

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

2012

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

Indagine Tecnoborsa 2012
Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2012
Intermediazione e Valutazione

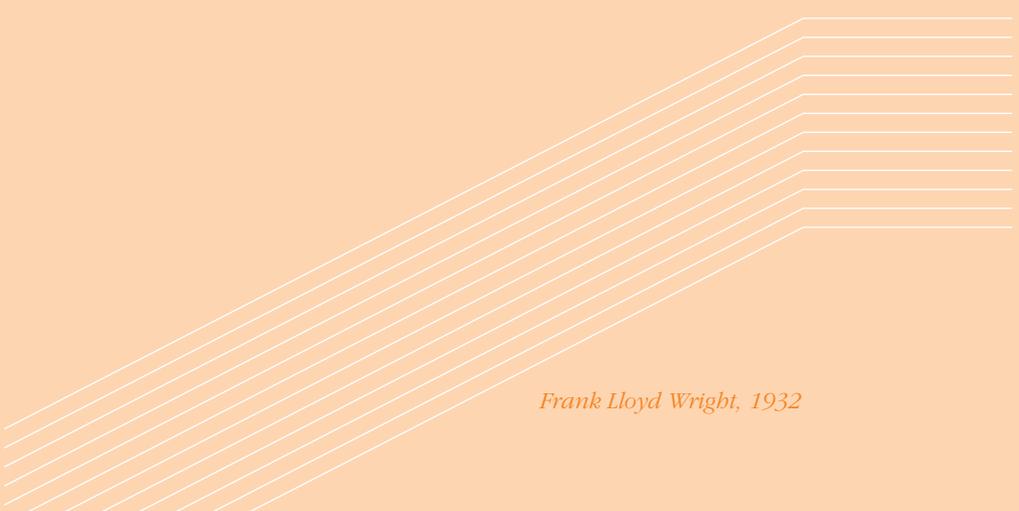
E-Valuations
Valutazione Patrimonio Immobiliare Pubblico

Fiaip
Politiche abitative

17

QUEI

“Una casa non deve mai essere su una collina o su qualsiasi altra cosa. Deve essere della collina, appartenerele, in modo tale che collina e casa possano vivere insieme, ciascuna delle due più felice per merito dell'altra”



Frank Lloyd Wright, 1932



Luglio/Dicembre 2012
n. 17 - Anno VIII

QEI - Quaderni di Economia Immobiliare Periodico semestrale di Tecnoborsa

DIRETTORE RESPONSABILE

Maria Annunziata Scelba

COMITATO EDITORIALE

Giampiero Bambagioni

Ettore Troiani

Direzione, redazione e amministrazione
Tecnoborsa S.C.p.A.

Sede legale: Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

Sede operativa: Via Capitan Bavastro 116 - 00154 Roma

Telefono (+39) 0657300710

Fax (+39) 0657301832

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it

*Pubblicazione depositata per la protezione
della proprietà scientifica e letteraria.*

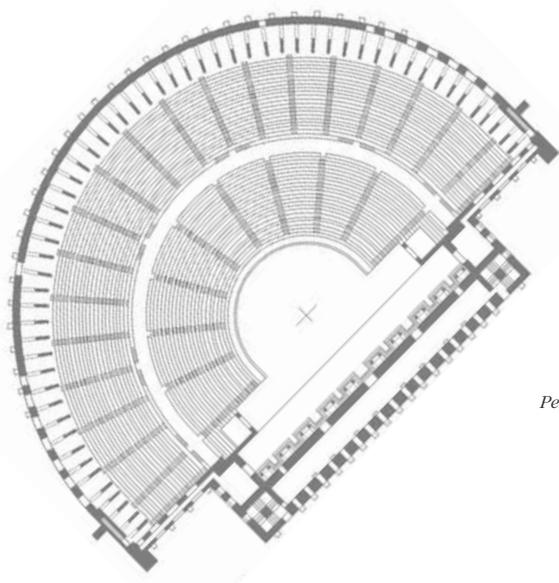
*Ogni diritto è riservato. La riproduzione degli articoli,
anche parziale, è permessa solamente citando la fonte.*

*L'Editore e gli autori della presente pubblicazione
non possono assumere alcuna responsabilità
conseguente a perdite subite da terzi in quanto
derivate dall'uso o dal mancato uso dei testi
o del materiale ivi contenuto.*

L'Editore è a disposizione per eventuali diritti di terzi.

Registrazione

Registrazione Tribunale di Roma
del 29 maggio 2003 n° 254/2003



IMPAGINAZIONE
Digitalialab - Roma

STAMPA
Grafica Giorgetti - Roma

*Per l'intero corredo illustrativo del presente numero
si ringrazia il Prof. Ing. Marco Ferrero,
Professore Associato di Architettura Tecnica,
autore delle foto qui pubblicate*

Tecnoborsa è una società consortile per azioni istituita dal sistema delle Camere di Commercio per contribuire allo sviluppo, alla regolazione, alla trasparenza e alla ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

Pertanto, **Tecnoborsa** è un ente istituzionale senza fini di lucro e vuole essere un mezzo per regolare il mercato immobiliare nazionale attraverso lo sviluppo di sistemi, strumenti e linee guida atti a favorire l'interazione di tutti i soggetti che raffigurano l'intero panorama della domanda e dell'offerta in Italia.

La stessa compagine societaria di **Tecnoborsa** dimostra la sua forte vocazione di rappresentanza e, ad oggi, annovera 26 soci, di cui 21 espressione del sistema delle Camere di Commercio, unitamente ad altri organismi:

- Borsa Immobiliare di Napoli S.r.l.
- Camere di Commercio di:
Ascoli Piceno, Bari, Brescia, Brindisi,
Cosenza, Matera, Milano, Novara, Parma,
Perugia, Pescara, Pisa, Ravenna, Rieti,
Rimini, Roma, Terni
- Confedilizia
- European Real Estate Institute - EREI
- FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- Geo.Val. - Geometri Valutatori Esperti
- Regione Lazio
- Unioncamere Regionale Lazio
- Unioncamere Molise
- Unione Nazionale delle Camere di Commercio

In linea con la propria *mission* e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, **Tecnoborsa** ha istituito il proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI, un nucleo di studio che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati di importanza strategica per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale. Annualmente viene realizzata l'Indagine sul mercato immobiliare e le famiglie italiane.

L'attività di **Tecnoborsa** è supportata da un Comitato Tecnico-Scientifico rappresentativo di tutti i maggiori soggetti esperti in materia che, in particolare, contribuisce alla realizzazione del “Codice delle Valutazioni Immobiliari - *Italian Property Valuation Standard*”, un vero e proprio strumento di lavoro per gli operatori del settore. Attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, **Tecnoborsa** si propone, dunque, di affrontare da vicino temi, indagini, normative e processi, per ampliarne la circolazione e la conoscenza ma sempre in chiave di trasparenza e regolazione, per creare e accrescere una nuova cultura in ambito immobiliare, anche a livello internazionale.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO TECNOBORSA

- ▶ ABI - Associazione Bancaria Italiana
- ▶ Agenzia del Territorio
- ▶ AIAV - Associazione Italiana per la Gestione e l'analisi del valore
- ▶ ANAMA - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'affari
- ▶ ANIA - Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici
- ▶ ASPESI - Associazione Nazionale Società Promozione e Sviluppo Immobiliare
- ▶ ASSOVI B - Associazione Società di Valutazioni Immobiliari Banche
- ▶ CENSIS - Centro Studi Investimenti Sociali
- ▶ Collegio Nazionale Agrotecnici e Agrotecnici Laureati
- ▶ Collegio Nazionale Periti Agrari e Periti Agrari Laureati
- ▶ Confedilizia - Confederazione Italiana Proprietà Edilizia
- ▶ Consiglio dell'Ordine Nazionale Dottori Agronomi e Dottori Forestali
- ▶ Consiglio Nazionale Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
- ▶ Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale Ingegneri
- ▶ Consiglio Nazionale Periti Industriali e Periti Industriali Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale delle Borse Immobiliari Italiane
- ▶ Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici - Ministero delle Infrastrutture
- ▶ E-Valuations-Istituto di Estimo e Valutazioni
- ▶ FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- ▶ FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
- ▶ GEO.VAL - Associazione Geometri Valutatori Esperti
- ▶ INU - Istituto Nazionale di Urbanistica
- ▶ ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
- ▶ Ministero dello Sviluppo Economico
- ▶ Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento del Tesoro
- ▶ Terotec - Laboratorio Innovazione Manutenzione e Gestione Patrimoni Urbani e Immobiliari
- ▶ UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
- ▶ Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio
- ▶ Università Bocconi - Newfin
- ▶ Università Luiss Guido Carli

