

San Giovanni e Roma Est le zone della Capitale in cui si compra meglio

Bilo e trilocali trainano il mercato romano

Sono queste le tipologie di immobili che costituiscono oltre il 60% dell'offerta

Nella Capitale il maggior numero di immobili disponibili è costituito da trilocali (42%), seguiti da bilocali (24%) e i 4 locali (21%). Solo il 2% riguarda invece i 6 locali, il 3% i monolocali e l'8% i 5 locali. L'offerta di immobili è di gran lunga superiore nella zona di San Giovanni e Roma Est (36%), seguita da Roma Sud e dalla zona Prati, Francia, e Cassia (13%), dal centro città (12%) e da Monteverde e Aurelio (10%). Inferiore al 10%, invece, l'offerta delle zone di Villa Ada e Monte Sacro (9%) e di Policlinico e Pietralata (7%). Anche a Roma il maggior numero di richieste si concentra su bilocali (38%) e trilocali (29%), seguiti dai monolocali (22%). Il restante 11% della domanda è suddiviso tra 4 locali (8%), 5 locali (2%) e 6 locali (1%). Il maggior numero di richieste si ha nella zona di San Giovanni e Roma Est (22%), seguita dal centro della città (20%). Solo il 13%, invece, da Roma Sud e dalla zona Prati, Francia e Cassia e il 12% da Policlinico e Pietralata e da Monteverde e Aurelio. Il restante 8% da Villa Ada-Monte Sacro. Pure nel caso di Roma, vista l'alta percentuale di bilocali

Gli immobili più cari si trovano nel raggio di Piazza di Spagna, e tutti oltre il milione di euro: il prezzo del bilocale raggiunge 1.117.845 euro e il trilocale tocca una quota massima di 1.387.000 euro



P.zza S.Giovanni in Laterano. A Roma il 36% delle offerte immobiliari si concentra in zona Est

e trilocali sia per la domanda che per l'offerta, l'analisi effettuata attraverso il valutometro si è focalizzata sui prezzi di queste due tipologie. Gli immobili più cari si trovano nel raggio di Piazza di Spagna, tutti oltre il milione di euro: il bilocale 1.117.845 euro e il trilocale 1.387.000 euro. Nella zona di San Giovanni e Roma Est i bilocali possono superare i 300.000 euro su via Appia Nuova all'altezza di Largo dei Colli Albani (304.560 euro) e di Piazza dei Re di Roma (338.350 euro); di poco inferiori ai 200.000 euro possono trovarsi invece a Tor Bella Monaca (192.180 euro) e Tor Vergata (195.700 euro). I trilocali, invece, possono superare i 400.000 euro sempre sull'Appia all'altezza di Largo dei Colli Albani (404.565 euro) e di Piazza dei Re di Roma (448.430 euro), mentre possono rimanere al di sotto dei 300.000 euro all'Alessandrino (277.500 euro), a Centocelle (295.580 euro), a La Rustica (283.940 euro), a Tor Bella Monaca (227.100 euro) e Tor Vergata (245.615 euro). A Roma Sud, invece, il bilocale più caro si può trovare in zona San Paolo

(305.490 euro), mentre il trilocale più caro si trova all'Eur e in zona Montagnola, entrambi oltre i 400.000 euro. In zona Prati, Francia e Cassia un bilocale può anche superare i 500.000 euro (580.880 a Piazza Cola di Rienzo) e un trilocale i 700.000 euro alla Camilluccia (781.540 euro). Più economiche le zone di Cipro, dove un bilocale può essere valutato 433.365 euro e un trilocale 527.650 euro, e di Piazzale Clodio, dove un bilocale può arrivare a 465.500 euro e un trilocale a 564.040 euro. A Monteverde e Aurelio un bilocale può rimanere al di sotto dei 200.000 euro in zona Battistini (291.080 euro), mentre può superare i 300.000 euro in zona Portuense e Forlanini (341.675 euro) e a Villa Pamphili (346.080 euro). Un trilocale, invece, supera quasi ovunque i 400.000 euro arrivando a toccare i 470.000 euro nel raggio Portuense e Forlanini. Nella zona Policlinico e Pietralata i costi lievitano nelle aree limitrofe alla città universitaria. A Piazza Bologna un bilocale può essere valutato 359.845 euro, mentre un trilocale 412.200 euro, sulla via Ti-

