili ad uso produttivo

- Il mercato degli immobili ad uso produttivo è solido. Nel 2001 il mercato locale ha prodotto un'importante diminuzione dei metri quadrati offerti dopo anni di continua crescita. I primi nove mesi del 2002 mostrano una ulteriore contrazione dell'offerta.
- Nel 1997 si sono scambiati il minor numero di metri quadrati ad uso produttivo del quinquennio, circa 105 mila. Da allora le compravendite sono aumentate annualmente raggiungendo nel 2001 i 165 mila metri quadrati.
- Il 2001, rispetto ai dodici mesi precedenti, ha fatto registrare un incremento degli scambi del 13 per cento. La tendenza sembra seguire, le previsioni indicano un ulteriore incremento quantificabile, a dicembre 2002 rispetto ai dodici mesi precedenti, in un +6,6 per cento.
- Il fatturato ha raggiunto, nel 2001, i 90 milioni di euro, quasi il doppio rispetto al 1997 e con un incremento del 18 per cento rispetto al 2000.
- L'assorbimento, ossia il numero di metri quadrati compravenduti su quelli offerti, è in aumento ed ha superato il 54 per cento, con la previsione di raggiungere il 58,5 per cento entro dicembre 2002.



Immobili ad uso produttivo

Le Quantità	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Metri quadrati offerti	310.000	275.000	280.000	296.000	315.000	305.000	301.000
Metri quadrati scambiati	110.000	105.000	115.000	132.000	146.000	165.000	176.000
Fatturato (milioni di euro)	52	48	57	67	76	90	103

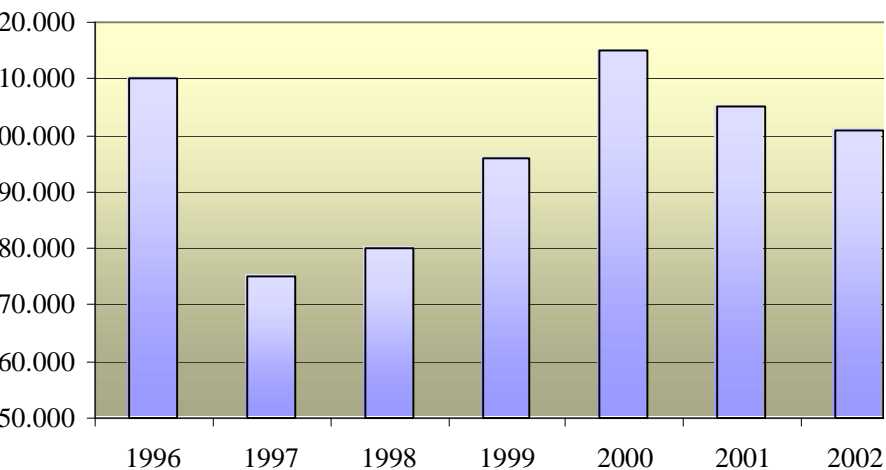
Gli indici	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
assorbimento totale (%)	35,5	38,2	41,1	44,6	46,3	54,1	58,5

Fonte: *Scenari Immobiliari*

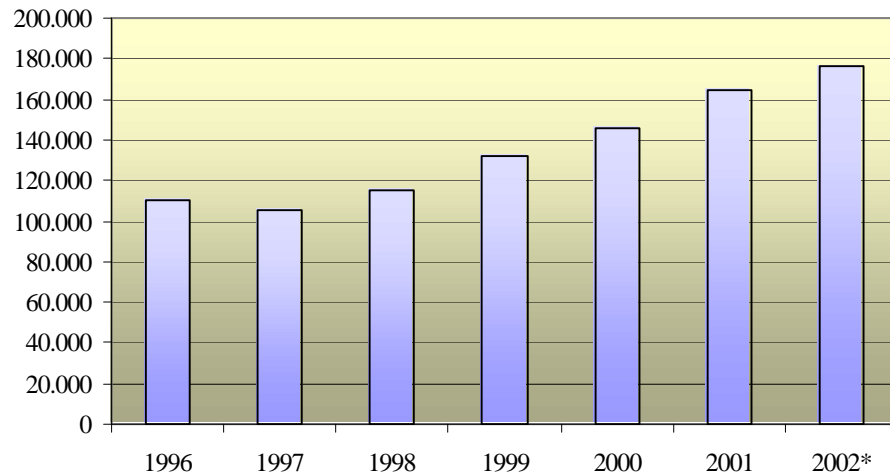
(*)= previsioni



Metri quadrati offerti



Metri quadrati compravenduti

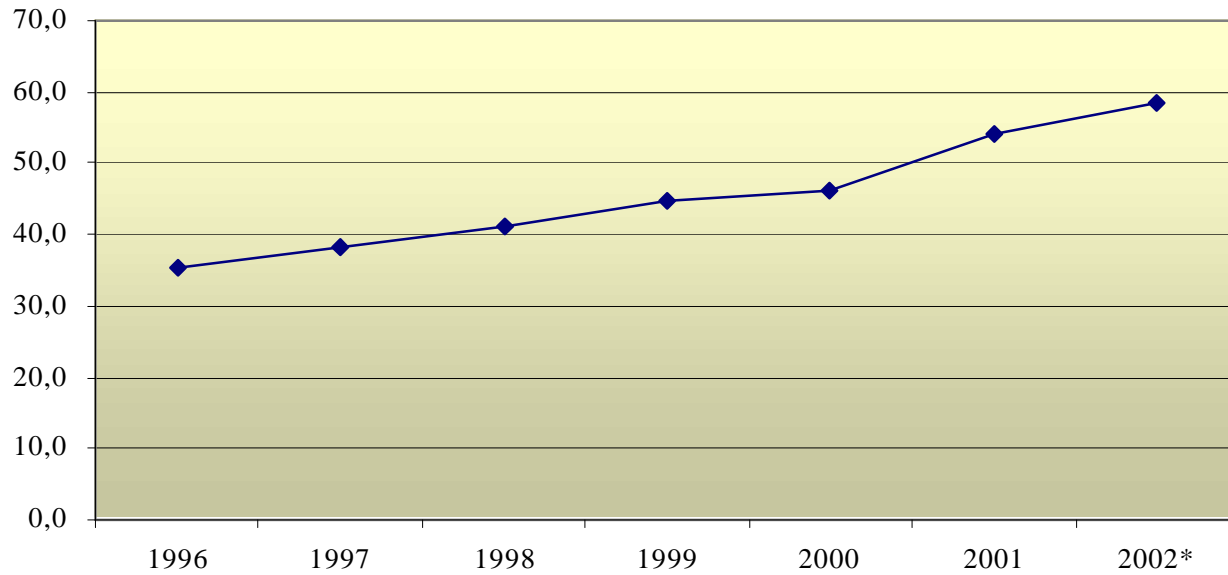


(*)= previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari



Assorbimento totale (%)



(*)= previsioni

Fonte: Scenari Immobiliari

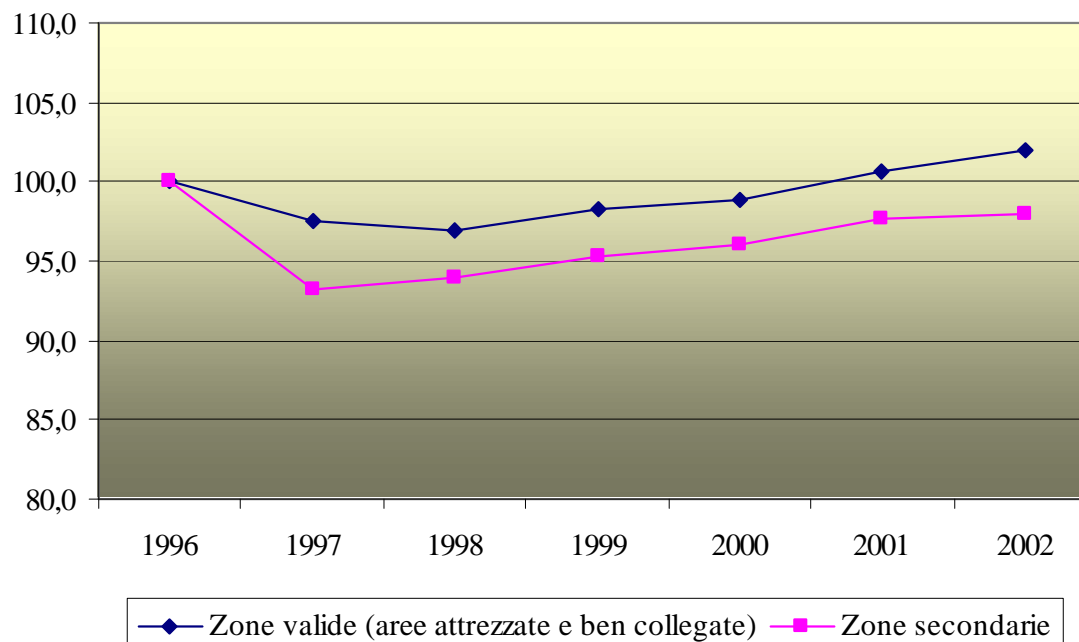


- Nei primi nove mesi del 2002 il mercato degli immobili ad uso produttivo ha prodotto un incremento medio dei prezzi inferiore all'1 per cento.
- L'aumento è stato sostanzialmente generato da immobili situati in aree attrezzate e ben collegate con le vie di comunicazione dove vengono scambiati per circa 950 euro al metro quadrato (+ 1,4 per cento rispetto allo stesso periodo del 2001).
- Nelle aree secondarie i prezzi sono inferiori e raggiungono mediamente i 750 euro al metro quadrato.
- L'incremento, su base sessennale, è stato di circa il 2 per gli immobili migliori. Per gli immobili localizzati in zone poco servite o di minore qualità i prezzi sono ancora inferiori al 1996.



Mercato produttivo, andamento dei prezzi (1996 base=100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zone valide (aree attrezzate e ben collegate)	100,0	97,5	97,0	98,2	98,8	100,6	102,0
Zone secondarie	100,0	93,2	94,0	95,3	96,0	97,6	98,0



Fonte: Scenari Immobiliari



- Il mercato degli immobili ad uso produttivo è solido. Da circa due anni è in atto un'importante diminuzione dei metri quadrati offerti dopo anni di continua crescita. Al contrario gli scambi aumentano: nel 2001 l'incremento, rispetto ai dodici mesi precedenti, è stato del 13 per cento e le previsioni indicano un ulteriore ampliamento, quantificabile, a dicembre 2002, in un +6,6 per cento.
- L'assorbimento, ossia il numero di metri quadrati compravenduti su quelli offerti, ha superato il 54 per cento, con la previsione di raggiungere il 58,5 per cento entro dicembre 2002.
- I prezzi hanno subito limitate variazioni. L'incremento, su base sessennale, è stato di circa il 2 per cento ed ha interessato quasi esclusivamente gli immobili nuovi o a questi assimilabili. Per le strutture localizzate in zone poco servite o di minore qualità i prezzi sono ancora inferiori ai valori del 1996. Nei primi nove mesi del 2002 la crescita media è stata di poco inferiore all'1 per cento.



8. ANALISI DELLA DOMANDA



Analisi della domanda residenziale

- Il mercato degli immobili residenziali dei 16 comuni, nei quali ricade l'area oggetto dello studio, ha confermato, nel 2002, un buon livello di dinamicità anche se con ritmi più contenuti rispetto al 2001.
- Un ostacolo alla crescita del mercato potrà essere costituito dall'offerta che, in modi e tempi diversi, è spesso inadeguata, non solo dal punto di vista della quantità ma, anche, della qualità.
- La domanda residenziale appare in progressivo consolidamento, sia come dato numerico sia per le motivazioni che sono alla base delle decisioni della maggior parte dei potenziali acquirenti.
- Scenari Immobiliari ha effettuato un'indagine con lo scopo di quantificare la domanda annua di abitazioni per il biennio 2003-2004 e di definirne le caratteristiche.
- Sulla base dell'indagine campionaria e di un nostro modello creato su dati statistici è stato possibile costruire un quadro della domanda, sia dal punto di vista quantitativo (numero di famiglie potenziali acquirenti) che qualitativo (tipologia della casa richiesta).



- Il modello di calcolo impiegato sfrutta un procedimento di stima che pone nelle condizioni di costruire il profilo di cinque categorie di potenziali acquirenti, ritenute rappresentative della quasi totalità delle famiglie che comprano casa per uso diretto:
 - 1) famiglie di nuova formazione (matrimoni religiosi e civili)
 - 2) nuclei monofamiliari, famiglie con un solo componente (i cosiddetti single, usciti dalla famiglia originaria, oppure da separazione, divorzio o vedovanza)
 - 3) famiglie che passano dallo stato di inquilini a quello di neoproprietari (perché in attesa di sfratto esecutivo o perché ritengono non più conveniente restare in affitto)
 - 4) domanda di mobilità, composta dalle famiglie che, per motivi di lavoro o altro, si spostano da una zona all'altra della regione, della stessa provincia, oppure provengono da fuori Toscana.
 - 5) domanda di “miglioramento”, composta da famiglie, già proprietarie, che cercano una casa diversa da quella attuale, non spinte contemporaneamente da altre ragioni a modificare la loro condizione abitativa.



- Mentre per il primo e il quarto gruppo (ed in misura minore per il secondo e il terzo) il calcolo è relativamente facilitato, in quanto è possibile fare riferimento anche a dati statistici pubblici disponibili, per quanto riguarda la stima della domanda di miglioramento, cioè il quinto gruppo, è pressoché indispensabile conoscere direttamente cosa pensano le famiglie che hanno intenzione di acquistare un'abitazione.
- La costruzione di un quadro articolato e completo che rappresenti l'attuale domanda di abitazioni è possibile grazie a procedimenti statistici in grado di incrociare fra loro dati anche di carattere pubblico, ma resta pressoché indispensabile disporre di informazioni dirette da acquisire presso le famiglie.
- Il contatto con un campione, adeguatamente selezionato, di queste famiglie è stato possibile realizzando, a cura diretta del nostro Istituto, un'indagine telefonica campionaria.
- Il sondaggio ha coinvolto, fra la metà di febbraio e la fine di maggio 2002, 456 famiglie (con capifamiglia di diverse età e tipologie, appartenenti a più fasce economiche, per il 52 per cento proprietarie di una abitazione) nell'area in oggetto, sia nelle città capoluogo sia negli altri comuni.