SOMMARIO

PRESENTAZIONE	8
I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2012: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE TRANSAZIONI E MUTUI	
1. Introduzione	11
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi anni	12
2.1. Le compravendite effettuate	12
2.2. Le locazioni effettuate	19
3. Il ricorso ai mutui	21
3.1. Le garanzie richieste	24
4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni	24
4.1. Le compravendite previste	25
4.2. Le locazioni previste	28
5. Conclusioni	29
II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2012: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE	
1. Introduzione	33
2. L'intermediazione	33
2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate	33
3. La valutazione	42
3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate ..	42
4. Conclusioni	47

III - IL PATRIMONIO IMMOBILIARE PUBBLICO: UNA CORRETTA VALUTAZIONE PER UN'EFFICIENTE VALORIZZAZIONE E/O DISMISSIONE.....	50
1. Introduzione	51
2. Le principali norme per la valorizzazione e la dismissione del patrimonio immobiliare pubblico	52
3. Le privatizzazioni dei terreni agricoli	59
4. La valutazione scientifica degli immobili secondo gli IVS.....	61
IV - NUOVE POLITICHE ABITATIVE PER FAVORIRE L'ACCESSO ALL'ABITAZIONE E LA RIPRESA DEL MERCATO IMMOBILIARE.....	66
1. Introduzione	67
2. Il mercato immobiliare	68
2.1. Il mercato delle locazioni	69
3. Nuovi scenari per le politiche abitative in Italia.....	71
4. Nuove politiche per la locazione	73
5. Proposte per nuove politiche abitative	76
I NUMERI PUBBLICATI.....	80

Presentazione

a cura di Valter Giammaria

Presidente **Tecnoborsa**



Valter Giammaria
Presidente **Tecnoborsa**

L'Indagine 2012 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare apre il presente *Quaderno* a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - Csei di **Tecnoborsa**; si tratta della pubblicazione integrale della ricerca 2012 ma i dati elaborati sono stati suddivisi in due distinti Capitoli: il primo riguarda le transazioni effettuate nel biennio 2010-2011, quelle previste per il biennio in corso 2012-2013 e i mutui; il secondo riguarda gli aspetti più strettamente legati alle scelte delle famiglie rispetto all'intermediazione e alla valutazione immobiliare, dunque costituisce un approfondimento sulle agenzie immobiliari e gli atteggiamenti delle famiglie nei confronti dei mediatori e dei valutatori immobiliari. C'è da sottolineare che l'Indagine annuale di **Tecnoborsa** presenta confronti con i dati dell'intero ultimo decennio e, dunque, fornisce un valido contributo informativo nell'analizzare il settore e individuare possibili vie d'uscita dalla crisi che questo attraversa.

L'Indagine annuale di Tecnoborsa presenta confronti con i dati dell'intero ultimo decennio e, dunque, fornisce un valido contributo informativo nell'analizzare il settore e individuare possibili vie d'uscita dalla crisi che questo attraversa

Il terzo Capitolo si incentra sul tema della valutazione del patrimonio immobiliare pubblico e, in particolare, sulla privatizzazione dei terreni agricoli e sulla valorizzazione del patrimonio statale ai fini delle dismissioni immobiliari – soprattutto alla luce dei recenti provvedimenti fiscali del Governo. L'attenta riflessione si deve al Presidente di E-Valuations - Istituto di Estimo e Valutazione, Angelo Donato Berloco, cui va il mio sentito ringraziamento per l'accurata disamina di aspetti così squisitamente tecnici e normativi, strettamente connessi al problema dei metodi di stima corretti e oggettivi – anche a livello internazionale – che richiamano da vicino la Quarta Edizione del Codice delle Valutazioni Immobiliari di **Tecnoborsa**.

Infine, un grazie particolare va al Presidente Nazionale Fiaip, Paolo Righi, e al Vice Presidente Vicario, Franco D'Onofrio, per il loro contributo finale di proposte, volte a favorire l'accesso all'abitazione delle famiglie italiane, per consentire canoni sostenibili di locazione per gli inquilini e garantire ritorni economici sull'investimento immobiliare per i proprietari, il tutto per agevolare un'auspicata e rapida ripresa del mercato immobiliare in Italia.



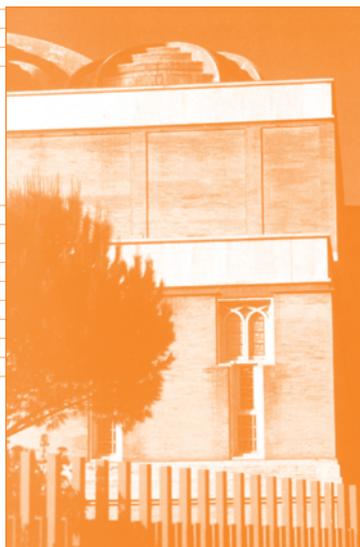
*Ministero degli Affari Esteri,
E. Del Debbio, A. Foschini e V. Morpurgo
Roma, 1933/1935*

I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2012: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani,
*Centro Studi sull'Economia Immobiliare **Tecnoborsa** - CSEI*

L'andamento delle transazioni immobiliari effettuate nel biennio 2010-2011
le previsioni per le transazioni del biennio in corso 2012-2013
e l'andamento parallelo dei mutui

*Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*



1. Introduzione

La ripresa delle compravendite, insieme alla tenuta dei prezzi, aveva spinto nel 2010 a ritenere che la fase recessiva che aveva investito il mercato immobiliare italiano nei due anni precedenti si fosse ormai esaurita.

Non si erano tenuti, tuttavia, in debita considerazione alcuni fattori fondamentali come: le modifiche intervenute nell'allocazione del credito da parte delle banche, nel tentativo di ridurre la rischiosità degli impieghi; la difficoltà delle famiglie italiane a risparmiare; lo scarso rendimento dell'investimento nel *Real Estate*, accompagnato alla crescita dei rendimenti dei titoli di Stato italiani che sta spingendo i risparmiatori a investire nei titoli pubblici, preferendoli agli immobili che sono sempre stati uno degli investimenti preferiti.

Inoltre, bisogna ricordare la vivacità del mercato immobiliare che ha caratterizzato gli anni 2000, dovuta anche all'incremento del numero dei nuclei familiari, soprattutto stranieri, che ha contribuito largamente ad alimentare la domanda di abitazioni primarie¹.

Per superare questo periodo di crisi si richiede una serie di interventi: un allentamento della pressione fiscale che grava sul settore immobiliare; uno sviluppo

di progetti che mirino alla riqualificazione urbana; un allentamento della stretta creditizia da parte degli istituti bancari; infine, un nuovo piano per l'*housing* sociale.

Il 2012 è un anno caratterizzato da numerose novità per quanto riguarda il settore dell'immobiliare; tra le più importanti si colloca il primo saldo per la Cedolare secca sugli affitti 2011; viene introdotta la nuova imposta municipale sugli immobili, l'Imu; la detrazione del 36% sulle ristrutturazioni diventa definitiva - ossia non dovrà più essere prorogata di volta in volta - e, fino al 2013, è stata portata al 50% su una spesa massima di € 96.000; gli annunci commerciali di vendita di immobili dovranno indicare la classe energetica e, per quanto riguarda le nuove costruzioni e le ristrutturazioni integrali, sarà obbligatorio che il 20% dei consumi previsti per l'acqua calda sanitaria, il riscaldamento e il raffrescamento derivino da fonti rinnovabili.

In particolare, l'Imu si ritiene potrà avere un effetto negativo sul mercato immobiliare, segnatamente su quello delle seconde case.

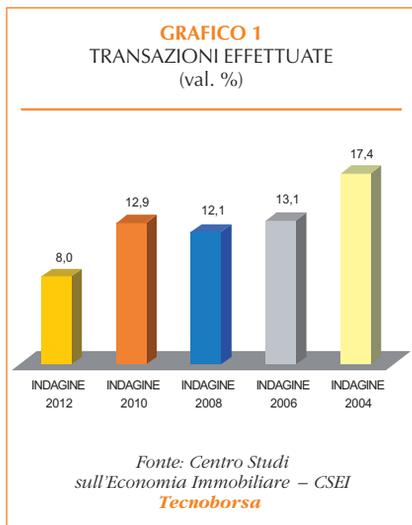
In questo scenario di luci e ombre si colloca l'Indagine **Tecnoborsa** 2012 che presenta l'analisi delle transazioni effettuate negli anni 2010-2011 e quelle previste per il 2012-2013 con un'ampia finestra sul credito immobiliare. Come per le passate edizioni, la ricerca è corredata da un puntuale raffronto con gli anni precedenti, per un arco temporale che abbraccia oltre un decennio.

⁽¹⁾ Dall'elaborazione dei dati degli ultimi tre *Censimenti Generali della Popolazione e delle Abitazioni* effettuati dall'Istat è emerso che nel decennio 2001-2011 il numero dei nuclei familiari è salito del 12,4%, mentre in quello precedente, 1991-2001, era stato del 9,6% e nel periodo 1981-1991 del 6,9%.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

Nel biennio 2010-2011 è emerso che solo l'8% degli intervistati ha effettuato almeno una transazione cioè, acquistato, venduto, preso in locazione e/o dato in locazione un immobile. Si tratta del valore più basso rilevato dal 2004, anno in cui **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il rapporto tra il mercato immobiliare e le famiglie che risiedono sul territorio nazionale (*graf. 1*).

