

## I TRIMESTRE 2013: IL CENTRO STUDI FRIMM ANALIZZA 4 GRANDI CITTÀ

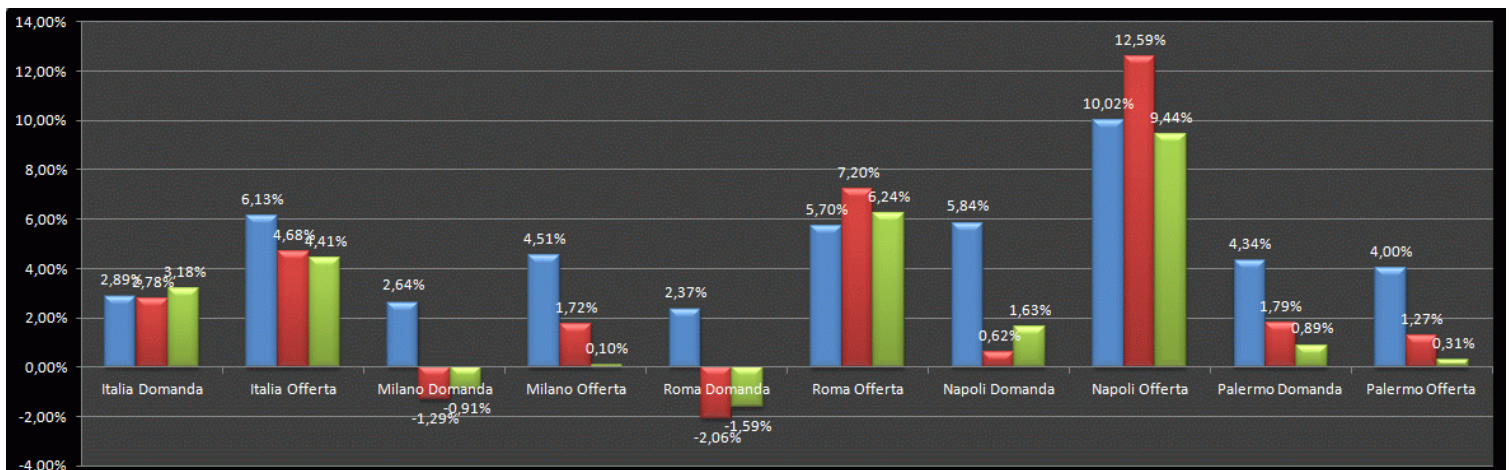
### IL MATTONE SI VENDE E SI COMPRA MEGLIO AL SUD

Milano e Roma da una parte, Napoli e Palermo dall'altra: nei primi 3 mesi del 2013 l'indice REplat premia il Sud Italia. A leggere i dati del network di agenzie Frimm legate alla prima piattaforma di condivisione immobili italiana, sono proprio le grandi città meridionali a dare più affidamento: l'offerta cresce ma la domanda segue a poca distanza. Maggiore il divario a Milano e nella Capitale. In generale comunque, il trend nazionale migliora già da gennaio a marzo

Il Centro Studi di Frimm Holding S.p.A. torna a studiare il mercato immobiliare italiano analizzando stavolta i dati del **primo trimestre 2013** basati sul lavoro delle **agenzie connesse a MLS REplat**. Nel dettaglio, è stato preso in esame l'**indice REplat** - valore percentuale che individua l'andamento della media degli immobili inseriti e delle richieste effettuate dai clienti rispetto allo stesso mese dell'anno precedente - di quattro grandi città italiane: **Milano, Roma, Napoli e Palermo**.

Se è vero che il settore immobiliare fa ancora troppa fatica ad avvicinare la ripresa, **i dati più confortanti** in questo sonnolento inizio anno **li ha dati il Sud: Palermo in particolare** - con Napoli che segue immediatamente dopo - ha risposto bene al brutto 2012 facendo registrare alla **domanda solo valori positivi** (+4,34% a gennaio, +1,79% a febbraio e +0,89% a marzo). Questo soprattutto grazie alla prontezza degli operatori che hanno saputo leggere il mercato in modo corretto destinando maggiori risorse al comparto delle locazioni a scapito - evidentemente - di quello delle vendite.

Indice REplat primo trimestre 2013



#### LEGENDA



Gennaio



Febbraio



Marzo

### Valori percentuali Indice REplat I trimestre 2013

CITTÀ	DOMANDA			OFFERTA		
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Gennaio	Febbraio	Marzo
Milano	+2,64%	-1,29%	-0,91%	+4,51%	+1,72%	+0,10%
Roma	+2,37%	-2,06%	-1,59%	+5,70%	+7,20%	+6,24%
Napoli	+5,84%	+6,20%	+1,63%	+10,02%	+12,59%	+9,44%
Palermo	+4,34%	+1,79%	+8,90%	+4,00%	+1,27%	+0,31%

Mentre Napoli, come detto, ha seguito sostanzialmente il trend palermitano, scenari diversi appartengono a Milano e Roma: nelle due metropoli italiane l'Indice REplat ha infatti fatto registrare valori preoccupanti soprattutto a febbraio 2013, con un tentativo di recupero nelle settimane successive – nel capoluogo lombardo l'offerta è schizzata a **+4,51% a gennaio**, mentre a Roma il picco più alto si è avuto a **febbraio con +7,20%**. Roma e Milano sono anche le uniche due città delle quattro analizzate a far registrare valori negativi sulla **domanda, bloccatasi nel bimestre febbraio-marzo** (Milano: febbraio -1,29% e marzo -0,91%; Roma: febbraio -2,06% e marzo -1,59%).

Per fortuna, a mettere tutti d'accordo, ci pensano le **cifre estratte dall'indice nazionale di questo primo trimestre**: come già il 2012 era infatti stato un anno migliore del precedente per le agenzie immobiliari che operano all'interno del network della collaborazione, così **rispetto al 2012 i valori registrati** – a cadenza mensile e rapportati allo stesso mese dell'anno precedente - **hanno tutti il segno "più" davanti**.

Se l'invenduto è comunque in crescita (**+4,41% a marzo 2013**) non si può non tener conto del fatto che il mercato sia vivo e vegeto: **la richiesta di marzo si attesta al +3,18%** rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, così come già era accaduto a **gennaio e a febbraio** (rispettivamente **+2,89%** e **+2,78%**).

«Ancora una volta **i numeri sorridono ai professionisti che operano in collaborazione**. L'MLS è una sicurezza, in un momento di simile staticità del mercato», afferma **Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding**.

Frimm nasce nel 2000. In 12 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica. Attualmente nel network Frimm lavorano oltre 1.500 operatori immobiliari. [www.frimm.com](http://www.frimm.com) | [www.valucasa.com](http://www.valucasa.com)