- Circa 18.300 nuclei familiari sono attualmente alla ricerca di una abitazione.
- La costituzione di un nuovo nucleo familiare forma il 14,9 per cento della domanda.
- I nuclei familiari formati da una sola persona sono in aumento: acquirente su dodici a livello regionale, uno su dieci nella provincia di Firenze (9,7 per cento). Questa parte della domanda sostiene il mercato dei bilocali o degli immobili di limitate dimensioni e predilige le localizzazioni centrali in zone ricche di servizi.
- La componente dominante della domanda, il 46 per cento, è legata al concetto di mobilità soprattutto per motivi di lavoro.
- Il desiderio di migliorare nel complesso la propria condizione abitativa e residenziale, scegliendo un taglio dimensionale superiore rispetto a quello attuale o ricercando maggiore qualità dell'immobile e della zona in cui è collocato, rappresenta una delle motivazioni che maggiormente sostengono la domanda.
- E' superiore alla previsione, la richiesta da parte degli investitori, intesi come piccoli risparmiatori, alla ricerca di immobili da reddito.



- Se chi cerca di migliorare la propria condizione abitativa e residenziale è più sensibile alle variazioni qualitative dell'offerta, chi compra per investimento è particolarmente attento alla localizzazione. I primi vengono stimolati da un prodotto nuovo soprattutto se dotato di servizi adeguati, e sono quindi gli acquirenti ideali delle abitazioni costruite in quartieri integrati, realizzati in posizioni semicentrali; i secondi vengono attratti dalle rivendite nei centri storici e sostengono il mercato dell'usato.
- Nei capoluoghi e nei comuni più grandi, circa l'85 per cento della domanda ricerca abitazioni nuove, di recente edificazione o ristrutturate ma assimilabili al nuovo.
- La scelta di un'abitazione da ristrutturare cresce nei centri minori, dove si è più disponibili ad acquistare un immobile in precarie condizioni, provvedendo in un secondo tempo ad un intervento di ristrutturazione personalizzato.
- Nei comuni di dimensione maggiore è più accentuata l'esigenza di vivere in centro.

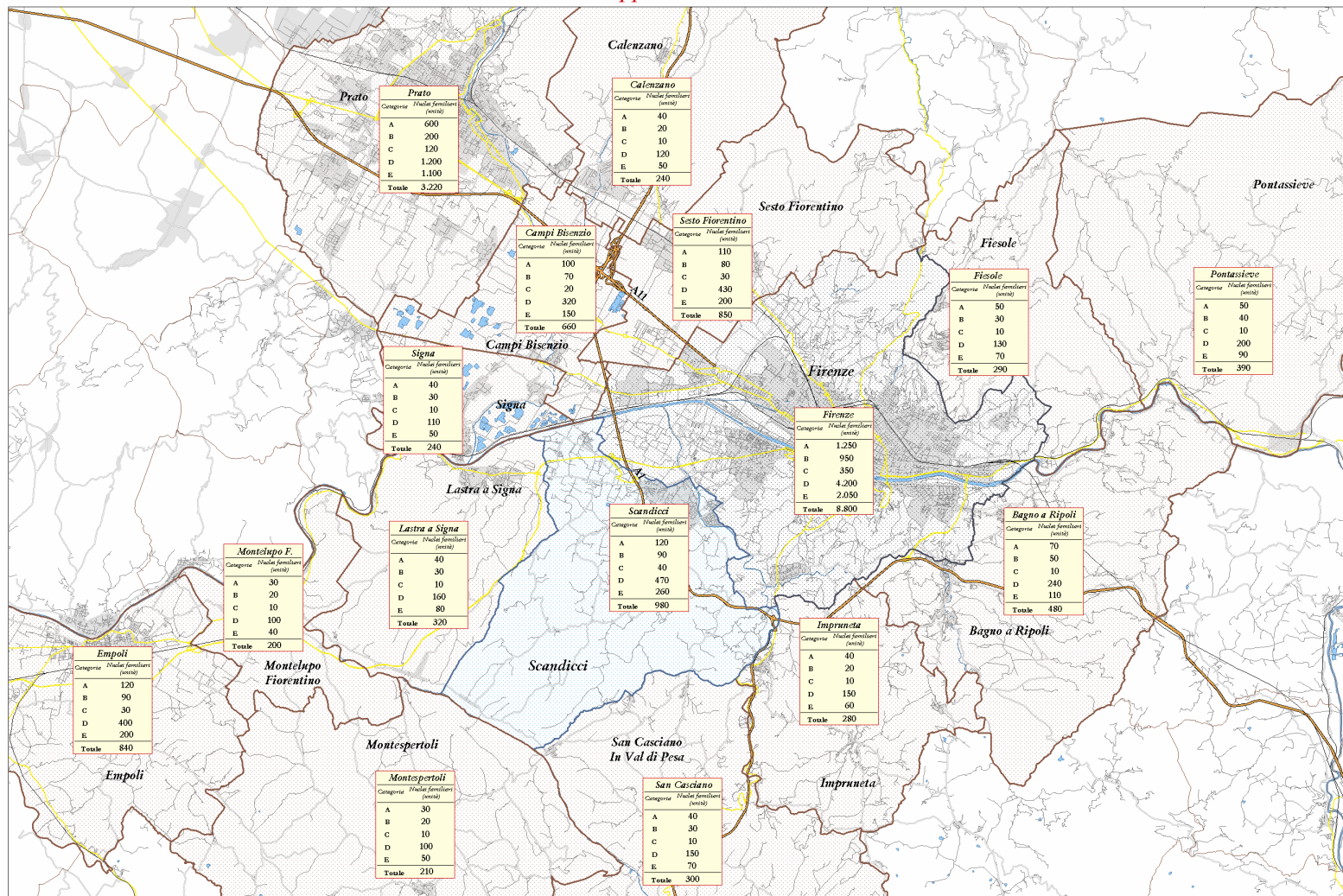


- Le qualità intrinseche richieste dai potenziali clienti si rivelano la tendenza a preferire immobili con superficie fra gli 100 e i 120 metri quadrati.
- La cucina abitabile ed i doppi servizi sono considerati indispensabili da circa una famiglia su due.
- Fra le caratteristiche ritenute importanti una buona parte riguarda la presenza di verde, sia esso attrezzato o privato. Elevato è anche l'interesse per la dotazione dei mezzi di trasporto pubblici e la facilità di accesso alla propria abitazione con mezzi privati, la disponibilità di aree parcheggio e la presenza di negozi. Per questi motivi un numero sempre maggiore di potenziali acquirenti predilige il quartiere integrato (34,4 per cento) preferendolo a quello tradizionale (37,1 per cento) o all'abitazione isolata (28,5 per cento).
- Box e posto auto sono ritenuti indispensabili dalla quasi totalità della domanda.
- In aumento, come modalità di pagamento, il ricorso al finanziamento bancario o alla vendita di un altro bene immobile. La disponibilità immediata (risorse proprie, eventuali prestiti di genitori e/o parenti) copre poco più del 45 per cento del costo.



SCENARI IMMOBILIARI®

Mappa della domanda immobiliare residenziale stimata nell'area esaminata

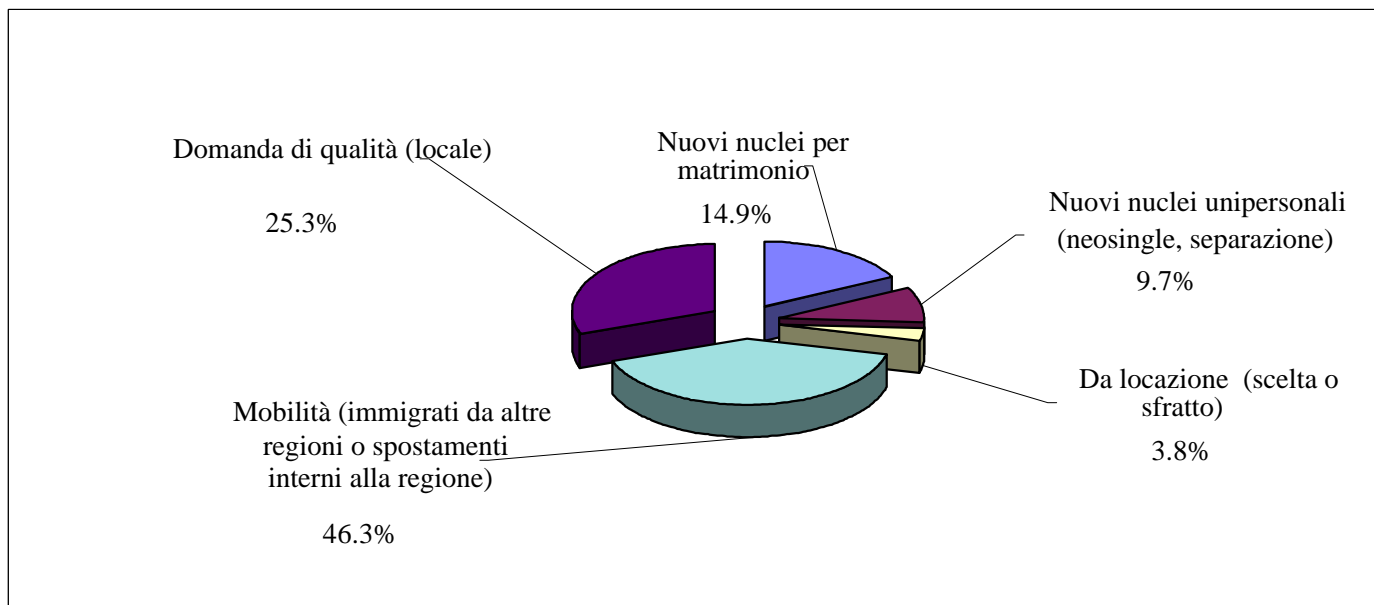


Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Scenari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 57, 00198 Roma.



Distribuzione percentuale della domanda secondo la tipologia dell'acquirente



Fonte: Scenari Immobiliari



Luogo dove si vorrebbe abitare

Capoluoghi	Comuni non capoluogo
------------	----------------------

Zona

Pregio / centrale	29.4	
Semicentrale	42.2	
Periferica, capoluogo	28.4	
Comuni non capoluogo, zone centrali		41.5
Comuni non capoluogo, zone periferiche		30.0
Comuni non capoluogo, zone isolate di pregio		28.5
	100.0	100.0

Fonte: Scenari Immobiliari



Luogo dove si vorrebbe abitare

Zona	percentuale sul totale
Quartieri tradizionali	37,1
Quartieri integrati	34,4
Case isolate	28,5



Luogo dove si vorrebbe abitare

Capoluoghi

Comuni non
capoluogo

Tipologia abitazione

Nuova / recente	34.5	48.5
Usata, da ristrutturare	12.3	22.3
Usata, ristrutturata	53.2	29.2
	100.0	100.0

Dimensioni abitazione

Meno di 80 mq	18.4	14.6
Tra 80 e 100 mq	30.3	34.5
Tra 100 e 120 mq	45.7	36.5
Sopra i 120 mq	5.6	14.4
	100.0	100.0

Fonte: Scenari Immobiliari



Indagine sulla domanda residenziale

<i>Condizioni "indispensabili" per l'acquisto</i>	<i>Percentuale sul totale (possibili più risposte)</i>
Box/posto auto	96.4
Prodotto edilizio di qualità	76.1
Efficiente rete di trasporti	57.9
Presenza di verde attrezzato (nelle vicinanze)	55.6
Presenza di negozi	51.7
Cucina abitabile	51.0
Presenza di verde privato (ad uso esclusivo)	48.5
Spazio esterno (balcone, terrazzi,...)	46.6
Riscaldamento autonomo	44.1
Doppi/tripli servizi	43.7
Stanza multiuso (computer, hobby, ...)	29.9
Presenza di centri commerciali	25.5

Fonte: Scenari Immobiliari



Indagine sulla domanda residenziale

<i>Composizione media della cifra d'acquisto</i>	<i>Percentuale sul totale</i>
Risorse proprie	34.3
Prestiti genitori / parenti	12.2
Mutuo	34.9
Rivendita altro bene immobile	18.6
	<hr/> 100.0

Fonte: Scenari Immobiliari



- La domanda residenziale nell'area oggetto dello studio si è consolidata dal punto di vista quantitativo e ben definite sono le motivazioni e le esigenze dei potenziali acquirenti.
- Circa 18.300 nuclei familiari sono attualmente alla ricerca di una abitazione: il desiderio di migliorare nel complesso la propria condizione abitativa, rappresenta una delle motivazioni che maggiormente sostengono la domanda; la costituzione di un nuovo nucleo familiare ne forma il 14,9 per cento; poco meno del 9 per cento è formato da nuclei unipersonali; la componente dominante, il 46 per cento, è legata al concetto di mobilità soprattutto per motivi di lavoro; è superiore alla previsione, la richiesta da parte degli investitori, intesi come piccoli risparmiatori, alla ricerca di immobili da reddito.
- Nei capoluoghi e nei comuni più grandi, circa l'85 per cento della domanda ricerca abitazioni nuove, di recente edificazione o ristrutturate.
- La scelta di un'abitazione da ristrutturare cresce nei centri minori, dove si è più disponibili ad acquistare un immobile in precarie condizioni, provvedendo in un secondo tempo ad un intervento di ristrutturazione personalizzato.
- Fra le caratteristiche ritenute importanti, oltre a quelle intrinseche come ampiezza, doppi servizi e cucina abitabile, una buona parte riguarda la presenza di verde, sia esso attrezzato o privato. Elevato è anche l'interesse per la dotazione dei mezzi di trasporto pubblici e la facilità di accesso alla propria abitazione con mezzi privati, la disponibilità di aree parcheggio e la presenza di negozi. Per questi motivi un numero sempre maggiore di potenziali acquirenti predilige il quartiere integrato (34,4 per cento) preferendolo a quello tradizionale (37,1 per cento) o all'abitazione isolata (28,5 per cento).



Analisi della domanda terziaria e produttiva

- Nei mesi di marzo e aprile 2002 è stata realizzata un'indagine su un campione selezionato di 38 aziende operanti, nell'area in esame, nel terziario e in alcuni settori della produzione.
- In ognuna delle aziende selezionate operano più di 10 addetti.
- Tutte le imprese inserite nel campione hanno cambiato sede nel corso degli ultimi dodici mesi, oppure hanno espresso l'intenzione di farlo al massimo entro il terzo trimestre 2003.
- La domanda si orienta verso la locazione come possibile titolo di godimento.
- Solo una azienda su dieci procede all'acquisto, mentre il 23,5 per cento si riserva di prendere una decisione dopo aver esaminato le condizioni di acquisto/locazione.



- Le motivazioni principali allo spostamento riguardano:
 - la nascita dell'impresa,
 - la riduzione dei costi di manutenzione e di gestione,
 - la migliore accessibilità.
- Lo spostamento in sedi idonee (centri direzionali o parchi industriali), comode da raggiungere per dipendenti, clienti e fornitori, è ritenuto spesso un buon motivo per rilocalizzare l'azienda.
- L'accessibilità si dimostra quindi come una delle esigenze più sentite. In modo diverso, sia le aziende del terziario che quelle di produzione esprimono spesso il disagio di una collocazione sbagliata.
- Le aziende desiderano ridurre in generale le spese di carattere immobiliare, privilegiando localizzazioni decentrate rispetto a quelle attuali e cercando la propria nuova sede in complessi pensati e realizzati per chi lavora.