Analizzando il profilo socio-demografico di chi ha effettuato almeno una transazione, emerge che le famiglie più attive sono state quelle senza figli o con figli grandi, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 45 anni o tra i 55 e i 64, con un reddito e un livello di istruzione medio-alti.



Per la prima volta **Tecnoborsa** ha analizzato il grado di fiducia degli italiani per i 12 mesi successivi all'intervista². Quindi, andando a studiare la percentuale delle famiglie italiane che hanno effettuato almeno una transazione nel biennio appena trascorso, rispetto al grado di fiducia verso la propria situazione finanziaria, è emerso che la quota di chi ha operato nel mercato immobiliare è superiore al valore medio riscontrato (8%) tra coloro che prevedono che, nei 12 mesi successivi all'intervista, la situazione familiare sarà buona.

2.1. Le compravendite effettuate

Analizzando in modo specifico il comparto delle compravendite è emerso che solo il 2,4% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio esaminato. Confrontando l'attuale indagine con le quattro precedenti sembra che non si sia arrestato il *trend* decrescente; infatti, rispetto a quanto ri-

⁽²⁾ La variabile situazione famiglia è stata classificata così:

- a) buona per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia migliorerà nettamente o lievemente e che suppongono che certamente riusciranno a effettuare risparmi;
- b) stabile per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia resterà stazionaria e che non sono sicuri di riuscire a effettuare risparmi;
- c) difficile per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia peggiorerà un pò o nettamente e suppongono che, probabilmente o quasi certamente, non riusciranno a risparmiare.

levato nel 2010, c'è stato un ulteriore calo di 1,1 punti percentuali e di ben 4 punti rispetto al dato riscontrato nell'Indagine 2004 per il biennio 2002-2003 (graf. 2); ciò significa che, rispetto a cinque anni or sono, le famiglie che hanno acquistato un'abitazione si sono dimezzate. Vale la pena sottolineare che si tratta di un *trend* che trova riscontro in tutte le informazioni statistiche di fonti ufficiali prodotte sul mercato immobiliare.

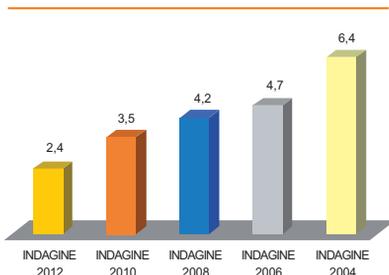
Per quanto concerne il profilo degli acquirenti, si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani-adulte: il soggetto protagonista è, quindi, il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 44 anni, senza figli o con figli piccoli. Quanto al profilo economico, continuano ad emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una

buona situazione economica. Rispetto al livello di fiducia degli acquirenti, prevalgono coloro che prevedono che la situazione economica della propria famiglia, nel prossimo futuro, sarà buona o quantomeno stabile.

I due requisiti che hanno pesato di più nella scelta dell'immobile acquistato sono stati, come sempre, dimensioni (69,5%) e prezzo (65,1%)

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile, al primo posto continua a trovarsi l'acquisto dell'abitazione principale (77,2%), che supera notevolmente i valori registrati fino ad oggi; anche, la prima casa viene acquistata prevalentemente da coppie senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 54 anni. Al secondo posto (8,7%), c'è la motivazione come seconda casa vacanze, che cresce leggermente rispetto all'Indagine 2010, pur rimanendo al di sotto dei valori registrati nelle prime tre rilevazioni – va ricordato che il periodo 2010-2011 a cui si riferisce questo dato è precedente all'entrata in vigore dell'Imu che inasprisce la pressione fiscale, in particolare, sulle seconde case. Al terzo posto si trova l'acquisto effettuato per investimento (6,9%); al quarto vi

GRAFICO 2
ACQUISTI EFFETTUATI
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

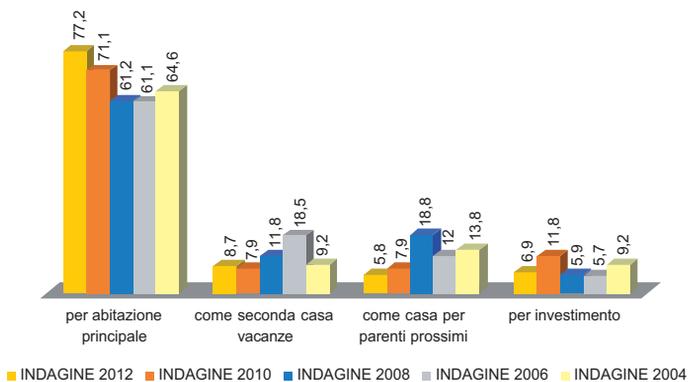
sono coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi (5,8%), dato che raggiunge il suo minimo storico (*graf. 3*).

Le seconde case, in generale, vengono acquistate prevalentemente da famiglie più mature e con un buon livello di fiducia verso la propria situazione finanziaria, mentre gli italiani, pur di acquistare la casa in cui vivere, sono propensi a rischiare: infatti, comprano la prima casa anche coloro che non sono molto ottimisti verso il prossimo futuro.

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, è emerso che i due requisiti che hanno pesato di più nella scelta dell'immobile acquistato sono stati, come sempre, dimensioni (69,5%) e prezzo (65,1%).

Seguono, a parità di percentuale (12,3%), vicinanza al luogo di lavoro e/o *comfort* e qualità delle rifiniture; vicinanza ai parenti (11,3%); ubicazione in zona centrale (8,6%); tranquillità della zona (7,9%); localizzazione in zona in fase di riqualificazione (6,8%); caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico (6,2%), elemento recente che si sta facendo strada nella coscienza degli acquirenti e del legislatore; vicinanza dei trasporti pubblici (5,1%). Tra gli aspetti che hanno influito meno ci sono: facilità di parcheggio (4,1%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (3,8%); infine, a pari merito (3,1%), vicinanza ad aree verdi e/o ubicazione in zona periferica.

GRAFICO 3
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi delle caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2010-2011, si è riscontrato che il taglio più richiesto continua ad essere il trilocale (43,9%), specialmente tra i nuclei familiari formati da 3 o 4 persone, il cui capofamiglia ha tra i 45 e i 64 anni. Abbastanza rilevante anche la richiesta del bilocale (24,1%); seguono i quadrilocali e quelli con 5 e più vani, che sono richiesti rispettivamente dal 13,5% e dal 15,9% delle famiglie. Bassa, invece, la richiesta di monolocali (2,6%).

Andando ad analizzare la dimensione delle abitazioni rispetto alla motivazione di acquisto, è emerso che chi acquista una casa per andarci a vivere sceglie tagli medio-grandi; viceversa, chi compra casa per investire il proprio denaro o per andare in vacanza sceglie i monolocali o i trilocali; infine, l'acquisto fatto per parenti prossimi è abbastanza trasversale e va dal monolocale al quadrilocale.

Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili, gli appartamenti più richiesti sono quelli con superficie medio-piccola (fino a 70 mq) e media (71-100 mq); i primi sono acquistati principalmente da coppie giovani e da famiglie monogenitore, mentre i secondi sono preferiti prevalentemente da persone che vivono sole. A seguire, si trovano gli appartamenti medio-grandi (101-140mq) e grandi (oltre i 140 mq), scelti da coppie con figli; la superficie media è di circa 80 mq, valore in calo rispetto a quello riscontrato nel 2010.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, non si riscontrano notevoli diffe-

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (47,2%)

renze, anche se è emersa una leggera prevalenza degli immobili abitabili (29,9%) e nuovi (27%); per questi ultimi, si registra un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2010, un risultato che è allineato con gli alti numeri di invenduto tra le nuove costruzioni. Il 23,5% di coloro che hanno effettuato un acquisto ha preferito immobili ristrutturati e il 19,6% ha acquistato un immobile da ristrutturare, numeri in crescita rispetto alla rilevazione precedente.

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, è emerso che il 70,1% di coloro che hanno acquistato un'abitazione – sempre negli ultimi due anni – hanno preferito quelle con terrazza/balcone; il 68,3% con ascensore condominiale; il 54,8% con box e/o posto auto; il 41% con cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino di pertinenza (22,8%); giardino condominiale (16,7%) e, con un discreto divario, servizio di portierato (6,3%).

Dal confronto con l'Indagine 2010 emerge un forte calo di coloro che hanno scelto un'abitazione dotata di un box/posto auto, cantina e/o soffitta, giardino condominiale e servizio di portierato, tutti fattori che contribuiscono alla crescita del prezzo dell'immobile e del costo di gestione di esso. Viceversa, si è riscontrato

un incremento per quanto riguarda l'acquisto di case con terrazza/balcone e con ascensore condominiale.

Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato; ciò conferma il fatto che l'acquirente-tipo è molto oculato e avvertito, visto che la scelta della casa è una scelta importante e duratura e viene, quindi, decisa sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia. Il livello di insoddisfazione più elevato (9,5%) si rileva per lo stato di conservazione dell'immobile, ma questo dipende anche dal fatto che gran parte del patrimonio immobiliare italiano è ormai abbastanza datato (graf. 4).

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2010-2011 si è riscontrato che sono stati l'1,9% degli intervistati³, valore allineato con quello rilevato nell'Indagine

2008, ma inferiore di circa un punto percentuale rispetto a quello delle Indagini 2010, 2006 e 2004 (graf. 5).

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie mature senza figli, il cui capofamiglia ha più di 65 anni e pensa che la situazione economica della propria famiglia nel prossimo futuro sarà difficile.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (50,3% di coloro che hanno venduto), seguite da quelle relative alle seconde case vacanze (21,1%), fenomeni in crescita rispetto a quanto riscontrato nella ri-

³ La differenza tra domanda e offerta è da attribuire al fatto che molte famiglie acquistano abitazioni nuove e quindi direttamente dai costruttori.

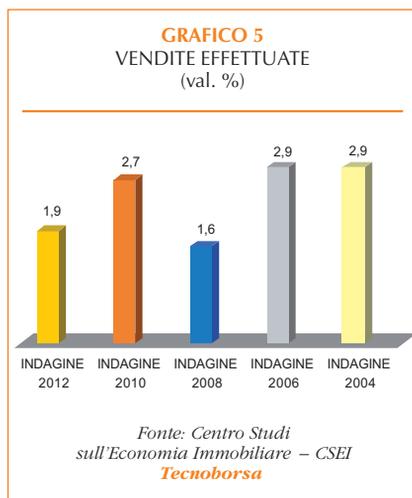
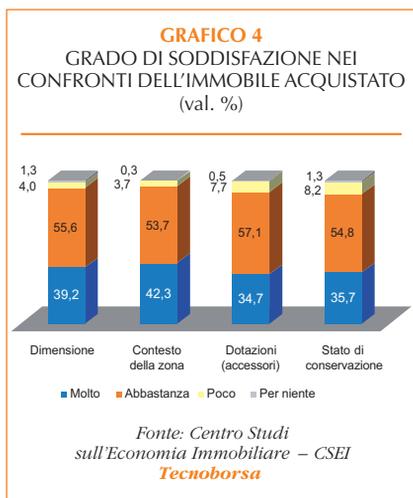
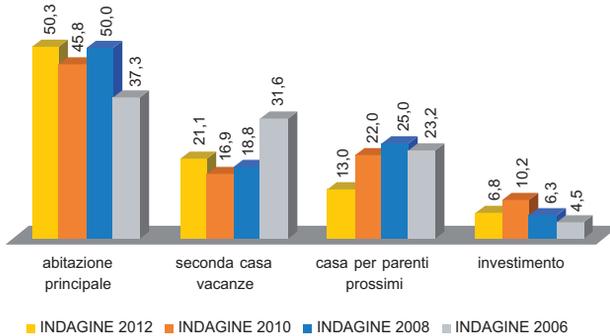


GRAFICO 6
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO
 (val. %)



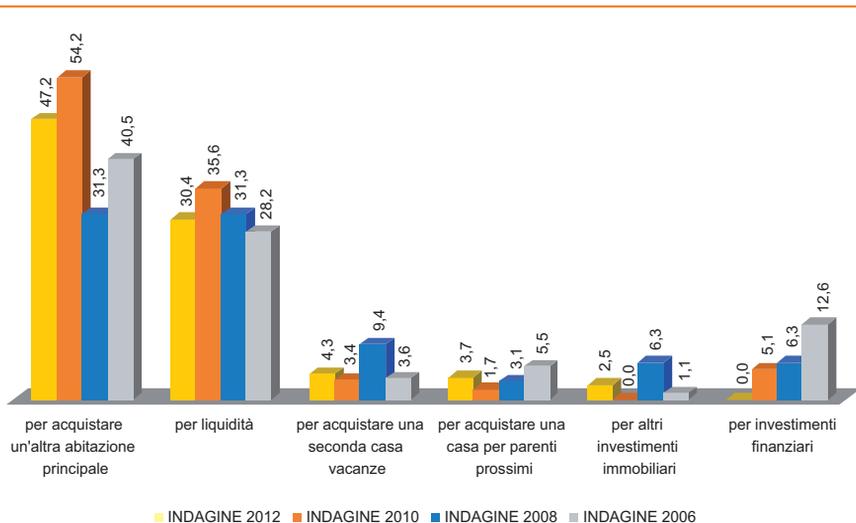
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



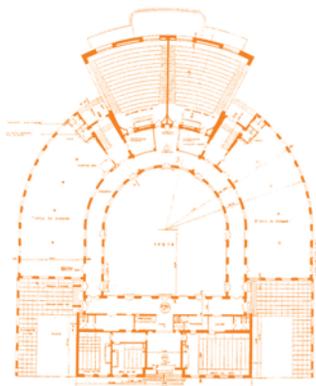
Palazzo dei Congressi,
 Adalberto Libera,
 Roma Eur, 1938-1954

levazione precedente; al terzo posto c'è chi ha venduto le abitazioni destinate a parenti prossimi (13%); infine, si trovano quelle per investimento (6,8%) (graf. 6). Le abitazioni principali sono state vendute prevalentemente da coppie senza figli o con figli piccoli con età compresa fra i 25 e i 54 anni, con un buon livello di fiducia verso la situazione economica della famiglia nei 12 mesi successivi all'intervista; le seconde case vacanze sono state cedute più che altro da persone anziane con figli grandi o *single*. La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (47,2%), anche se il valore è in calo rispetto al periodo 2009-2008. Rimane rilevante anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (30,4%), ma pure questo dato è leggermente in calo rispetto a quanto

GRAFICO 7
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



Scuola di Matematica,
 Gino Ponti,
 Roma, 1934

riscontrato nelle due Indagini precedenti. Il 4,3% di chi ha ceduto un immobile nel biennio 2010-2011 lo ha fatto per acquistare una seconda casa vacanze; il 3,7% per prendere una casa per parenti prossimi; il 2,5% per effettuare altri investimenti immobiliari e nessuno ha venduto un immobile per poter fare investimenti finanziari (graf. 7).

Si preferisce prendere un bene in affitto invece di acquistarlo, poichè meno impegnativo finanziariamente

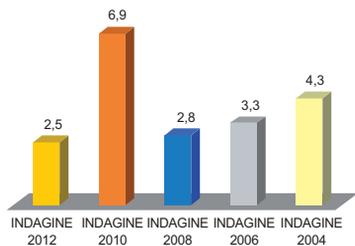
Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 71,6% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; invece, coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente spinti dal bisogno di liquidità, mentre negli anni precedenti lo facevano perlopiù per acquistare un'abitazione principale (graf. 8).

2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, risulta che il 2,5% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio appena trascorso (graf.9). Si è trattato, per lo più, di coppie senza figli o con figli grandi, le quali pensano che nel prossimo futuro potrebbero trovarsi ad affrontare momenti difficili e,

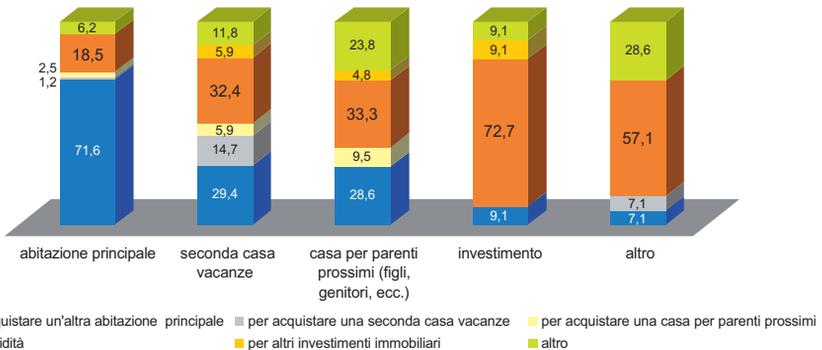
quindi, hanno evidentemente preferito prendere un bene in affitto invece di acquistarlo, poichè meno impegnativo finanziariamente.

GRAFICO 9
DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA
(val. %)



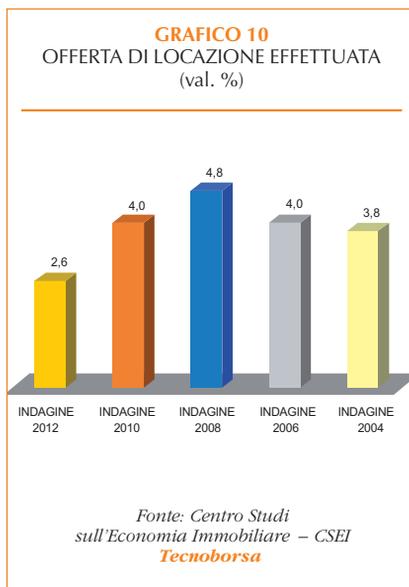
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 8
TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2010-2011 sono scesi coloro che hanno dato in locazione un bene (2,6%), valore che, anche in questo caso, ha toccato il suo minimo storico, in questo senso non si può non evidenziare che l'introduzione della cedolare secca non ha contribuito, come ci si aspettava, a far emergere il sommerso. Le case date in affitto provengono, prevalentemente, da persone con una buona situazione economica attuale (imprenditori e liberi professionisti) e fiduciosi verso quella futura, che vedono nella casa una buona forma di investimento (*graf.10*). Da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il mercato delle locazioni, per la prima volta si registra, quindi, un *gap* nullo tra domanda e offerta.



