

L'analisi I risultati del Rapporto della Rete urbana delle rappresentanze (Censis e Yard). Chi ha comprato nel 2008 pareggerà i conti solo nel 2024

# Abitazioni Ancora due anni per la svolta

Mercati a rilento fino al 2018. Poi il recupero dei prezzi al ritmo del 5,5% l'anno. Prospettive meno rosee per gli uffici

DI GINO PAGLIUCA

**C**hi ha comprato casa nel 2008 dovrà armarsi di pazienza: se vuole vendere prendendo almeno in termini nominali più di quanto ha speso, dovrà aspettare il 2024. L'amara sorpresa si trova nel *Rapporto di previsione sul real estate italiano* redatto da Rur, Rete urbana delle rappresentanze, associazione per le città italiane promossa dal Censis, e da Yard, un gruppo che opera nei servizi all'immobiliare e in particolare nel campo delle valutazioni, con una presenza in 80 province italiane.

Il rapporto formula previsioni per il prossimo triennio, ma si sbilancia anche in prospettiva decennale, basandosi su modelli econometrici. Per i prezzi del residenziale il punto di svolta è fissato nel 2018, quando le quotazioni, dopo un 2016 e un 2017 ancora sottotono, ripartiranno in maniera decisa, con una previsione di +5,5% per l'anno, e si proseguirà sul medesimo ritmo appunto fino al 2024, per poi ripiegare. Non si arriverà invece nemmeno lontanamente a toccare i volumi di compravendite degli anni del record, infatti i valori di picco, nel 2020, si posizioneranno sotto le 600 mila unità, contro le 850 mila del 2006.

Le transazioni comunque cresceranno in maniera significativa già da quest'anno, più 5%, a cui seguirà un incremento del 9% l'anno prossimo.

## Prospettive

In occasione del rapporto, illustrato da Giuseppe Roma, segretario generale di Rur, è stato presentato l'indice Rei (*Real Estate Italiano*) che fotografa anno per anno le tendenze dei vari mercati. Dalla lettura dei dati emerge che per il 2016 nel residenziale le migliori prospettive di aumento degli scambi riguardano il mercato dell'usato, grazie al forte ribasso dei prezzi e alla possibilità di ottenere mutui a tassi minimi. Quest'anno rimarrà ancora complicato vendere il nuovo, proprio perché la struttura di prezzo è più rigida. Nel rapporto è possibile trovare anche una spiegazione di questo comportamento della domanda. Analizzando i criteri che indirizzano la scelta di chi cerca un'abitazione, emerge che nel 68% dei casi è giudicata come caratteristica irrinunciabile la localizzazione, mentre i bassi costi di gestione (che tipicamente si accompagnano agli immobili nuovi se non si va in un complesso di extra lusso) sono prioritari solo per il 27% dei potenziali acquirenti e infine che la vetustà è un problema solo nel 19% dei casi.

Un altro dato interessante del rapporto riguarda la «domanda latente di abitazioni»: nel 2015 hanno cercato casa 915 mila famiglie mentre le vendite effettive sono state circa la metà. Nel 2006, anno del boom, lo scarto tra domanda e compravendite effettive era solo del 22% e le condizioni di base del mercato (prezzi e mutui) erano meno favorevoli di quelle attuali per chi deve comprare: c'è quindi spazio per la ripresa.

## Ritmi diversi

Il non residenziale invece è destinato a soffrire ancora. Come si vede dalla tabella di questa pagina, commerciale, terziario e industriale nel 2018 avranno ancora indici di prezzo e valore sotto quota 50, dato che indica la stabilità del mercato. In particolare, sottolinea l'analisi del Rur, nel 2016 le maggiori difficoltà dovrebbero riguardare ancora gli uffici e soprattutto gli edifici «cielo terra», destinati a funzioni direzionali. Come ha spiegato Roma questo comparto deve fare i conti con quattro fattori negativi: 1) la bassa internazionalizzazione del mercato italiano, che fatica ad attrarre gli *headquarter* delle multinazionali; 2) la scelte delle imprese italiane, che preferiscono allocare all'estero le loro sedi; 3) il ricorso alle nuove tecnologiche che riducono la necessità di superfici; 4) il settore pubblico che sta contenendo la spesa e può contare sulle disponibilità demaniali.

L'ultima parte dello studio di Rur riguarda le potenzialità dei mercati locali; i capoluoghi sono stati suddivisi in cinque fasce di *rating* immobiliare: nell'area di eccellenza ci sono Milano e Roma, ma anche città meno attese come Verona e Genova. Certo che a guardare invece i dati del mercato del mattone finanziario parrebbe che tra Milano e il resto d'Italia non ci sia proprio partita: nel 2015 il capoluogo lombardo ha attirato da solo il 64,4% degli investimenti istituzionali, contro il 10% di Roma e il 2,8% di Firenze.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## PIÙ VENDITE, PREZZI FREDDI

Le previsioni per il mercato residenziale nel prossimo triennio

	Transazioni	Prezzi
2015	+4,5%	-3,0%
2016	+4,8%	-2,4%
2017	+8,7%	-2,9%
2018	+5,9%	+5,5%

Fonte: rapporto Rur-Yard

## VINCE IL RESIDENZIALE

Le previsioni sull'andamento del Rei (Real Estate Index), l'indice del mercato immobiliare

SETTORE	TRANSAZIONI		VALORI	
	2016	2018	2016	2018
Residenziale nuovo	54,5	73,4	50,8	69,2
Residenziale usato	75,7	77,5	56,1	64,1
Commerciale	31,4	47,4	27,9	45,3
Terziario	29,1	43,1	26,9	42,7
Logistica	28,8	41,9	24,0	38,6

Legenda:  
da 0 a 30: netta diminuzione  
31-50: diminuzione  
51-60: stabilità  
61-100: aumento

## MILANO SUPERSTAR

Le transazioni commerciali di pregio

	Valore milioni di euro	Quota di mercato
Milano	5.186	64,4%
Roma	806	10,0%
Firenze	225	2,8%
Bologna	105	1,3%
Torino	101	1,3%
Resto d'Italia	1.624	20,2%
TOTALE	8.047	100%

Fonte: elaborazione Rur su dati Italy Commercial Real Estate, 2016

## LA PAGELLA

Il giudizio dei professionisti sul funzionamento degli uffici pubblici di interesse immobiliare. Percentuale di professionisti che danno un giudizio buono o ottimo

	Grandi città	Città medie	Media Italia
Catasto	61%	66%	65%
Registro	39%	59%	55%
Uffici tecnici comunali	39%	43%	42%
Uffici giudiziari	32%	22%	24%

Fonte: rapporto Rur-Yard



S. Franchino