Stima della domanda terziaria e produttiva potenziale annua

<i>Mercati terziario e produttivo</i>	<i>Metri quadrati</i>
Imprese (terziario)	92.000
Imprese (manifatturiero)	145.000
Commercio (retail)	46.500



Indagine sulla domanda terziaria e produttiva

<i>Motivazioni ad un eventuale o effettivo spostamento</i>	<i>Percentuale sul totale (possibili più risposte)</i>
Migliore accessibilità	74.6
Ottimizzazione dei costi di manutenzione/gestione	69.3
Ubicazione di maggior prestigio	46.2
Canoni inferiori a quelli attualmente pagati	44.0
Ampliamento dell'azienda (o riduzione degli spazi)	39.4
Nascita dell'impresa	36.2



Indagine sulla domanda terziaria e produttiva

<i>Titolo di godimento dell'immobile ricercato</i>	<i>Percentuale sul totale</i>
Affitto	57.1
Acquisto	19.4
Secondo le condizioni	23.5
	<hr/>
	100.0



- La domanda terziaria e produttiva si orienta verso la locazione come possibile titolo di godimento.

- Solo una azienda su dieci procede all'acquisto, mentre il 23,5 per cento si riserva di prendere una decisione dopo aver esaminato le condizioni di acquisto/locazione.

- Le motivazioni principali allo spostamento riguardano:
 - la nascita dell'impresa,
 - la riduzione dei costi di manutenzione e di gestione,
 - la migliore accessibilità.



9. ANALISI DELLA CONCORRENZA



Analisi della concorrenza

- L'analisi del mercato immobiliare dell'area oggetto dello studio (definita all'interno della mappa in allegato) ha dimostrato la vivacità del settore edilizio impegnato in numerose operazioni immobiliari sul territorio.
- I settori che hanno mostrato la maggior 'dinamicità' sono quello residenziale, traino dell'intero mercato, e quello produttivo/artigianale.
- Il censimento diretto delle operazioni immobiliari presenti sul territorio ha permesso di rilevare che la maggior attività edilizia si concentra nell'area occidentale e nord-occidentale dell'hinterland fiorentino in direzione (e in prossimità) di Prato, come rappresentato dalla mappa allegata.
- In particolare è emersa una intensa attività all'interno dei comuni di Sesto Fiorentino, Calenzano, Prato e Campi Bisenzio. Anche il capoluogo fiorentino è interessato da attività immobiliare, grazie anche alla realizzazione di alcuni importanti progetti di riqualificazione urbana.
- La dimensione degli interventi è variabile e spazia dal piccolo al grande (come i piani di riqualificazione urbana).



- All'interno dell'area analizzata, sono stati censiti un totale di 82 cantieri attualmente in corso di sviluppo.
- Lo stato di salute del comparto edilizio-immobiliare e le caratteristiche delle operazioni immobiliari lasciano intravedere ulteriori possibilità di sviluppo per il futuro, soprattutto per quelle aree territoriali non ancora investite da questo processo di espansione territoriale.
- Buoni segnali vengono dal comparto produttivo/artigianale, in particolare della zona di Osmannoro e Prato (zona dei Macro-lotti offre ancora alcuni spazi di sviluppo) e da apprezzabili aumenti delle compravendite.
- Anche il settore commerciale è interessato da interventi soprattutto di realizzazione di ipermercati e centri commerciali con dimensione medio-grandi (anche a breve distanza gli uni dagli altri).



- Gli interventi commerciali sono caratterizzati da maggior integrazione spaziale con altre funzioni, come i settori entertainment, svago e ricettivo.
- Questa tendenza, rilevata sul campo in maniera diretta, è in linea con una tendenza in atto a livello nazionale, come già evidenziato in precedenza all'interno del capitolo sul comparto commerciale, e segnala nuove esigenze di integrazione funzionale, attraverso sperimentazioni di mix funzionali.
- Poco presente è la produzione di spazi terziari/uffici se si escludono i grossi interventi in corso nel capoluogo fiorentino (come l'area Novoli-Carapelli, descritte in dettaglio nelle schede allegate) e la futura (ma ancora dubbia) realizzazione dell'area di sviluppo nella Piana di Castello, sull'asse nord-ovest in uscita dalla città.
- Buoni segnali anche dal comparto ricettivo, tre sono i cantieri in via di sviluppo e uno verrà realizzato nel breve periodo (area Piana di Castello).

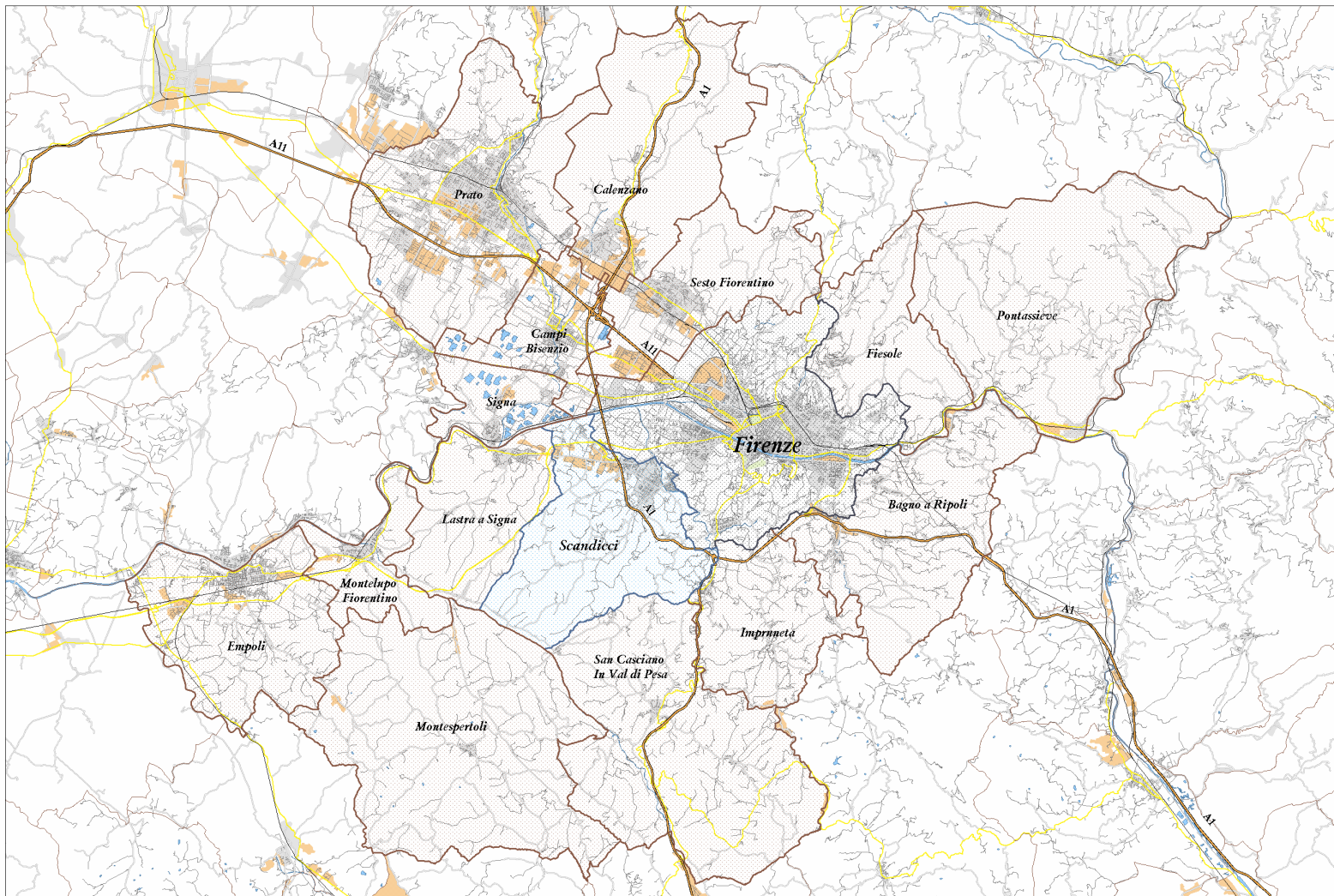


- Analizzando nel dettaglio gli interventi censiti sul territorio, è possibile individuare quelli che, per caratteristiche realizzative e mix funzionali, appaiono come i più interessanti.
- In particolare, si fa riferimento allo sviluppo del Pru di San Bartolo a Cintola, alla più conosciuta area Novoli (ex-Fiat) e al progetto 'd'ambito' costituito da un insieme di diverse operazioni. Quest'ultimo può rappresentare una sorta di distretto poli-funzionale, è il caso di Campi Bisenzio e l'adiacente comune di Cadenzano, in prossimità dello svincolo autostradale della A1 e della Firenze Mare (A11).
- In questa area ristretta si concentrano diversi interventi interessanti come la realizzazione di un centro commerciale, un cinema multisala ed una struttura ricettiva.



SCENARI IMMOBILIARI®

Inquadramento dell'area esaminata



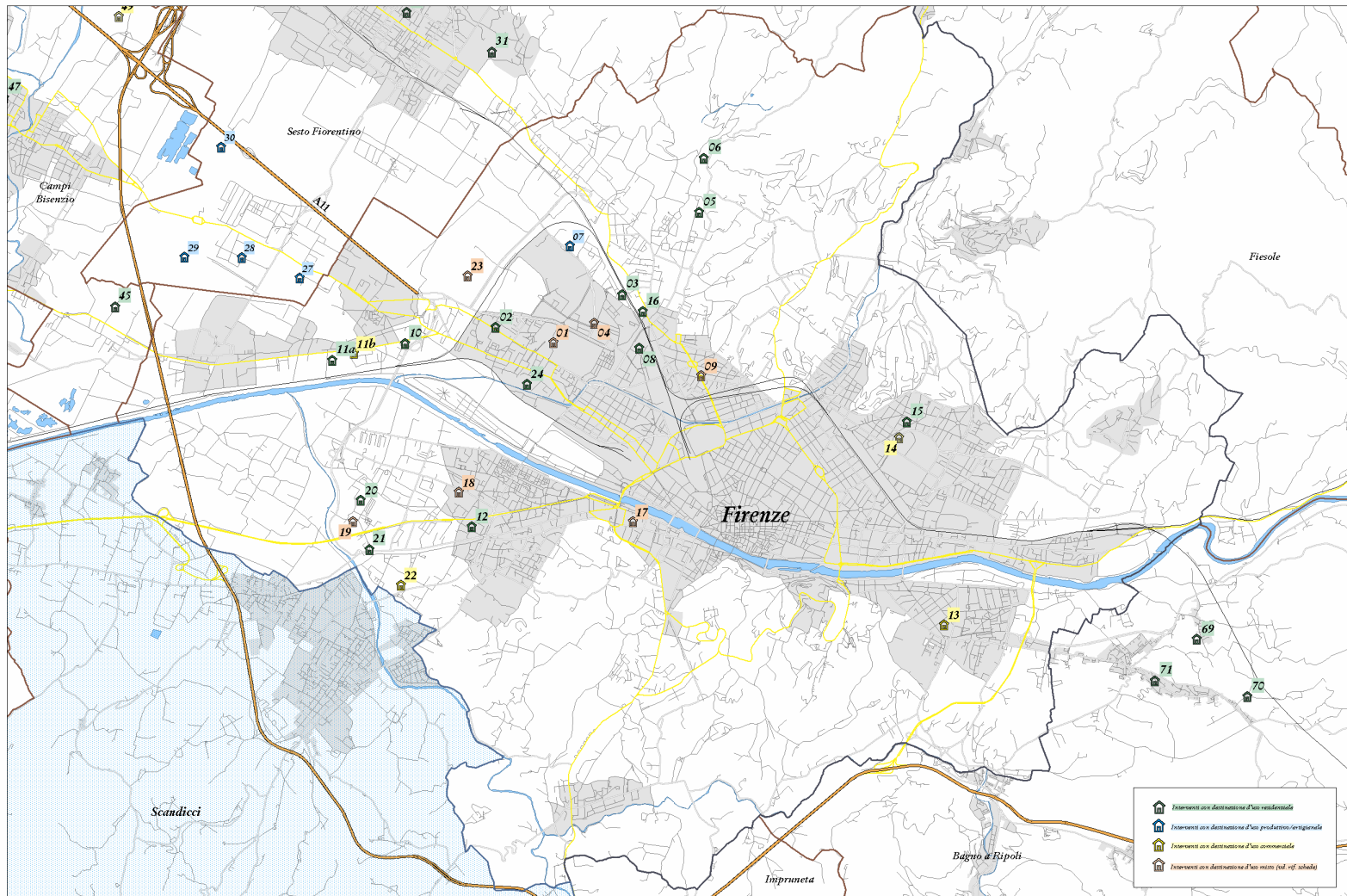
Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Scenari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 37, 00198 Roma.