*Fontana della Sfera,
Mario Paniconi e Giulio Pediconi,
Roma, 1933-1935*

3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 61,9% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore inferiore a quello riscontrato nell'Indagine 2010.

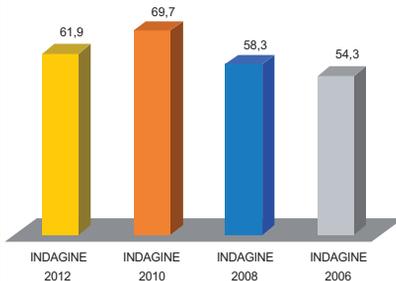
La richiesta di un mutuo si riscontra prevalentemente tra famiglie la cui età del capofamiglia è tra i 25 e i 54 anni, perlopiù impiegati e operai che si aspettano una situazione economica difficile per il prossimo futuro (*graf. 11*).

Le famiglie italiane, in questo momento, sono disposte ad accendere un mutuo solo se necessario

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 68,2% di coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi e il 66,8% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale. Viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per una seconda casa vacanze (39,4%) o per investimento (38,5%). Quindi, le famiglie italiane, in questo momento, sono disposte ad accendere un mutuo solo se necessario, per acquistare una casa in cui vivere loro o un proprio familiare, mentre acquistano una seconda casa da tenere a disposizione o da mettere a reddito solo se hanno una liquidità disponibile (*graf. 12*).

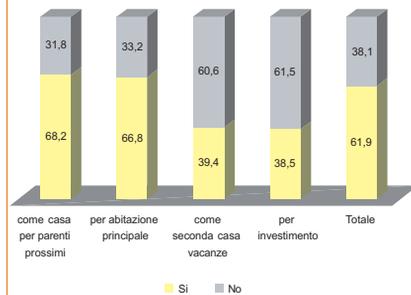
Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal

GRAFICO 11
FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 12
PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 13
CANALI PRESCELTI
PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 14
TEMPI DI EROGAZIONE
PER ACCENDERE UN MUTUO
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

campione intervistato è risultato che l'89,3% si è recato presso la propria banca, a dimostrazione di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario, dettato anche dal *credit crunch* e dal possibile diniego da parte di istituti di credito che non conoscano il cliente; il restante 10,7% ha ottenuto il mutuo tramite altri istituti di credito o altri canali specializzati, come canali on-line, *broker*, finanziarie, etc. (*graf. 13*).

Per circa il 47% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile gli istituti di credito hanno impiegato – dal momento della richiesta – dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; per il 39,8% hanno impiegato meno di 30 giorni e per un ulteriore 13,2% più di 60 giorni (*graf. 14*).

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acqui-

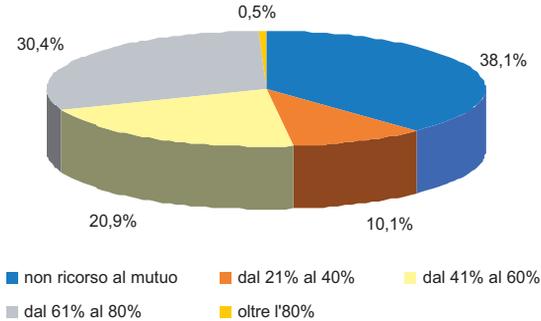
stato è emerso che il 10,1% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre dal 21% al 40% del costo del bene; il 20,9% dal 41% al 60%; ben il 30,4% dal 61% all'80% e solo il restante 0,5% ha preso un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato. Si può anche notare come il 38,1% degli acquirenti disponga di mezzi propri sufficienti a finanziare l'acquisto della casa (*graf. 15*).

Il 38,1% degli acquirenti dispone di mezzi propri sufficienti a finanziare l'acquisto della casa

Circa il 70% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 30% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che

GRAFICO 15

PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO
(val. %)



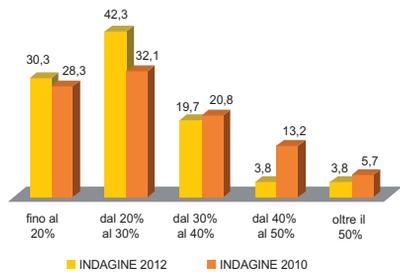
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

eroga il finanziamento⁴ sia da parte delle famiglie; il 19,7% ha impegnato per la rata dal 30% al 40% del proprio reddito; solo il 7,6% oltre il 40%. Rispetto all'Indagine 2010 è scesa di circa 12 punti percentuali la quota di chi ha utilizzato più del 30% del reddito familiare per

⁽⁴⁾ Cfr. *Rapporto immobiliare 2012 – Il settore residenziale*, Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi, *Affordability Index*, pag. 48: "L'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo di durata T e loan-to value LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: l'idea sottostante, ad un tempo semplice e ragionevole, è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile".

GRAFICO 16

QUOTA DEL REDDITO
DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA
PER PAGARE IL MUTUO
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

pagare il mutuo della propria abitazione, dato che conferma la difficoltà all'accesso al credito da parte delle famiglie italiane (graf. 16).

3.1. Le garanzie richieste

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato, è emerso che nel 15,8% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata richiesta dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo: un 21,6% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; un 24,3% è ricorso alla fideiussione bancaria di un terzo; infine, ben il 64,9% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (graf.17).

Il 4,7% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione

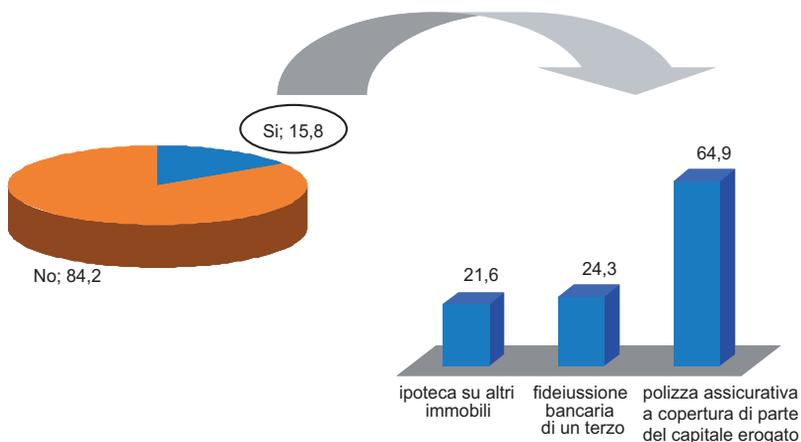
4. Le transazioni immobiliari previste⁵ nei prossimi due anni

Dall'Indagine 2012 è emerso che il 4,7% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2012-2013 e, cioè, acquistare vendere, prendere in locazione, dare in locazione.

Mettendo a confronto l'Indagine nazionale attuale con quelle precedenti, risulta

⁵ È bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerata un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

GRAFICO 17
 GARANZIE AGGIUNTIVE RICHIESTE OLTRE ALL'IPOTECA SUL BENE ACQUISTATO
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

pressoché immutata la percentuale rispetto a quanto rilevato nel 2010 che si attesta su un valore decisamente inferiore a quello delle analisi svolte negli anni precedenti (*graf. 18*).

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra che si tratta prevalentemente di coppie giovani, senza figli o con figli piccoli, con un buono *status* economico e un buon livello di fiducia verso la situazione finanziaria futura della propria famiglia.

4.1. Le compravendite previste

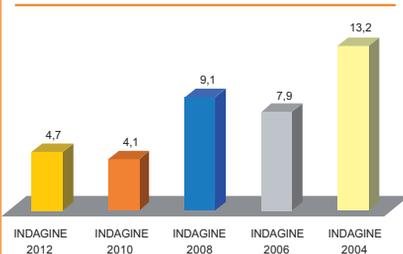
Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite, il 2,2% degli intervistati dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con le pre-

cedenti Indagini si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso; infatti, si è riscontrato un valore allineato a quello dichiarato nel 2010, ma decisamente inferiore a quello riscontrato nelle rilevazioni precedenti (*graf. 19*).

Studiando il profilo dei futuri acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie con figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 54 anni, con un reddito medio-alto, che prevede che la situazione economica della sua famiglia nell'anno successivo all'intervista sarà buona e che addirittura è sicuro che riuscirà a risparmiare.