Cos'è e come funziona il Multiple Listing Service

Il Multiple Listing Service (MLS) è un metodo operativo attivo fra gli operatori immobiliari che prevede la condivisione e la pubblicizzazione delle liste degli immobili, al fine di consentire un'ampia collaborazione fra le parti a favore sia delle agenzie immobiliari sia dei clienti. Il Multiple Listing Service è nato negli Stati Uniti nel 1908, è quindi da decenni utilizzato da tutte le reti immobiliari. In Europa è presente già da qualche decennio mentre in Italia si è iniziato a sviluppare dalla metà degli anni '90 grazie all'ingresso di RE/MAX, franchising made in USA, anche se prima di questa data si sono registrati alcuni tentativi poco fortunati. Tramite gli MLS gli operatori possono soddisfare al meglio le richieste della clientela, potendo favorire sia la domanda che l'offerta. Infatti chi vende avrà la possibilità di avere una platea più ampia mentre chi compra avrà una maggiore scelta di immobili. L'obiettivo dell'MLS è quello di creare quindi un portafoglio di immobili in condivisione, il più vasto possibile: in questo modo è possibile migliorare il servizio al consumatore, oltre ad aumentare le possibilità di business dei singoli operatori. Perché il sistema funzioni al meglio, la collaborazione immobiliare tra singoli operatori deve basarsi quindi su regole certe e su un sistema di qualità codificato.

burtina (Portonaccio) un bilocale può arrivare a 374.065 euro e un trilocale a 565.820 euro. Infine, in zona Villa Ada e Monte Sacro un bilocale supera i 400.000 euro nelle vie limitrofe a Villa Torlonia (417.780 euro), mentre un trilocale sfiora i 600.000 euro in zona Lanciani (593.300 euro) e i 700.000 a Villa Torlonia (698.460 euro). Più economica la zona Trieste e Somalia dove un bilocale può essere valutato 347.240 euro e un trilocale 485.000 euro.

Lu.Cas.

Internet, Multiple Listing Service e consulenza a 360 gradi. «Ecco il real estate di domani», parola di Vincenzo Vivo, CEO di REplat SpA

MLS, è arrivata l'era del «mattoni 2.0»



Vincenzo Vivo, presidente REplat

Il mercato immobiliare del futuro? È già arrivato o, per lo meno, è proprio in questi tempi di crisi che sta prendendo una forma consistente e definitivamente orientata al web. Gli ultimi dati diffusi dal N.A.R., l'Associazione Usa degli operatori del real estate, sottolineano proprio come il 45% dei consumatori che ha cercato casa nel 2008 lo abbia fatto su internet, generando il 22% del totale del giro di affari annuali delle agenzie immobiliari (soltanto nel 2000 il valore era fermo all'8%). E se gli scenari del mattone si aggiornano dalla parte dei clienti, è chiaro che anche gli operatori si debbano adeguare. «Gli agenti immobiliari, soprattutto quelli delle grandi città, si avvalgono sempre più della

forza del web, degli strumenti e del marketing a esso collegati per far fronte alla crisi, mirando a velocizzare le vendite e rendere più visibile il proprio portafoglio», spiega il presidente di REplat S.p.A. Vincenzo Vivo. «È per questo che dall'analisi sull'andamento del mercato italiano nei primi 3 mesi del 2009 effettuata dal nostro Ufficio Studi sono proprio Roma e Milano, vere roccaforti del Multiple Listing Service, a presentare valori positivi in un generale contesto di rallentamento». Col mercato, dunque, sta mutando anche una cultura professionale rimasta a lungo. «Gli operatori si stanno trasformando in consulenti pronti a seguire i clienti negli anni e su vari fronti - continua

Vivo - come quelli dei finanziamenti e delle aste. Il primo è ormai diventato indispensabile per l'acquisto di immobili mentre il secondo offre ai clienti opportunità di risparmio e consente all'agente di aumentare il livello di custode retention del proprio punto vendita». Siamo entrati nell'era del mercato immobiliare 2.0? «Senza dubbio. Sono convinto che nel giro di 5 anni il MLS diventerà uno standard anche in Italia e che chi cerca di acquistare o vendere casa non potrà fare a meno di affidarsi a una categoria di consulenti di alta qualità, proprio come accade per uno studio legale o notarile».

Lu.Cas.

Per l'inserimento di ordinanze rivolgersi a System Comunicazione Pubblicitaria: legale@ilsole24ore.com