SCENARI IMMOBILIARI®

Mappa degli interventi immobiliari nell'area in esame (dettaglio su Firenze)



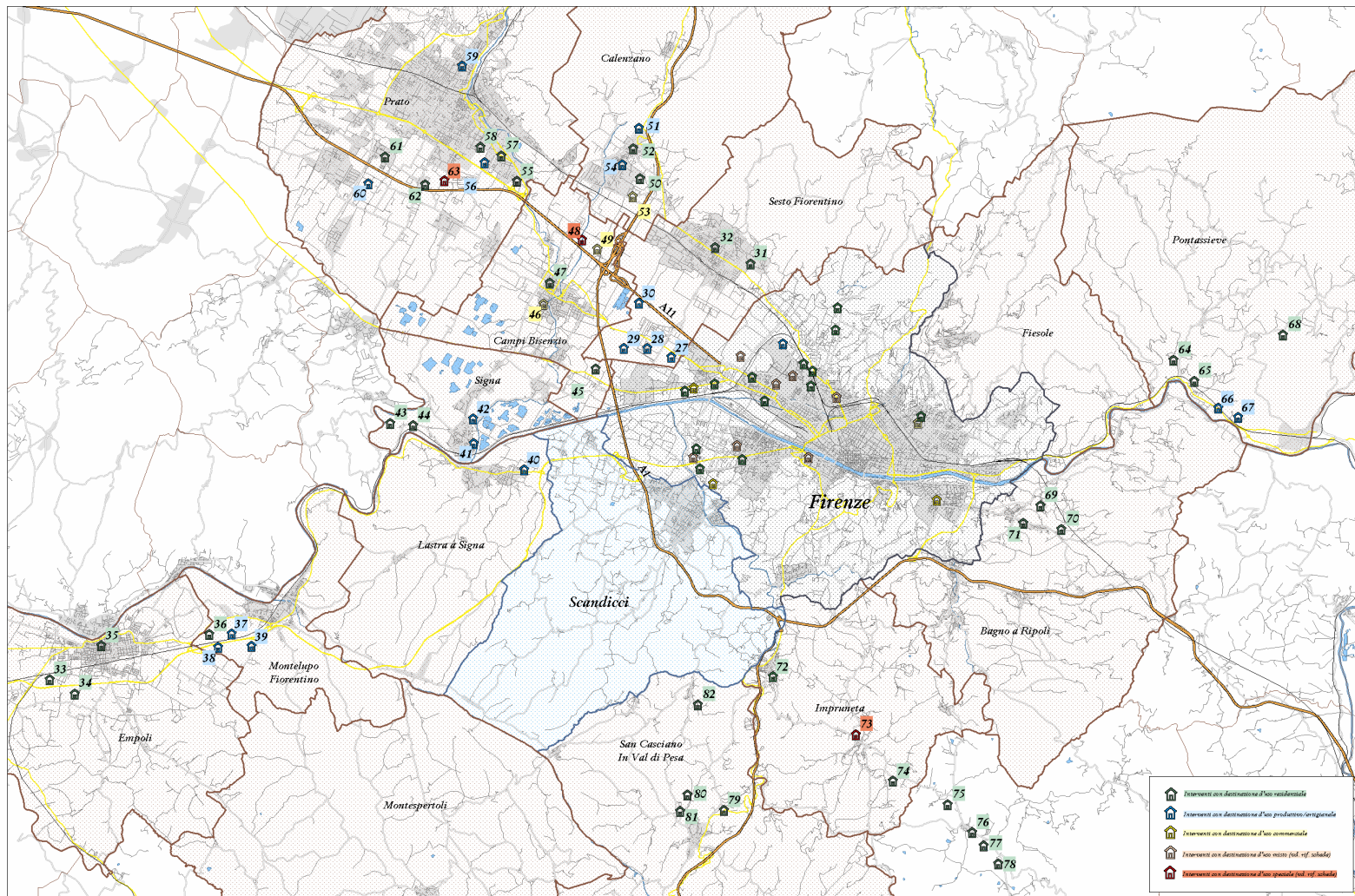
Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Scenari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 37, 00198 Roma



SCENARI IMMOBILIARI®

Mappa degli interventi immobiliari nell'area in esame



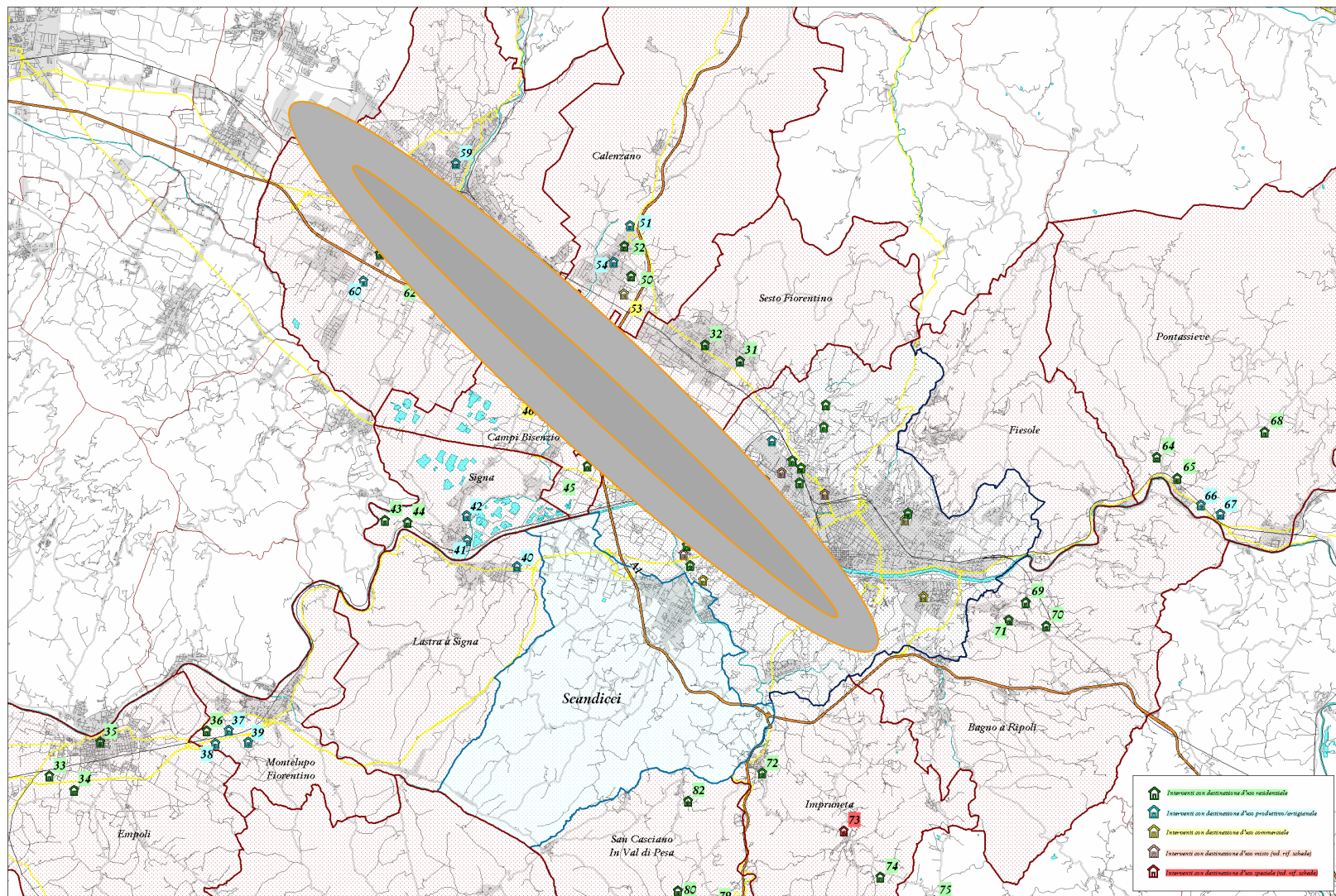
Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Scenari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 37, 00198 Roma



SCENARI IMMOBILIARI®

Asse di sviluppo immobiliare nell'area esaminata.



Ottobre 2002

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questa pianta può essere riprodotta senza autorizzazione scritta di Scenari Immobiliari Srl - Viale Regina Margherita 37, 00198 Roma.



- L'analisi del mercato immobiliare, dell'area oggetto dello studio, ha dimostrato la vivacità del comparto edilizio impegnato in numerose operazioni immobiliari sul territorio. I settori che hanno mostrato la maggior 'dinamicità' sono quello residenziale, traino dell'intero mercato, e quello produttivo/artigianale.
- L'attività edilizia si concentra nell'area occidentale e nord-occidentale dell'hinterland fiorentino in direzione (e in prossimità) di Prato, in particolare nei comuni di Sesto Fiorentino, Calenzano, Prato e Campi Bisenzio oltre che nel capoluogo fiorentino.
- All'interno dell'area analizzata, sono stati censiti un totale di 82 cantieri di dimensioni significative.
- Positivi segnali emergono dal comparto ricettivo e commerciale, mentre quasi assente è la progettazione di spazi per il terziario.



10. QUADRO PREVISIVO

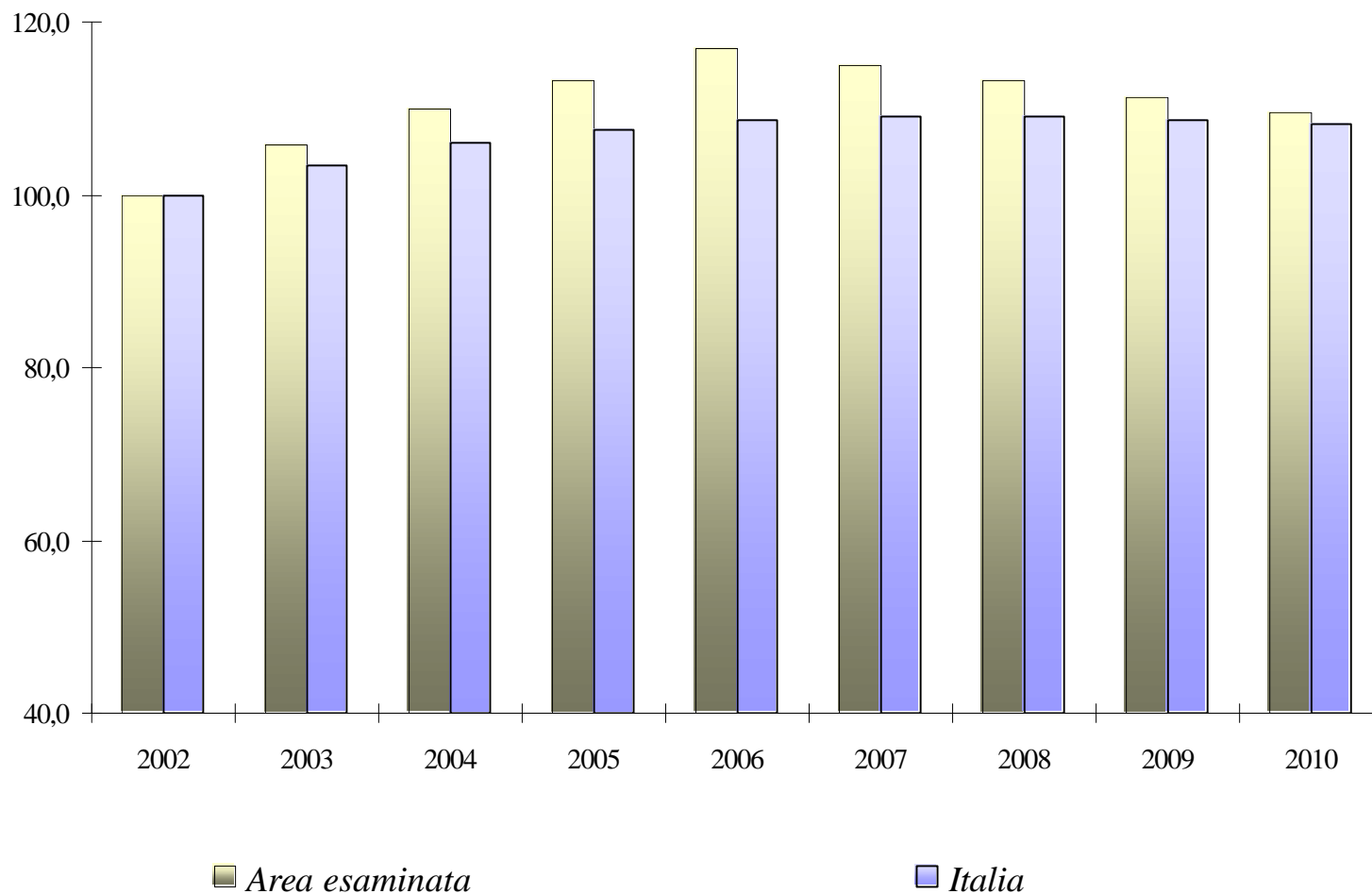


Il mercato residenziale

- Il mercato immobiliare residenziale dell'area, proseguendo il trend degli ultimi anni, continuerà, la fase positiva con incrementi sia del numero di compravendite sia dell'offerta di prodotto nuovo o usato. Il modello previsionale di *Scenari Immobiliari* indica un picco di mercato a cavallo tra il 2005 ed il 2007.
- Le previsioni tengono conto dell'andamento ciclico del mercato immobiliare. All'attuale fase di crescita farà seguito una fase di contrazione, che potrà verosimilmente verificarsi verso la fine del decennio in corso, a cavallo tra il 2008 ed il 2010.
- Dal punto di vista dei prezzi, lo scenario elaborato evidenzia una lenta, ma costante, ascesa dei valori, indistintamente per tutte le zone, con un lieve rallentamento nel periodo 2005-2006, i cui effetti dovrebbero terminare nell'arco di 12-18 mesi.
- Analizzando il differenziale di valore da qui al 2010, è possibile prevedere incrementi medi complessivi dei prezzi vicini al 35 per cento, con punte del 41 per cento per le zone di maggior pregio della città. Per le zone intermedie è previsto un incremento del 38 per cento, e per le zone periferiche un incremento di circa 27 punti percentuali.



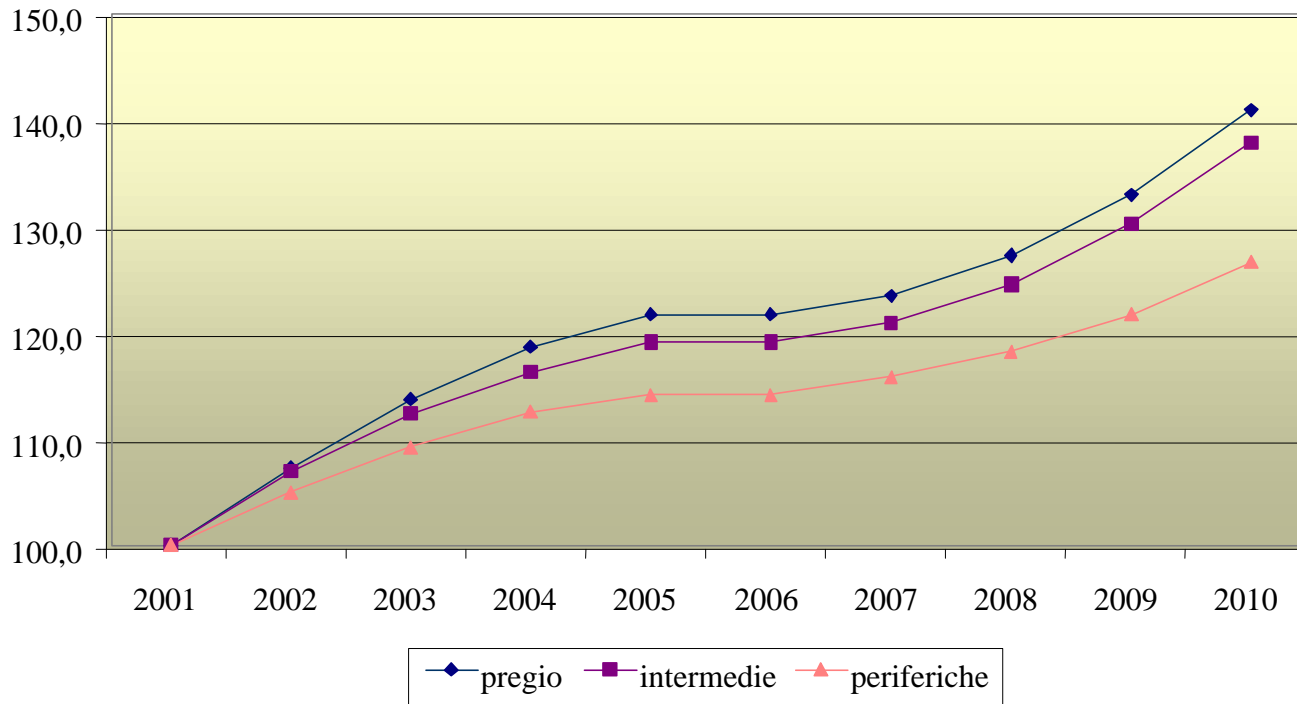
Metri quadrati compravenduti a Firenze, nell'area esaminata e nel resto d'Italia, previsioni del comparto residenziale dal 2002 al 2010. (Base 2002=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