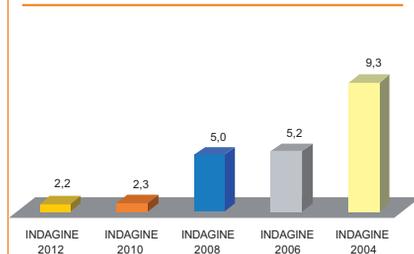
Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (67,4%); quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abi-

GRAFICO 18
TRANSAZIONI PREVISTE
(val. %)



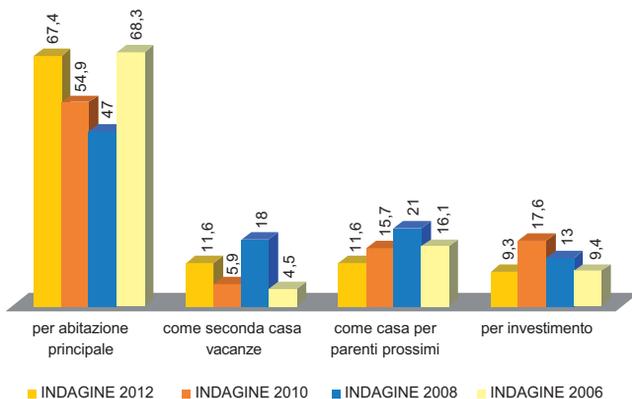
Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 19
ACQUISTI PREVISTI
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 20
 PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE
 (val. %)



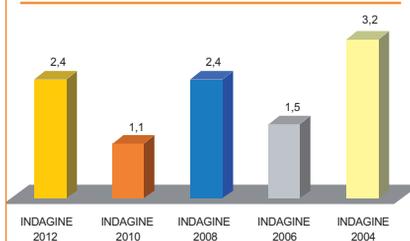
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

tative. Al secondo posto, con un notevole divario, si trovano, a parità di punteggio, le motivazioni come seconda casa per le vacanze o per parenti prossimi (11,6%), seguite da coloro che intendono investire il proprio capitale (9,3%) (graf.20).

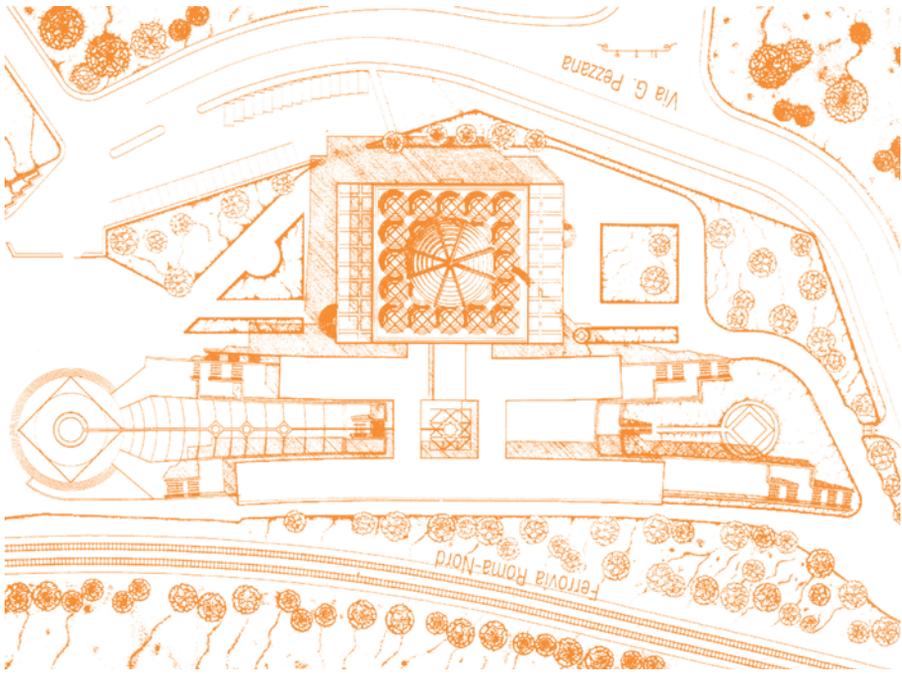
Come già riscontrato per chi ha acquistato una casa nel biennio appena trascorso, vorrebbero acquistare una seconda casa per investimento o per le vacanze solo coloro che sono fiduciosi verso il proprio futuro economico; viceversa, pensano di acquistare una casa per viverci loro stessi o i propri parenti prossimi anche coloro che prevedono un periodo economicamente difficile. Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura, emerge che nel biennio 2012-2013 il 2,4% delle famiglie intervistate ha

intenzione di vendere un immobile, percentuale che ritorna al valore rilevato nel 2008 dopo il calo del 2010 (graf.21).

GRAFICO 21
 VENDITE PREVISTE
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



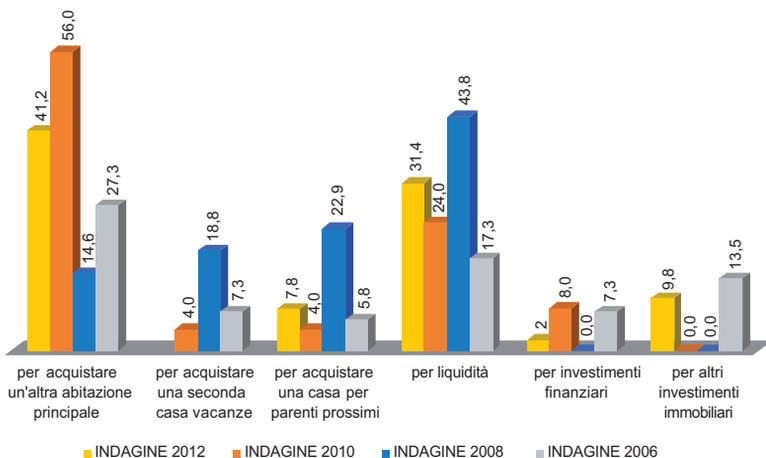
*Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*

Si tratta prevalentemente di coppie giovani senza figli o coppie mature che molto probabilmente intendono vendere spinti, però, da esigenze diverse: le prime, per riacquistare abitazioni più adatte a una famiglia in crescita, le seconde, viceversa, per comprare case più piccole per ridurre le spese e/o per aiutare i figli ad acquistare una casa. Rispetto al livello di fiducia verso il futuro le risposte sono state trasversali.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esi-

genza di acquistare un'altra abitazione principale (41,2%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (31,4%); al terzo posto si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (9,8%); al quarto posto c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una seconda casa per parenti prossimi (7,8%); al quinto posto c'è chi pensa di vendere per fare degli investimenti finanziari (2%); infine, nessuno prevede di vendere per prendere una casa vacanze, molto probabilmem-

GRAFICO 22
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

te a causa del fatto che le famiglie, in questo momento, sono spaventate dall'incremento delle tasse sulle seconde case e, quindi, le acquistano solo per metterle a reddito in modo tale da poter coprire i costi.

In base al confronto con le Indagini precedenti, è scesa notevolmente la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale rispetto a quanto riscontrato nel 2010, anche se non si è tornati ai livelli del 2008 e del 2006; sale, invece, la percentuale di chi pensa di vendere per bisogno di liquidità, ma il valore rimane inferiore a quello riscontrato nel 2008 (graf. 22).

4.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che solo lo 0,4% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive dovrebbero essere i

Nel biennio 2012-2013 il 2,4% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, percentuale che ritorna al valore rilevato nel 2008 dopo il calo del 2010

non occupati o quelli in cerca di prima occupazione, con età compresa tra i 25 e i 34 anni che sperano di riuscire a trovare lavoro e acquistare una certa indipendenza dalla famiglia di origine (graf.23).

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che solo lo 0,6% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2012-2013, valore allineato a quello rilevato nelle Indagini precedenti (graf.24).

Anche in questo caso il *gap* tra domanda e offerta futura è quasi nullo (0,2 punti).

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da persone con una buona situazione economica, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 55 e i 64 anni, che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento.

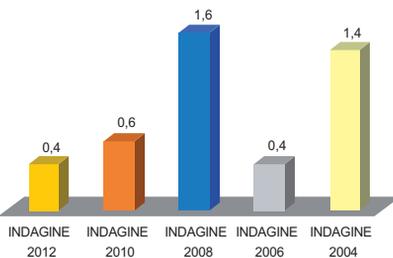
5. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine nazionale **Tecnoborsa** 2012 con le quattro precedenti, emerge un forte calo della quota di famiglie che hanno dichiarato di aver effettuato almeno una transazione nel biennio oggetto di analisi; infatti, c'è stato un decremento di 4,9 punti percentuali rispetto al 2010 – anno in cui sembrava che il mercato si stesse riprendendo – e di ben 9,4 punti se si considera il 2004. Rispetto all'Indagine 2011 sulle sei grandi città si evidenzia una migliore tenuta del mercato nei Comuni maggiori⁶.