Previsione dei prezzi del mercato residenziale (base 2001=100)



Fonte: Scenari Immobiliari

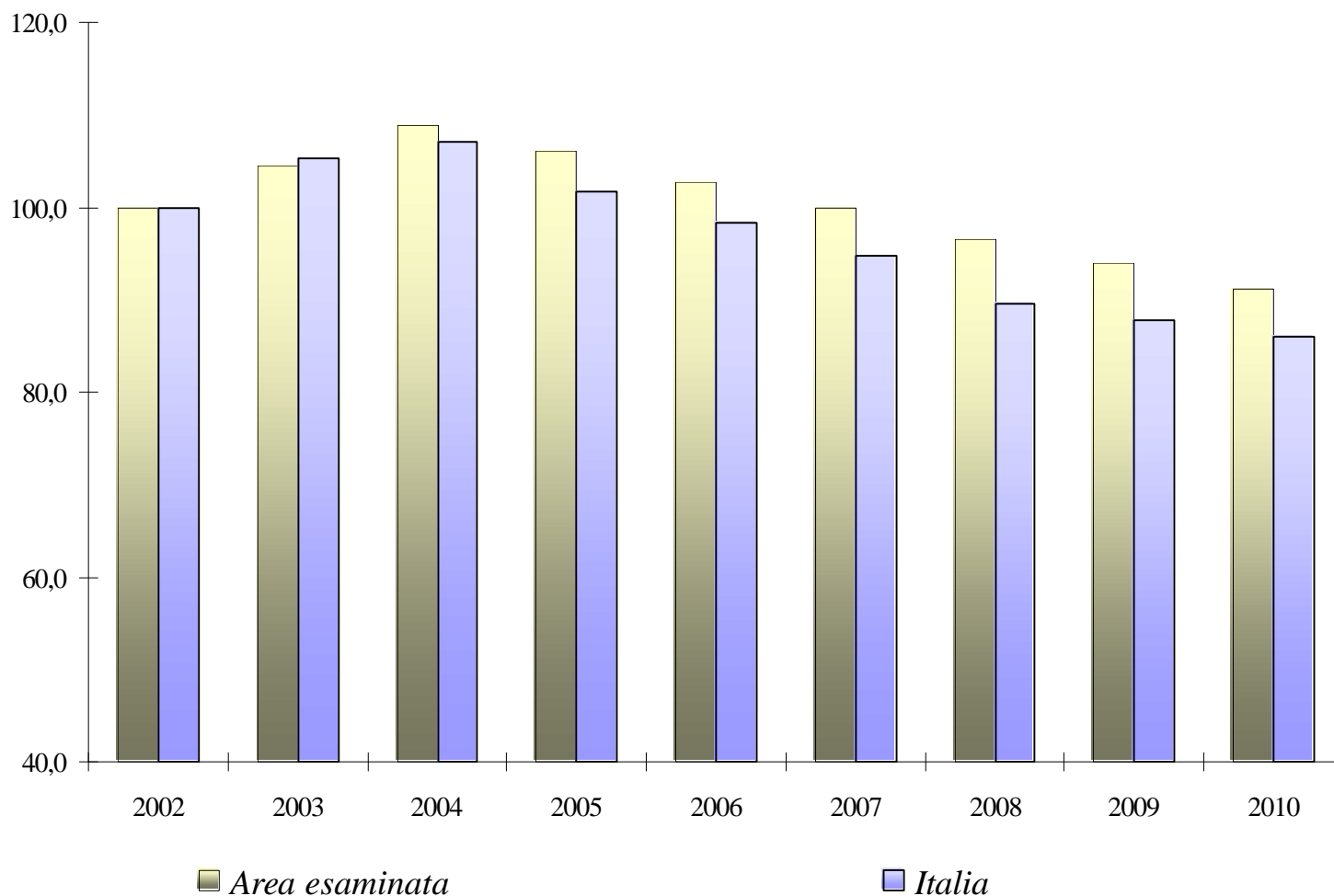


Il mercato terziario/uffici

- Lo scenario di sviluppo del mercato terziario/uffici segue, con limitate differenze di tendenza, le previsioni nazionali.
- L'analisi dei principali parametri di mercato, elaborati sulla base di un modello previsionivo appositamente studiato nell'ipotesi in cui non intervengano episodi particolari, descrive un andamento del livello di scambi in crescita. Il picco sarà raggiunto fra il 2004 e 2005.
- Successivamente, intorno al 2007, si prevede una fase di contrazione, che dovrebbe riportare la situazione ai livelli attuali per poi diminuire ulteriormente.
- L'andamento dei prezzi è, in ogni caso, previsto in crescita, soprattutto per le zone di pregio e le zone intermedie, le quali, nell'arco del decennio, dovrebbero registrare incrementi superiori al 30 per cento.
- L'anno di maggior accelerazione sarà il 2005. Rispetto al 2004 le variazioni dovrebbero aggirarsi intorno 5 per cento. Il grafico relativo all'andamento dei prezzi (in base 100) mette in risalto questa dinamica di più marcata accentuazione della crescita, nella fase centrale del decennio, cui seguirà una lieve decelerazione.



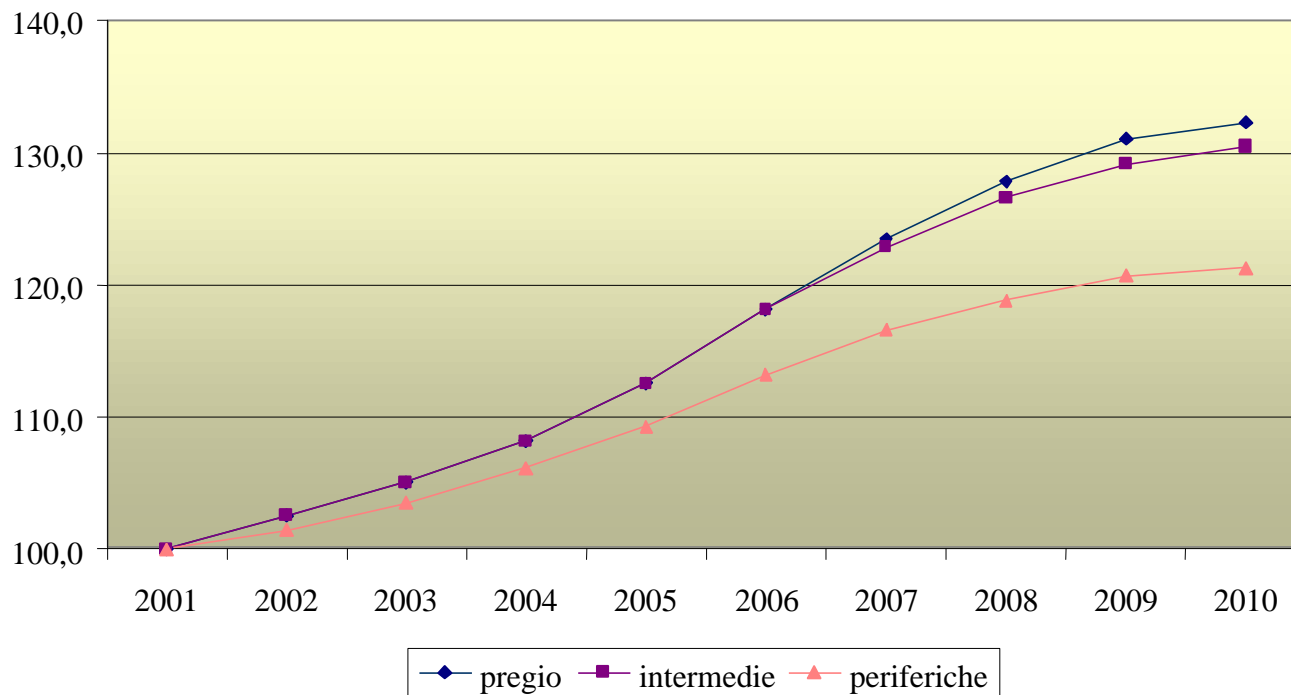
Metri quadrati compravenduti a Firenze, nell'area esaminata e nel resto d'Italia, previsioni del comparto terziario/uffici dal 2002 al 2010. (Base 2002=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



Previsione dei prezzi del mercato terziario/uffici (base 2001=100)



Fonte: Scenari Immobiliari

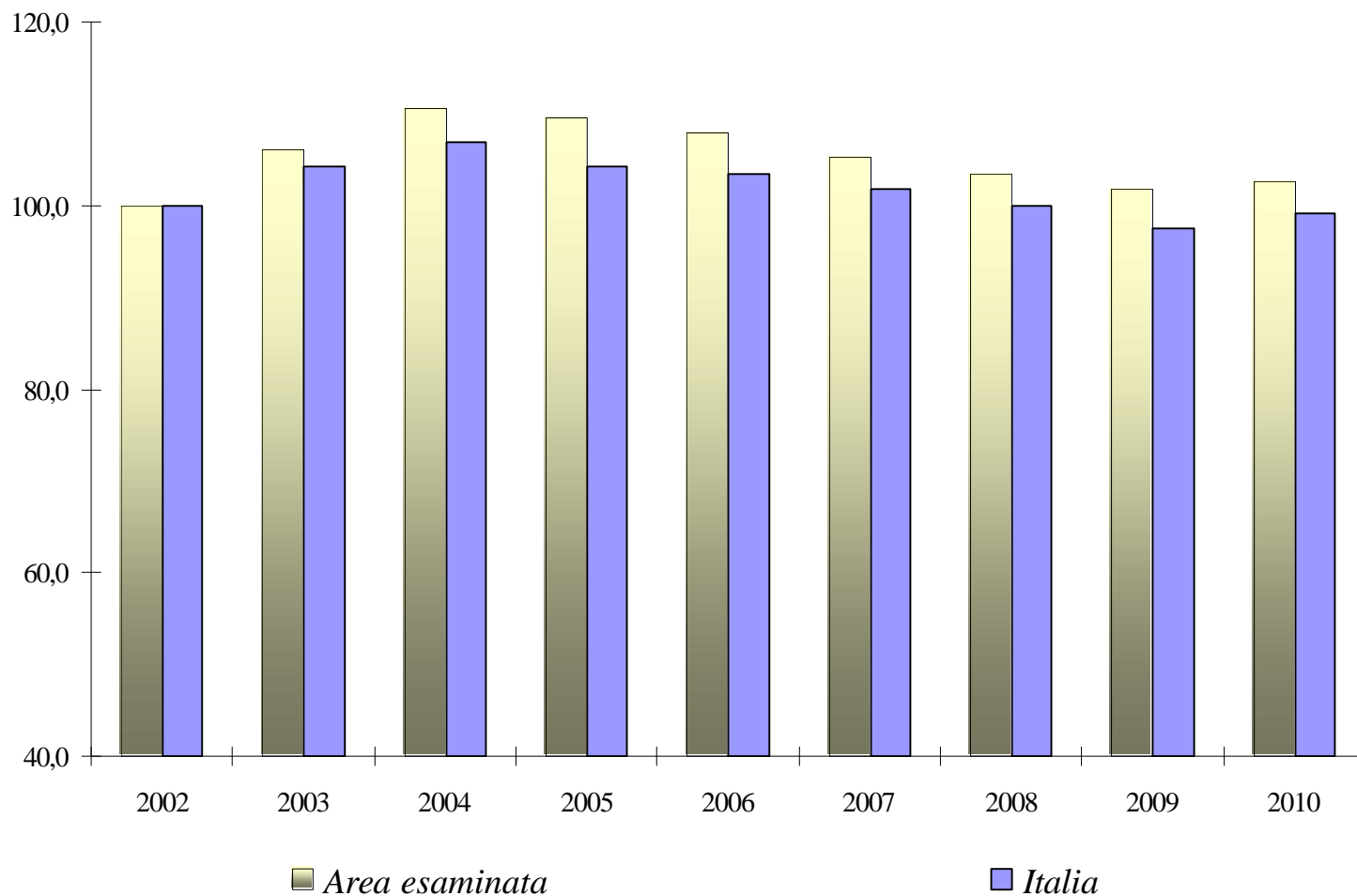


Il mercato commerciale (retail)

- Il modello previsionivo mostra per il comparto commerciale, ridotto per dimensioni e volumi di scambi, una lieve crescita, il cui massimo sarà raggiunto nel 2004, sia in termini di offerta che di metri quadrati scambiati.
- La quantità scambiata, che attualmente è nell'ordine dei 51.000 metri quadrati dovrebbe salire nel 2004 con un incremento complessivo del 10 per cento.
- Le previsioni di andamento dei prezzi sono di ripresa, soprattutto per le zone di pregio. Qui i prezzi di vendita continueranno a salire costantemente fino al 2010, realizzando un incremento assoluto del 43,6 per cento sul 2001. Il maggior incremento dei prezzi si registrerà fra il 2004 e il 2005, anni in cui la variazione percentuale, sull'anno precedente, sarà del 6 per cento.
- Più contenute, sebbene in evidente ripresa, le variazioni dei prezzi relative alle altre zone della città. La variazione complessiva prevista tra il 2001 ed il 2010 è prossima al 28 per cento, mentre il periodo in cui si registrerà la maggior accelerazione è prevista, anche in questo caso, negli anni 2004/2005, con punte del 3 per cento sugli anni precedenti.



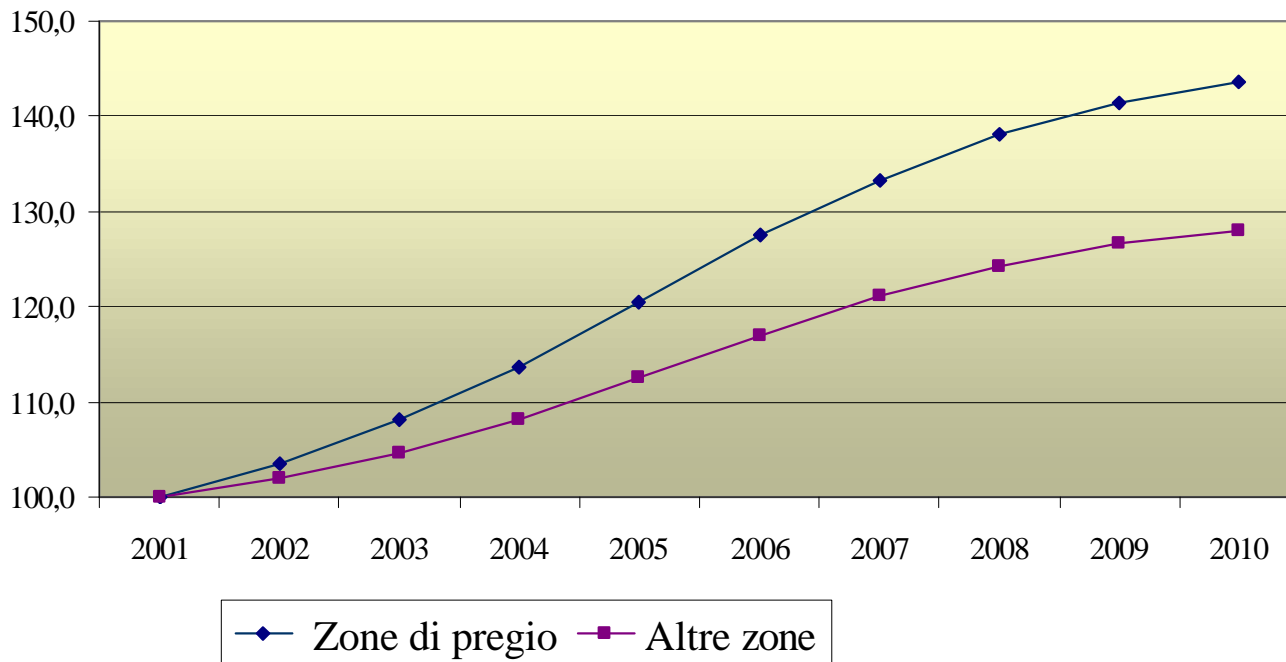
Metri quadrati compravenduti a Firenze, nell'area esaminata e nel resto d'Italia, previsioni del comparto commerciale dal 2002 al 2010. (Base 2002=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



Previsione dei prezzi del mercato commercio/piccola distribuzione (base 2001=100)



Fonte: Scenari Immobiliari

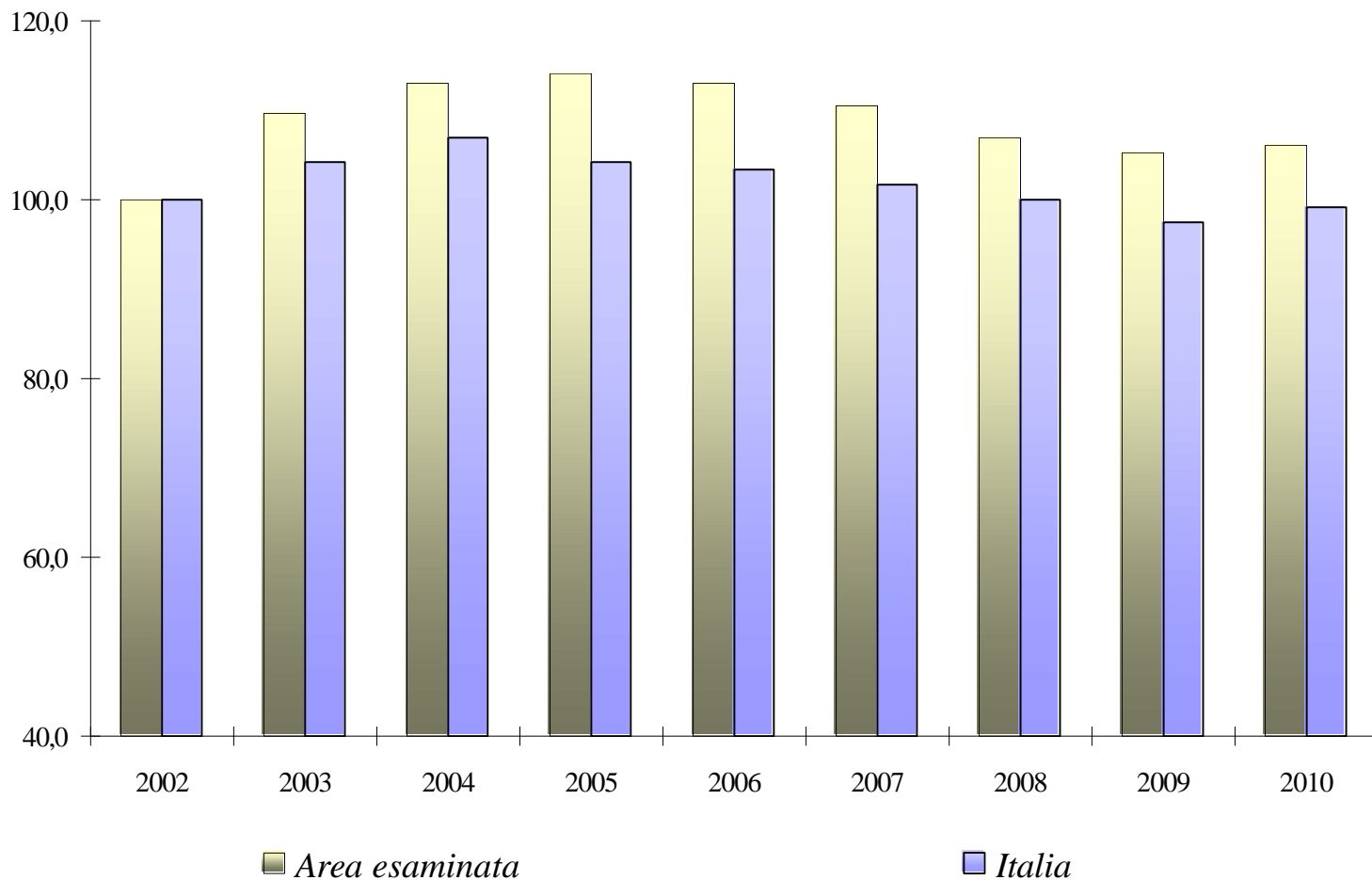


Il mercato produttivo/logistico

- Il modello previsionale mostra per il comparto produttivo/logistico, una crescita, il cui massimo sarà raggiunto nel 2005, sia in termini di offerta sia di metri quadrati scambiati.
- La quantità scambiate raggiungeranno il massimo incremento del decennio nel 2005, con un anno di ritardo rispetto alla realtà nazionale.
- Dal 2006 e per il triennio successivo è previsto un decremento degli scambi. Nel 2010 è prevedibile un'ulteriore inversione di tendenza.
- Le previsioni di andamento dei prezzi sono di ripresa per le zone semicentrali. I prezzi di vendita continueranno a salire costantemente fino al 2010, realizzando un incremento assoluto di più del 24 per cento sul 2001.
- Di poco inferiori, anch'esse in evidente ripresa, le variazioni dei prezzi relative alle zone periferiche. La variazione complessiva prevista tra il 2001 ed il 2010 è prossima al 23 per cento, mentre il periodo in cui si registrerà la maggior accelerazione è prevista, anche in questo caso, negli anni 2006/2007, con punte del 3 per cento sugli anni precedenti.



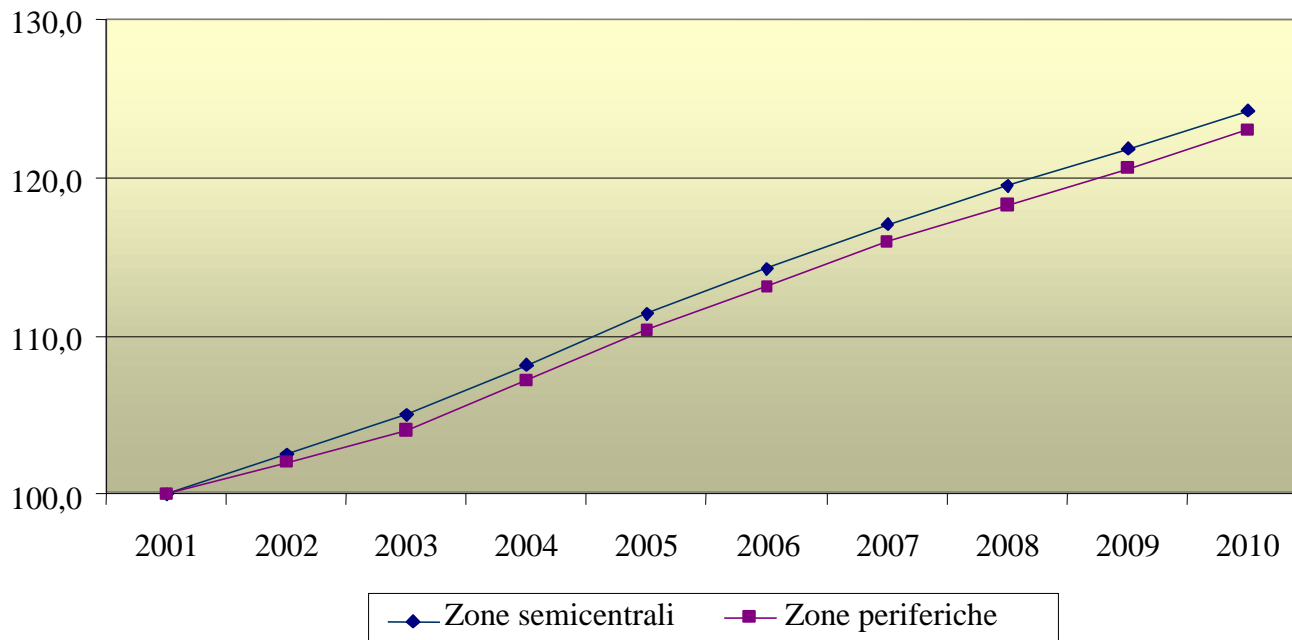
Metri quadrati compravenduti a Firenze, nell'area esaminata e nel resto d'Italia, previsioni del comparto produttivo dal 2002 al 2010. (Base 2002=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



Andamento dei prezzi del mercato dei laboratori (base 2001=100)



Fonte: Scenari Immobiliari



- Il mercato immobiliare **residenziale** dell'area, proseguendo il trend degli ultimi anni, continuerà la fase positiva con incrementi sia del numero di compravendite sia dell'offerta di prodotto nuovo o usato. Il modello previsionale di *Scenari Immobiliari* indica un picco di mercato a cavallo tra il 2005 ed il 2007. Alla fase di crescita farà seguito una fase di contrazione, che potrà verosimilmente verificarsi verso la fine del decennio in corso, tra il 2008 ed il 2010. Dal punto di vista dei prezzi, lo scenario elaborato evidenzia una lenta, ma costante, ascesa dei valori, indistintamente per tutte le zone, con un lieve rallentamento nel periodo 2005-2006, i cui effetti dovrebbero terminare nell'arco di 12-18 mesi.
- Lo scenario di sviluppo del mercato **terziario/uffici** segue, con limitate differenze di tendenza, le previsioni nazionali. L'analisi dei principali parametri di mercato, nell'ipotesi in cui non intervengano episodi particolari, descrive un andamento del livello di scambi in salita con un picco fra il 2004 e 2005. L'andamento dei prezzi è previsto in crescita, soprattutto per le zone di pregio e le zone intermedie, le quali, nell'arco del decennio, dovrebbero registrare incrementi superiori al 30 per cento.
- Il modello preventivo mostra per il comparto **commerciale**, ridotto per dimensioni e volumi di scambi, una lieve crescita. I valori massimi, sia in termini di offerta che di metri quadrati scambiati, saranno raggiunti nel 2004. L'aumento dei prezzi riguarderà soprattutto le zone di pregio. Il maggior incremento si registrerà fra il 2004 e il 2005, anni in cui la variazione percentuale sarà del 6 per cento.
- La quantità scambiate dal comparto **produttivo/logistico** raggiungeranno il massimo incremento del decennio nel 2005, con un anno di ritardo rispetto alla realtà nazionale. Dal 2006 e per il triennio successivo è previsto un decremento degli scambi. Nel 2010 è prevedibile un'ulteriore inversione di tendenza. I prezzi sono attesi in ripresa sia per le zone semicentrali sia per quelle periferiche. La maggiore accelerazione è prevista fra il 2006 e il 2007.



11. MIX FUNZIONALI ED ANALISI ECONOMICA



L'analisi dei mix funzionali

- Sulla base delle indicazioni ricavate:
 - durante gli incontri avuti con i rappresentanti dello studio Rogers
 - dalla nostra analisi delle tendenze del mercato immobiliare nazionale
 - dall'esame del mercato immobiliare da noi effettuata nell'area esaminata relativamente ai comparti residenziale, commerciale, terziario, industriale
 - da un'indagine capillare dell'attività immobiliare nell'area esaminata
 - da una nostra indagine campionaria sulle famiglie e sulle aziende locali

è stato possibile sviluppare una serie di possibili mix funzionali, basati su ipotesi scalabili.



Sviluppo dei mix funzionali

- Le nuove indicazioni relative all'insediamento a Scandicci dell'università (dipartimenti di *Industrial Design* e *Moda*) hanno generato nuovi scenari, sia dal punto di vista degli 'equilibri' socio-demografici all'interno del comune sia per lo sviluppo del mix funzionale.
- Alla luce di questa nuova possibilità è stata rivista la distribuzione delle superfici all'interno dello stesso mix, attribuendo i pesi ritenuti più congrui con le indicazioni di mercato.
- Il nuovo mix definito si compone di una varietà di funzioni complementari e ognuna essenziale per parte sua al successo del progetto. Tutte le funzioni, rapportate tra loro con un equo dimensionamento, generano un sistema sinergico, che si sorregge seguendo una dinamica inerziale.
- L'inerzia cui ci si riferisce è rappresentata da un complesso equilibrio di attività funzionali (commercio, direzionale, università, residenza, ecc.) e dai flussi di visitatori-fruitori che l'insieme è in grado di generare e che consente a tutte le singole componenti di potersi autosostenere vicendevolmente.



- La presenza dell'università non è, tuttavia, da considerarsi come un valore aggiunto ad una situazione di per sè già ottimale; piuttosto, è opportuno considerarla come una componente fondamentale in grado di sostenere l'equilibrio generale del sistema complesso (rappresentato dal progetto per il nuovo centro di Scandicci).
- Infatti, se si pensa al comparto commerciale, non sarebbe possibile immaginare ad un'operazione di successo senza pensare alla capacità di questo settore di sorreggersi economicamente. Questa condizione vale, altresì, per tutte le attività che si ipotizza andranno ad insediarsi all'interno delle nuove strutture.
- La componente commerciale, dal punto di vista dell'appetibilità immobiliare, avrà una concentrazione delle vendite presumibilmente nella fase avanzata di sviluppo del progetto, ovvero quando sarà possibile godere dei benefici offerti dall'avviamento dell'intera struttura.
- Nel caso questi venissero acquistati subito, infatti, potrebbero soffrire una limitazione (riferita al contemporaneo grado di attuazione del progetto complessivo) del bacino di utenza e pertanto di un limitata capacità di generare un reddito adeguato al tipo di investimento effettuato.