Anche dall'analisi del solo settore delle compravendite, per quanto riguarda la domanda, continua il *trend* decrescen-

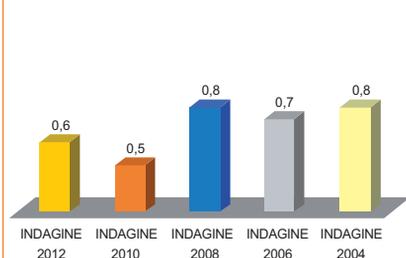
⁶ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N°15, Gennaio/Giugno 2011, Cap. III, Graf. 1, pag. 86.

GRAFICO 23
DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

GRAFICO 24
OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

te della quota di famiglie che acquista un'abitazione; infatti, rispetto al 2010 il calo è stato di 1,1 punti percentuali e addirittura di 4 punti dal 2004.

Invece, per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale, valore che ha raggiunto il suo punto massimo dal 2004, anno in cui **Tecnoborsa** ha rilevato per la prima volta questa informazione; al secondo posto si trova la seconda casa vacanze ma va tenuto conto che il periodo della rilevazione è antecedente all'inasprimento della tassazione sulle abitazioni – e in modo particolare sulle seconde case. Invece, i due requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta dell'abitazione principale sono stati, come sempre, dimensione e prezzo. Mentre, per quanto concerne le dotazioni, emerge un forte calo di quelle che contribuiscono in modo rilevante alla crescita del prezzo dell'immobile e del costo di gestione di esso. Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili, quelli più acquistati sono stati i tagli piccoli. Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, anche se sono cresciuti marginalmente coloro che si sono dichiarati poco/per niente soddisfatti dello stato di conservazione.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2010-2011, si è riscontrato che riprende la *trend* decrescente dopo il lievissimo incremento registrato nel 2008. Le cessioni hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali, feno-

meno in aumento dopo il calo registrato nel 2010, e la maggior parte lo ha fatto per acquistare un'altra abitazione principale. Da evidenziare una discreta crescita delle famiglie che hanno dichiarato di aver venduto l'abitazione principale. Tra le motivazioni di vendita va sottolineato il forte incremento di chi lo ha fatto spinto dalla necessità di liquidità. Nell'Indagine attuale il *gap* tra domanda e offerta, nel mercato delle compravendite, ha raggiunto il suo minimo storico (0,5 punti percentuali).

Anche per il mercato delle locazioni, sia nella domanda che nell'offerta, si è riscontrato un rallentamento del settore e questo non può che sottolineare che l'introduzione della cedolare secca non ha dato i risultati sperati, sia nel far emergere il sommerso sia nell'invogliare a immettere sul mercato le seconde case inutilizzate.

L'Indagine **Tecnoborsa** 2012 conferma un generale rallentamento del ricorso al finanziamento da parte delle famiglie italiane, soprattutto per l'acquisto delle seconde case per le vacanze o per investimento, questo è dovuto, oltre che alla stretta creditizia adottata dalle banche, anche al fatto che le famiglie italiane, in un periodo di incertezza come quello che si sta attraversando, sono propensi a indebitarsi solo se necessario, ossia per acquistare un'abitazione principale propria o per aiutare parenti prossimi ad acquistarla.

La stragrande maggioranza di chi ha acceso un mutuo si è rivolto alla propria banca di fiducia, mentre una percentuale minore ha utilizzato altri canali. Un dato significativo di questa Indagine è il fat-

to che una quota consistente di famiglie ha ottenuto un prestito che copre circa il 60% del prezzo pagato per l'immobile. Tuttavia, la quota di reddito familiare impiegata per il pagamento delle rate, nel 70% dei casi, non supera il 30% del *budget* annuo e, inoltre, è rilevante la quota di casi in cui, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, gli istituti di credito richiedono ulteriori garanzie, circostanze che non fanno altro che confermare quanto già evidenziato, ossia che oggi più che in passato è alta la prudenza sia delle famiglie italiane che degli istituti che devono erogare il mutuo.

Per quanto riguarda le transazioni immobiliari previste nel biennio 2012-2013, è emerso che, rispetto a quanto riscontrato nel biennio precedente, è rimasta immutata la percentuale di coloro che pensano di operare nel settore.

Prendendo in esame le future intenzioni d'acquisto, anche in questo caso si è riscontrato un valore allineato a quello dichiarato nell'Indagine 2010, ma decisamente inferiore a quello riscontrato nelle rilevazioni precedenti.

Come per chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; al secondo posto, con un notevole divario, si trova la motivazione come seconda casa per le vacanze o per parenti prossimi; infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale. Per quanto riguarda le offerte future, invece, emerge che, se le intenzioni dovessero venir confermate, dovrebbe aumentare il numero delle famiglie che immetterà immobili sul mercato e que-

sto fenomeno, abbinato alle alte quote di invenduto nelle nuove costruzioni verificatosi nel 2011, dovrebbe far aumentare in modo significativo l'offerta abitativa, comportando un conseguente, ulteriore calo delle quotazioni.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione dovrebbe rimanere l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale, mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità. •

Nota metodologica

Campione proporzionale statisticamente rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, stratificato secondo i seguenti criteri:

- Area: n. 5 classi (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole, Roma);
- Caratteristiche del nucleo familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- Ampiezza del comune: n. 3 classi (meno di 40.000 abitanti, tra 40.000 e 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti);

N. 45 strati (= n. 5 aree * n. 3 caratteristiche del nucleo familiare * n. 3 classi di ampiezza del comune).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi (2.400 interviste andate a buon fine).

Intervallo di confidenza 95% (Errore +2,4%).

Fonte delle anagrafiche: elenco degli abbonati al servizio telefonico nazionale.

Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).

II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2012: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare **Tecnoborsa** - CSEI

Sono sempre in primo piano gli operatori del mercato immobiliare nel quadro di una congiuntura economica in crisi ma pur sempre in evoluzione

*Torre di controllo della
stazione ferroviaria di
Roma Termini,
Salvatore Bianchi,
Roma, 1867*



1. Introduzione

In un momento in cui, per la prima volta, prevale il pessimismo da parte degli operatori del *Real Estate* e, in particolare, gli agenti immobiliari denunciano il peggioramento delle aspettative anche sugli orizzonti più distanti¹, tuttavia il mercato reagisce e cerca nuovi sbocchi come emerge anche dall'Indagine **Tecnoborsa** 2012.

Oggi più che mai i *social network* hanno preso piede sia da parte degli utenti, per la facilità di accesso e la ricchezza di offerte e informazioni disponibili, sia a livello commerciale, per la possibilità che offrono ai mediatori immobiliari di andare incontro alla propria clientela specifica avendo a disposizione una miriade di dati utili per fare pubblicità e mirare al proprio *target* e, al tempo stesso, diffondere una nuova cultura immobiliare più fruibile, mediata e trasparente.

Dunque, pur in presenza di previsioni che ancora non lasciano intravedere chiaramente una ripresa di qui al 2013, tuttavia continua lo sforzo degli agenti per professionalizzarsi sempre più attraverso le nuove tecnologie e il *marketing* immobiliare, nella consapevolezza che il mediatore da sempre garantisce l'incontro tra domanda e offerta con reciproca soddisfazione, tutelando gli interessi contrapposti di entrambe le parti.

Formazione continua e certificazione delle competenze professionali sono le due vie attraverso cui avviene l'evoluzione della figura del mediatore, a vantaggio del consumatore che richiede competenze e qualità che vanno dalla contrattualistica al *marketing*, dalla negoziazione all'urbanistica, dall'antiriciclaggio alla conoscenza delle tecniche costruttive per il risparmio energetico – adeguate anche agli *standard* europei.

Il mediatore da sempre garantisce l'incontro tra domanda e offerta con reciproca soddisfazione, tutelando gli interessi contrapposti di entrambe le parti

2. L'intermediazione

2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate

Il 50,3% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile, nel biennio 2010-2011, sono ricorse all'aiuto di un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti per effettuare la transazione.

Rispetto a quanto rilevato nelle Indagini precedenti effettuate da **Tecnoborsa**

⁽¹⁾ Cfr. *Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia - Luglio 2012* realizzato congiuntamente da Banca d'Italia, **Tecnoborsa** e Agenzia del Territorio, *Supplementi al Bollettino Statistico*, N° 40.

si è riscontrato che c'è stato un lieve incremento dell'utilizzo delle figure di intermediazione professionale e i valori sono tornati quasi ai livelli riscontrati nel 2004 (graf. 1).

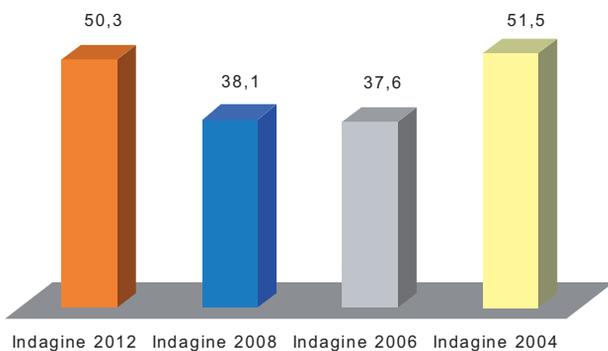
Tra coloro che si sono serviti di una qualsiasi forma di intermediazione per acquistare un'abitazione, prevalgono i nuclei familiari il cui capofamiglia ha più di 55 anni, con un titolo di studio medio o medio-basso, che vive nel Nord-Ovest o nel Sud del nostro Paese, in Comuni con più di 40.000 persone residenti.