- Osservando il progetto, esso appare modulare, ovvero composto di singole e definite componenti, ma, in realtà, questo sistema è da considerarsi come un ‘unicum’, ovvero come un’idea unificata ed estesa, alla stregua di un sistema organico.
- Altre sinergie potranno nascere in futuro in funzione delle relazioni che si potranno generare tra università e mondo della produzione (soprattutto moda e design), i cui effetti (sicuramente di carattere positivo) sono di non quantificabile entità, ma contribuiranno ulteriormente al sostenimento dell’intero sistema di equilibri che gravitano intorno al progetto.
- L’idea che si intende portare avanti in questa sede è quella del ‘quartiere integrato’, sulla falsa riga di progetti già sviluppati in altre città di Italia (per esempio il Quartiere Bicocca a Milano e il complesso ‘La Meridiana’ a Casalecchio di Reno in provincia di Bologna).
- In questo caso, la strategia approntata mette in condizione, chiunque volesse acquistare o insediare la propria attività all’interno di un simile quartiere, di acquistare un’idea di progetto (o di entrare a farvi parte) e non solo lo spazio fisico di cui si necessita: il fruitore percepisce l’idea di un progetto univoco e armonico.



- L'analisi delle diverse soluzioni ha permesso di costruire diversi possibili scenari, frutto dell'incrocio tra diversi mix funzionali e diversi indici edificatori.
- Si sono delineate 16 varianti, risultanti dal prodotto dei 4 mix funzionali e dei 4 diversi indici di edificabilità ipotizzati.
- All'interno di ogni ipotesi è stata mantenuta, in ogni caso, il mix di funzioni previste dallo studio Rogers – e avvallato anche da Scenari Immobiliari – riportando solo i diversi pesi in funzione delle volumetrie complessive previste dai singoli casi.
- La definizione dei mix è stata verificata con un'approfondita analisi del mercato immobiliare dell'area in esame, al fine di produrre un risultato compatibile con le capacità di assorbimento del mercato immobiliare locale.



Analisi economica

- Sempre all'interno di questa sezione, sono contenute alcune ipotesi sui ricavi generabili dall'operazione di vendita sul mercato immobiliare privato dei beni immobiliari che dovrebbero essere realizzati.
- Per procedere nella definizione del valore si è tenuto conto, innanzitutto, di tutte le diverse ipotesi formulate nei precedenti capitoli e, in secondo luogo, delle tipologie dei beni.
- I valori unitari dei mercati (residenziale, commerciale, direzionale/industria) sono stati dedotti da una indagine diretta di mercato, che ha permesso di rilevare i livelli di quotazione oggi presenti sul libero mercato. Questi valori (riportati in tabella all'interno del capitolo 7) sono utilizzati all'interno del metodo di valutazione comparativo. Questo metodo viene utilizzato quando si hanno a disposizione informazioni su transazioni immobiliari per beni che è possibile mettere in analogia con il cespite (o i cespiti) in esame per quanto riguarda destinazione, qualità, età e localizzazione.



- Questo metodo è applicabile quando il mercato immobiliare è sufficientemente attivo da fornire un campione significativo di valori dal quale ricavare una quotazione media. Su quest'ultima viene effettuato un processo di aggiustamento in modo da rendere i dati raccolti ed elaborati omogenei con le caratteristiche del bene in oggetto di stima.
- Nel caso in questione si è fatto riferimento ad un prodotto di fascia medio-alta. In particolare, relativamente al comparto residenziale, sono stati utilizzati i valori ricavati da un'indagine sulle nuove costruzioni oggi in fase di commercializzazione (vedi mappa e schede in allegato).
- Per quanto concerne il valore commerciale della struttura ricettivo-congressuale e del cosiddetto 'ATTRATTORE' è stato utilizzato il metodo reddituale. Questo procedimento si presta in casi particolari in cui il bene immobiliare oggetto di stima è in grado di generare reddito, qualora si abbiano informazioni certe (o stimabili) sui flussi dei redditi, e sul tasso di capitalizzazione richiesto dagli investitori.



- Il tasso di capitalizzazione è funzione della tipologia dell'immobile, della localizzazione del bene e dell'andamento del mercato immobiliare. Il metodo si basa sull'esistenza di una relazione diretta tra il valore di un bene e il reddito che il bene stesso è in grado di generare. Due sono i problemi da affrontare: la quantificazione del reddito e il tipo di relazione algebrica che intercorre tra valore e reddito.
- La scelta di quale reddito utilizzare è molto complessa e non univocamente definita. In generale si parte dal reddito medio ordinario lordo annuo, calcolato riferendosi alla complessiva superficie lorda commerciale. Il rapporto tra reddito e valore viene espresso mediante una formula del tipo: $\text{Valore} = \text{reddito}/R$, dove R è il tasso di capitalizzazione minimo richiesto dagli investitori, cioè il tasso medio ordinario ottenibile da capitali investiti nel settore edilizio per fabbricati analoghi, situati nella medesima area geografica.



Analisi economica – determinazione del tasso di rischio

- La determinazione del tasso R di capitalizzazione non è frutto di un giudizio sommario e complessivo per ogni singolo immobile; al contrario, è ampiamente giustificabile tramite un processo di definizione analitico legato alla componente di rischio di un investimento.
- Tale tasso deriva da un confronto fra le aspettative di rendimento degli operatori nel settore immobiliare e quelle riscontrabili nei mercati mobiliari. In termini di mera teoria economica, questo tasso viene determinato dalla composizione di due distinti fattori:
 - il rendimento al lordo delle imposte per investimenti privi di rischio (titoli di Stato a medio-lungo termine), simbolizzato R_f ;
 - il premio legato al rischio (il cui valore è determinabile in maniera soggettiva, per comparazione o utilizzando modelli statistici).

Questo secondo fattore è a sua volta suddivisibile in due distinte componenti:

- il premio per il rischio derivante dal confronto fra il settore immobiliare e gli altri settori, simbolizzato P_i ;
- il premio per il rischio afferente lo specifico immobile, simbolizzato $?$.



- La formula che determina il tasso di capitalizzazione è pertanto la seguente:

$$R = R_f + P_i + ?$$

con:

$$P_i = \beta \times (R_m - R_f)$$

dove:

β è il coefficiente del rischio sistematico del settore immobiliare;

R_m è il rendimento medio del mercato mobiliare.

-
- L'analisi dei mercati mobiliari ed il confronto fra questi ed il settore immobiliare genera i seguenti valori:

$$R_f = 5,0\%$$

$$P_i = 2,0\%$$

$$0\% \leq ? \leq 7\%$$

- L'ammontare del fattore correttivo ? deriva dall'applicazione dei parametri (ubicazione, tipologia, dimensione, stato locativo, fungibilità) che contraddistinguono la specifica tipologia immobiliare in esame. Per gli immobili con caratteristiche idonee ad un ottimale e duraturo posizionamento sul mercato, tale fattore è prossimo a zero, mentre i valori massimi contraddistinguono immobili aventi livelli di rischio elevato.



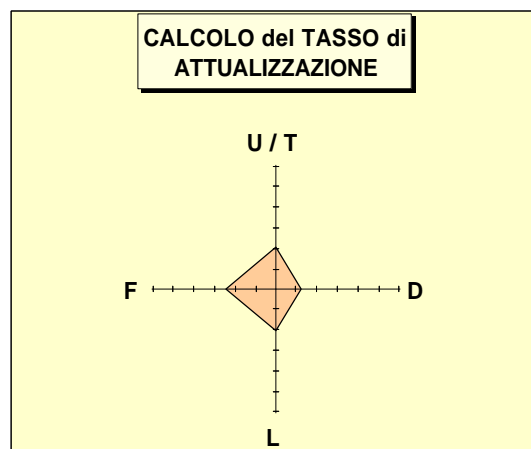
- Sommando le tre componenti della formula si evince che il tasso di attualizzazione può oscillare fra il 7% e il 14%, a seconda del grado di rischio dello specifico immobile in esame.
- Per calcolare il coefficiente di rischio ??(riferito allo specifico immobile in esame), si riportano qui di seguito i parametri che contraddistinguono tale cespite:

Parametro	Descrizione	K
UT (ubicazione/tipologia)	Struttura multifunzione centrale	1,0
D (dimensioni)	Sopra i 12.000 mq	2,0
L (stato locativo)	Assimilabile a pluriconduttore	2,0
F (fungibilità)	medio	1,5



- Ponderando i suddetti coefficienti per i pesi da attribuirsi ai singoli parametri (UT=1; D=0,3; L=0,5; F=0,8; ponderazione che evidenzia la minore o maggiore importanza dei quattro parametri), il diagramma applicativo di tali parametri è il seguente:

-



- Il fattore di rischio aggiuntivo ? si determina calcolando l'area della figura geometrica evidenziata nel diagramma [$(UT + L) \times (D + F) / 2$]. Detto valore, opportunamente arrotondato e percentualizzato, ammonta a 1,2%. Pertanto, si adotta un tasso di attualizzazione pari a $(7\% + 1,2\%) = 8,2\%$.



Analisi economica delle diverse ipotesi

- Qui di seguito viene riportato lo schema di sintesi delle ‘consistenze’ relative alle diverse ipotesi progettuali. Per ognuna di queste viene successivamente elaborato un piano di analisi economica differenziato a seconda della categoria immobiliare.
- Pertanto, per le destinazioni d’uso come il residenziale, il terziario-università-industriale ed il commerciale seguirà un processo valutativo tramite il metodo sintetico-comparativo (come specificato in precedenza), mentre per la struttura ricettivo congressuale e l’ATTRATTORE, sarà sviluppato un processo di valutazione reddituale, del quale vengono riportati i singoli specchietti riepilogativi.
- Ovviamente, nei mix funzionali si è altresì tenuto conto di alcune soglie dimensionali, al di sotto e al di sopra delle quali alcune strutture non produrrebbero adeguati vantaggi economici.
- Inoltre, nel mix funzionale ipotizzato da Scenari Immobiliari, sono state, anticipatamente, escluse le due ipotesi relative agli indici di edificabilità più elevati, poiché ritenuti sovradimensionati per le reali capacità di assorbimento da parte del mercato locale.



IPOTESI	INDICE DI EDIFICABILITA'	MIX		MIX		MIX		MIX SCENARI	
		Peso	MQ	Peso	MQ	Peso	MQ	Peso	MQ
A	0,5	1		2		3		4	
Residenziale		30	52.500	50	87.500	70	122.500	30	52.500
Direzionale/università/ricerca/industria		50	87.500	30	52.500	10	17.500	20	35.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	17.500	10	17.500	10	17.500	20	35.000
ATTRATTORE		5	8.750	5	8.750	5	8.750	15	26.250
Ricettivo/congressuale		5	8.750	5	8.750	5	8.750	15	26.250
TOTALE FUNZIONI		100	175.000	100	175.000	100	175.000	100	175.000
B	1	1		2		3		4	
Residenziale		30	105.000	50	175.000	70	245.000	64	224.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	175.000	30	105.000	10	35.000	10	35.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	35.000	10	35.000	10	35.000	10	35.000
ATTRATTORE		5	17.500	5	17.500	5	17.500	8	28.000
Ricettivo/congressuale		5	17.500	5	17.500	5	17.500	8	28.000
TOTALE FUNZIONI		100	350.000	100	350.000	100	350.000	100	350.000
C	1,5	1		2		3		4	
Residenziale		30	157.500	50	262.500	70	367.500	65	241.250
Direzionale/università/ricerca/industria		50	262.500	30	157.500	10	52.500	12	63.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	52.500	10	52.500	10	52.500	10	52.500
ATTRATTORE		5	26.250	5	26.250	5	26.250	7	36.750
Ricettivo/congressuale		5	26.250	5	26.250	5	26.250	5	31.500
TOTALE FUNZIONI		100	525.000	100	525.000	100	525.000	100	525.000
D	2	1		2		3		4	
Residenziale		30	210.000	50	350.000	70	490.000	82	574.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	350.000	30	210.000	10	70.000	5	35.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	70.000	10	70.000	10	70.000	5	35.000
ATTRATTORE		5	35.000	5	35.000	5	35.000	4	28.000
Ricettivo/congressuale		5	35.000	5	35.000	5	35.000	4	28.000
TOTALE FUNZIONI		100	700.000	100	700.000	100	700.000	100	700.000



- I valori di mercato relativi alle tre tipologie immobiliari valutate col metodo sintetico-comparativo sono i seguenti:

<u>Destinazione d'uso</u>	<u>Prezzo (euro/mq)</u>
Residenziale	2.500
Direzionale/ricerca/produttivo	
<i>Direzionale puro</i>	2.000
<i>Università</i>	1.400
<i>Ricerca</i>	1.105
<i>Industriale</i>	850
Commerciale	3.000

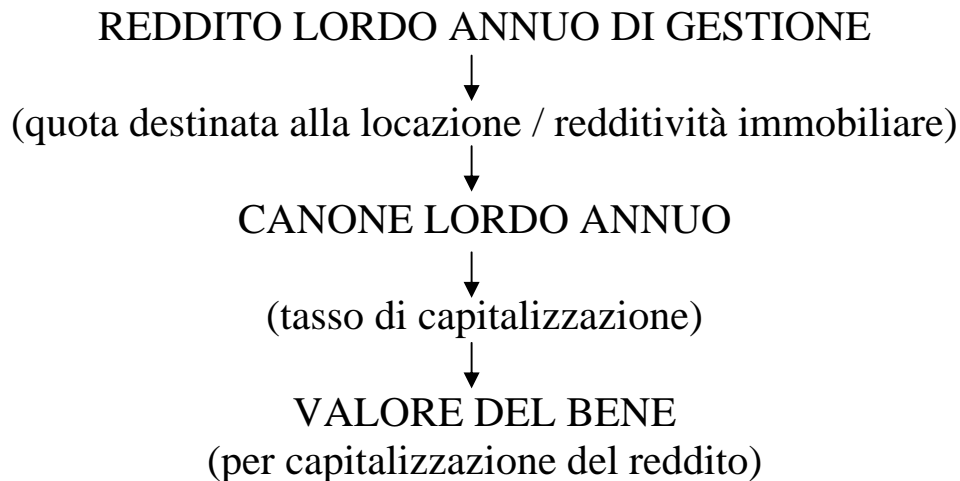
- Il prodotto tra le consistenze e il valore unitario al metro quadrato fornisce il valore comparativo globale dell'immobile.



- Il valore derivante dalla componente immobiliare relativa all'università, assunta in ogni caso nella misura fissa di 7.000 metri quadrati circa, dovrà tenere conto delle logiche che si vorrà adottare in fase di sviluppo, ai fini della valutazione dei costi e dei soggetti che dovranno farsene carico, laddove venga ipotizzata un'operazione 'senza ricavi'.
- Questa logica potrebbe essere giustificata con un 'accollo omogeneo' da parte dell'intero complesso immobiliare - come se i costi fossero spalmati omogeneamente sulle singole componenti – tenendo conto dei vantaggi che tutte queste componenti potranno trarre dalla presenza quotidiana di circa 1.300 studenti.
- In pratica, l'investimento relativo alla componente immobiliare dell'università potrebbe essere intesa come una '*conditio sine qua non*' per l'intera operazione.
- Questo fattore dovrà essere meglio approfondito in fase di sviluppo immobiliare, nel momento in cui si definiranno i rapporti di partnership relativi alla fase di implementazione immobiliare.
- In ogni caso, laddove si dovesse stabilire che la componente dell'università sia da considerarsi solo come un costo (e non anche come una componente di ricavo), si dovrà scomputare la componente dei ricavi indicata all'interno dei modelli economici.



- Per le componenti da valutare in base al criterio reddituale, è necessario conoscere, diversamente dal metodo sintetico-comparativo, accuratamente i costi ed i ricavi, i tassi di capitalizzazione normalmente utilizzati come riferimento nel settore e sul rapporto (sintetizzabile in un valore percentuale) esistente tra il canone lordo annuo immobiliare e il reddito annuo proveniente dalla gestione.
- Quest'ultimo rapporto può essere meglio esplicitato, facendo riferimento al concetto di 'redditività immobiliare', inteso come valore del canone annuo di locazione determinato applicando, al fatturato potenziale, l'incidenza percentuale media tipica del settore.
- Il tasso di capitalizzazione, da applicare al canone annuo lordo per ricavare il valore del cespite, è stato calcolato sulla base delle indicazioni fornite in precedenza all'interno di questo capitolo.



- Il reddito lordo annuo di gestione viene determinato in modo teorico, sulla base di un'analisi dei risultati potenziali di gestione.
- Prendendo in esame, per esempio, un albergo di 368 stanze (come quello rappresentato nell'esempio che segue nelle prossime pagine) – oppure più unità la cui somma sia uguale -, si può ipotizzare un tasso di occupazione delle camere del 65 % e un ricavo giornaliero netto per camera di 120 euro. Sulla base di queste ipotesi è possibile stimare un reddito lordo (fatturato) annuo pari a:

$$120 \text{ euro} \times 365 \text{ (gg./anno)} \times 65 \% \text{ (tasso occ.)} \times 368 \text{ (num. Stanze)} = 10.462.725 \text{ euro/anno}$$



- A questo valore va sommata un'altra voce di ricavo: altri servizi (ristorazione, bar, ecc.). Per questa voce è possibile stimarne il valore ipotizzandola pari al 23 % (circa un quarto) del fatturato totale (comprendente il servizio di camera).
- È possibile quindi calcolare il valore del fatturato totale nel seguente modo:

$$10.462.725 \text{ euro} \times 23\% = 2.406.427 \text{ euro}$$

- Per redditività immobiliare si intende il valore del canone di locazione derivante dall'applicazione, al fatturato potenziale (appena calcolato) di un'incidenza percentuale media tipica del settore. Verificato che tale percentuale può oscillare tra il 15 e il 20 %, si ritiene opportuno utilizzare un valore intermedio: 18 %.
- Il canone annuo potenziale risulta pertanto essere di:

$$12.869.152 \text{ euro} \times 18\% = 2.316.447 \text{ euro}$$

- Per ottenere il valore dell'immobile è necessario capitalizzare il reddito immobiliare appena calcolato ad un tasso, in funzione della tipologia immobiliare, calcolato secondo il procedimento spiegato in precedenza.



- Capitalizzando il reddito annuo potenziale all'8,2 % (come già indicato) si ottiene il valore del bene (componente relativa al solo albergo da 368 camere), pari a:

$$2.316.447 \text{ euro} / 8,2 \% = 28.249.358 \text{ euro}$$

- Per quanto concerne la componente immobiliare del centro congressi e dell'attrattore si usa un procedimento analogo (come riportato nella tabella che segue), che tiene conto delle diverse caratteristiche dell'immobile, delle fonti di guadagno e dei diversi tassi di occupazione.



- Per quanto concerne le altre destinazioni, si riportano di seguito due modelli esemplificativi di calcolo del valore immobiliare sulla base del reddito generato dalla strutture, relativi all'ipotesi A4 (e che saranno riportati in dettaglio per tutte le ipotesi in allegato).

Struttura ricettivo/congressuale

IPOTESI A		
MIX 4		
Superficie complessiva struttura ricettiva	PESO	26.250
A Superficie porzione Centro Congressi	30	7.875
B Superficie porzione Albergo	70	18.375
Centro congressi	Sale da 100 = 40%	1.050
	Sale da 300 = 60%	1.575
Costo ipotetico affitto sala		1.200
Numero sale (100 posti)		4
Tasso di occupazione %		40
Costo ipotetico affitto sala		2.600
Numero sale (500 posti)		2
A Tasso di occupazione %		35
Giorni di utilizzazione possibili		365
Fatturato annuo euro		1.433.355
Fatturato sui servizi (5 %)	15%	215.003
Fatturato globale annuo euro		1.648.358
Componente immobiliare sul fatturato	18%	296.704
Tasso di capitalizzazione del reddito	8,2%	3.618.347
Valore medio al mq. Centro congressi		459
Albergo		
Costo camera doppia		120
Numero camere (50 mq. cad.)		368
Giorni di utilizzazione		365
Tasso di occupazione %		65
B Fatturato annuo euro		10.462.725
Fatturato sui servizi (25 %)	23%	2.406.427
Fatturato globale annuo euro		12.869.152
Componente immobiliare sul fatturato	18%	2.316.447
Tasso di capitalizzazione del reddito	8,2%	28.249.358
Valore medio al mq. Albergo		1.537
VALORE GLOBALE IMMOBILE: a + b		31.867.705
VALORE GLOBALE IMMOBILE ARROTONDATO		31.900.000
Valore medio dell'intera struttura al mq.		110.204
Valore medio dell'intera struttura al mq.		1.215

ATTRATTORE

IPOTESI A		
MIX 4		
Superficie complessiva struttura		26.250
ATTRATTORE		
Costo medio biglietto		8
Capacità max utenti (Calcolato in 15 mq/persona)		1.750
Giorni di utilizzazione possibili		365
Turni visitatori (1,5 h per tour, su 12 h. tot.)		8
Tasso di occupazione %		32
Fatturato annuo euro		13.081.600
Fatturato sui servizi (5 %)	18%	2.354.688
Fatturato globale annuo euro		15.436.288
Componente immobiliare sul fatturato	20%	3.087.258
Tasso di capitalizzazione del reddito	8,2%	37.649.483
VALORE ARROTONDATO		37.650.000
Valore medio al mq. Centro congressi		



Sulla base della metodologia fin qui espressa, si riportano, in estrema sintesi, i valori economici stimati delle diverse ipotesi progettuali (per i singoli calcoli in dettaglio si rimanda alle tabelle esplicative in allegato), che permettono una più facile lettura dei dati e il confronto delle diverse ipotesi dal punto di vista dei benefici economici attesi.



IPOTESI	INDICE DI EDIFICABILITA'	MIX			MIX			MIX			MIX SCENARI		
A	0,5	A1			A2			A3			A4		
Destinazione d'uso		Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO
Residenziale		30	52.500	131.250.000	50	87.500	218.750.000	70	122.500	306.250.000	30	52.500	131.250.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	87.500	99.461.250	30	52.500	99.461.250	10	17.500	99.461.250	20	35.000	67.961.250
Commerciale/ristoranti/bar		10	17.500	52.500.000	10	17.500	52.500.000	10	17.500	52.500.000	20	35.000	105.000.000
ATTRATTORE		5	8.750	12.550.000	5	8.750	12.550.000	5	8.750	12.550.000	15	26.250	37.650.000
Ricettivo/congressuale		5	8.750	13.500.000	5	8.750	13.100.000	5	8.750	13.100.000	15	26.250	31.900.000
TOTALE FUNZIONI		100	175.000	309.261.250	100	175.000	396.361.250	100	175.000	483.861.250	100	175.000	373.761.250
B	1	B1			B2			B3			B4		
Destinazione d'uso		Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO
Residenziale		30	105.000	262.500.000	50	175.000	437.500.000	70	245.000	612.500.000	64	224.000	560.000.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	175.000	199.990.000	30	105.000	199.990.000	10	35.000	199.990.000	10	35.000	199.990.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	35.000	105.000.000	10	35.000	105.000.000	10	35.000	105.000.000	10	35.000	105.000.000
ATTRATTORE		5	17.500	23.550.000	5	17.500	23.550.000	5	17.500	23.550.000	8	28.000	37.650.000
Ricettivo/congressuale		5	17.500	25.000.000	5	17.500	25.000.000	5	17.500	25.000.000	8	28.000	36.100.000
TOTALE FUNZIONI		100	350.000	616.040.000	100	350.000	791.040.000	100	350.000	966.040.000	100	350.000	938.740.000
C	1,5	C1			C2			C3			C4		
Destinazione d'uso		Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO
Residenziale		30	157.500	393.750.000	50	262.500	656.250.000	70	367.500	918.750.000	65	41.250	873.125.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	262.500	297.871.875	30	157.500	297.871.875	10	52.500	297.871.875	12	63.000	297.871.875
Commerciale/ristoranti/bar		10	52.500	157.500.000	10	52.500	157.500.000	10	52.500	157.500.000	10	52.500	157.500.000
ATTRATTORE		5	26.250	32.950.000	5	26.250	32.950.000	5	26.250	32.950.000	7	36.750	46.150.000
Ricettivo/congressuale		5	26.250	34.700.000	5	26.250	36.900.000	5	26.250	36.900.000	6	31.500	42.400.000
TOTALE FUNZIONI		100	525.000	916.771.875	100	525.000	1.181.471.875	100	525.000	1.443.971.875	100	525.000	1.397.046.875
D	2	D1			D2			D3			D4		
Destinazione d'uso		Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO	Peso	MQ	EURO
Residenziale		30	210.000	525.000.000	50	350.000	875.000.000	70	490.000	1.225.000.000	82	578.000	1.435.000.000
Direzionale/università/ricerca/industria		50	350.000	493.850.000	30	210.000	493.850.000	10	70.000	493.850.000	5	35.000	493.850.000
Commerciale/ristoranti/bar		10	70.000	210.000.000	10	70.000	210.000.000	10	70.000	210.000.000	5	35.000	105.000.000
ATTRATTORE		5	35.000	39.250.000	5	35.000	39.250.000	5	35.000	39.250.000	4	28.000	41.400.000
Ricettivo/congressuale		5	35.000	40.100.000	5	35.000	48.600.000	5	35.000	48.600.000	4	28.000	41.200.000
TOTALE FUNZIONI		100	700.000	1.308.200.000	100	700.000	1.666.700.000	100	700.000	2.016.700.000	100	700.000	2.106.450.000



Considerazioni sulle diverse ipotesi

- Prescindendo da considerazioni di carattere urbanistico e vincolandosi esclusivamente a condizioni di carattere prettamente immobiliare, i due scenari che presentano gli elementi tali da prefigurarne un'evoluzione di successo sono quelli relativi **all'Ipotesi A-mix 4** (ovvero indice di edificabilità 0,5 mq/mq e mix funzionale ipotizzato da Scenari Immobiliari – **A4**) e **all'Ipotesi B-mix 4** (ovvero indice di edificabilità 1 mq/mq e mix funzionale ipotizzato da Scenari Immobiliari – **B4**), come meglio esplicitato nelle schede in allegato.
- Si ritiene ragionevolmente che lo scenario più plausibile sia un livello intermedio fra i due indicati (A4 e B4). Tali soluzioni si basano sul rispetto di alcune condizioni quali:
 - Determinazione di un'adeguata 'massa critica'
 - Rispondenza alle condizioni di mercato
 - Rispondenza alle condizioni della domanda immobiliare
 - Coerenza assoluta con quanto assunto nelle ipotesi progettuali



- I due schemi riassuntivi che seguono rappresentano la sintesi delle simulazioni economiche relative alle due ipotesi (A4 e B4) suggerite come gli estremi di un range all'interno del quale muoversi.

IPOTESI A

MIX D					
SUPERFICIE FONDIARIA MQ. = 350.000		IPOTESI A: INDICE mq/mq = 0,5		Prezzo	Valore complessivo
Destinazione funzionale	Superficie costruibile mq	175.000		Euro/mq.	Euro
	<i>Peso parziale</i>	PESO % SUL TOTALE	Mq		
Residenziale		30,0	52.500	2.500	131.250.000
<i>Direzionale</i>	18,0	2,2	15.750	2.000	31.500.000
<i>Università</i>	8,0	1,6	7.000	1.400	9.800.000
<i>Ricerca</i>	14,0	2,8	12.250	1.105	13.536.250
<i>Industria</i>	60,0	12,0	52.500	850	44.625.000
Direzionale/ricerca/industria	100,0	20,0	35.000		67.961.250
Commerciale/ristoranti/bar		20,0	35.000	3.000	105.000.000
ATTRATTORE		15,0	26.250	1.434	37.650.000
Ricettivo/congressuale		15,0	26.250	1.215	31.900.000
TOTALE FUNZIONI		100,0	175.000		373.761.250

IPOTESI B

MIX D					
SUPERFICIE FONDIARIA MQ. = 350.000		IPOTESI A: INDICE mq/mq = 1		Prezzo	Valore complessivo
Destinazione funzionale	Superficie costruibile mq	350.000		Euro/mq.	Euro
	<i>Peso parziale</i>	PESO % SUL TOTALE	Mq		
Residenziale		64,0	224.000	2.500	560.000.000
<i>Direzionale</i>	20,0	2,0	35.000	2.000	70.000.000
<i>Università</i>	4,0	0,2	7.000	1.400	9.800.000
<i>Ricerca</i>	16,0	1,6	28.000	1.105	30.940.000
<i>Industria</i>	60,0	6,0	105.000	850	89.250.000
Direzionale/ricerca/industria	100,0	10,0	35.000		199.990.000
Commerciale/ristoranti/bar		10,0	35.000	3.000	105.000.000
ATTRATTORE		8,0	28.000	1.345	37.650.000
Ricettivo/congressuale		8,0	28.000	1.289	36.100.000
TOTALE FUNZIONI		100,0	350.000		938.740.000



- Tale scelta, emersa dopo un'attenta analisi della situazione del mercato attuale e sul quadro previsivo fino al 2010, tiene conto delle diverse peculiarità del mercato analizzato e degli scenari possibili per il prossimo decennio.
- La volontà di conciliare le aspettative locali, con il giusto dimensionamento delle nuove strutture immobiliari, nonché una verifica economica delle diverse soluzioni, ci porta con convinzione ad indicare quello indicato come il mix funzionale (e conseguentemente anche il dimensionamento) più idoneo per la realtà di Scandicci.