Come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato (45,2% di chi ha acquistato), seguita con un notevole distacco dal ricorso all'aiuto di altri consulenti (5%). Inoltre, va sottolineato



*Ambasciata Britannica,
Sir Basil Spence,
Roma, 1971*

GRAFICO 1
UTILIZZO DEI CANALI DI INTERMEDIAZIONE
(acquisti effettuati, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

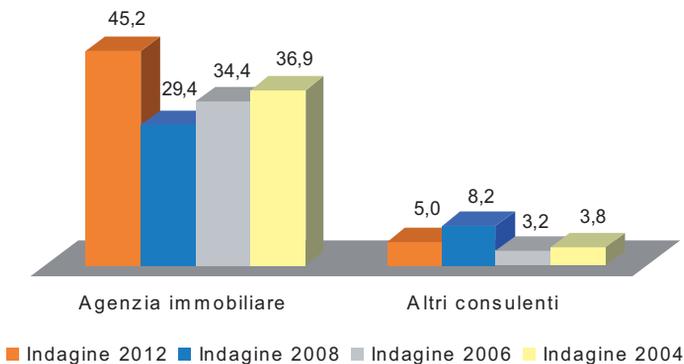
che, per quanto riguarda le agenzie immobiliari, si interrompe il *trend* decrescente registrato nelle ultime tre Indagini; invece, c'è stato un lieve calo di coloro che hanno fatto ricorso agli altri consulenti dopo il notevole incremento rilevato nel 2008 (*graf.2*).

L'agenzia immobiliare viene scelta prevalentemente da coppie giovani e le Regioni in cui si sono rilevate le quote più alte di utilizzo sono state il Lazio e la Lombardia; invece, rispetto alla professione e al titolo di studio il fenomeno è abbastanza trasversale.

Tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile troviamo, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (55,6%); la scarsità di offerte immobiliari

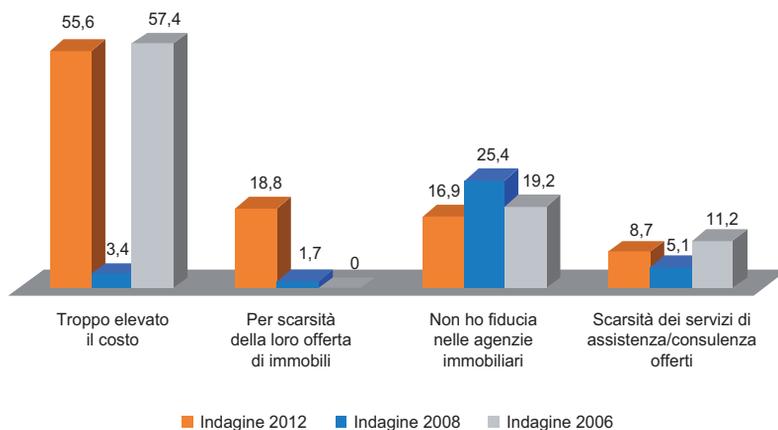
(18,8%); la mancanza di fiducia verso le agenzie (16,9%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (8,7%). Rispetto all'Indagine 2008 c'è stato un forte incremento della quota di coloro che hanno indicato come causa di non ricorso alle agenzie il loro costo troppo elevato con un ritorno quasi ai valori del 2006; la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza; la percentuale di coloro che hanno trovato l'offerta di immobili piuttosto limitata, e ciò molto probabilmente dipende dal fatto che è sceso il numero di famiglie che in questi ultimi anni hanno deciso di mettere sul mercato i propri immobili, visto il calo dei prezzi verificatosi; in definitiva, vendono solo coloro che intendono riacquistare o coloro che vi sono costretti. Vi-

GRAFICO 2
TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO
(acquisti effettuati, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 3
 MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
 (acquisti effettuati, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

ceversa, c'è stato un incremento di coloro che hanno dichiarato di non aver usufruito dell'agenzia immobiliare per mancanza di fiducia verso questa figura di intermediazione (graf. 3).

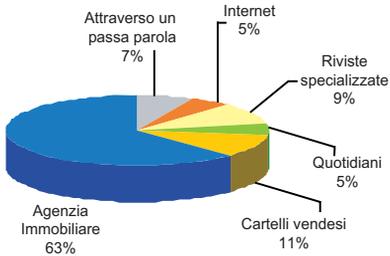
**Come sempre,
 l'agenzia immobiliare
 rimane il canale
 più utilizzato
 (45,2% di chi ha acquistato)**

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l'acquirente sia venuto a conoscenza dell'abitazione comprata, è emerso che per il 41,8% è stato possibile grazie al passa parola con amici, portieri, etc.; per il 29,1% c'è stato l'intervento delle agenzie immobiliari; per il 13,2% hanno funzionato i cartelli vendesi; per il 7,7% Internet; per il 5,3% è valsa la consultazione di riviste specializzate e solo per il 2,9% l'individuazione del bene è avvenuta attraverso la lettura di quotidiani.

Da un *focus* solo su coloro che hanno acquistato l'abitazione con il supporto di un'agenzia immobiliare è emerso che circa il 37% ha dichiarato di essere venuto a conoscenza del bene attraverso

GRAFICO 4

CANALI INFORMATIVI ATTRAVERSO I QUALI SI È VENUTI A CONOSCENZA DEL BENE ACQUISTATO (100=coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per concludere la transazione)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

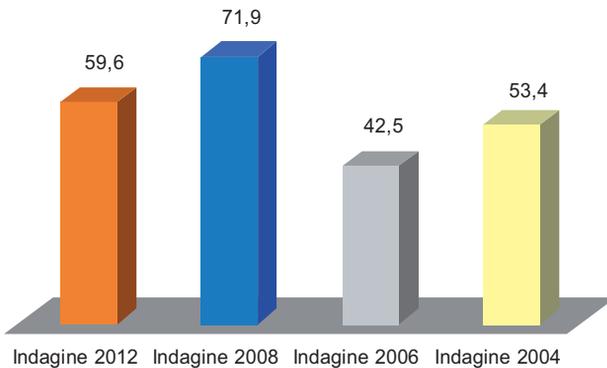
altri canali ma poi di essere stati costretti a 'passare' per un'agenzia perché la vendita dell'immobile era stata affidata a questa (graf. 4).

Spostando l'analisi dal lato dell'offerta è emerso che il 59,6% di coloro che hanno ceduto un'abitazione hanno usufruito del servizio di un canale di vendita; tale valore, pur rimanendo più alto di quello rilevato nel 2006 e nel 2004, è comunque sceso (12,3 punti percentuali), se confrontato con quello riscontrato nell'Indagine precedente (graf. 5).

Per quanto riguarda il profilo demografico di chi ha utilizzato un qualsiasi canale per vendere un immobile nel biennio 2010-2011, prevalgono le famiglie senza figli, il cui capofamiglia ha un'età

GRAFICO 5

UTILIZZO DEI CANALI DI INTERMEDIAZIONE (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

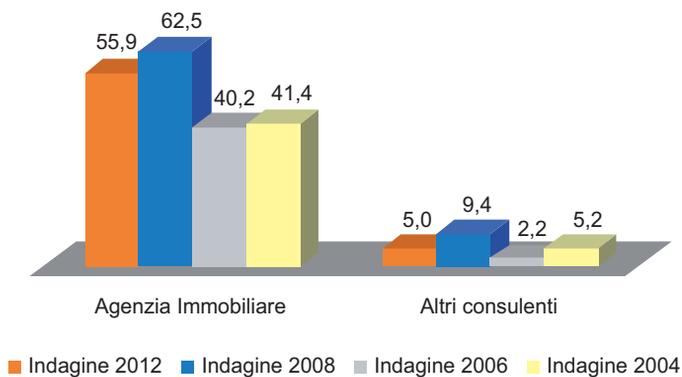
compresa tra i 25 e i 34 anni e con una buona situazione economica.

Il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto non è cambiato rispetto agli anni passati; infatti, il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare (55,9%), anche se la quota di famiglie che l'hanno scelta è scesa di 6,6 punti percentuali rispetto al 2008. Le altre figure professionali sono state utilizzate solo dal 5% di coloro che hanno ceduto un immobile; anche in questo caso la quota di coloro che vi hanno fatto ricorso è scesa rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente (*graf.6*). L'agenzia immobiliare è preferita, in particolar modo, da persone tra i 25 e i 34 anni con un buon livello di istruzio-

ne; viceversa, scelgono altri consulenti le famiglie più anziane, con un basso titolo di studio che risiedono al Sud o nelle Isole.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto troviamo il costo troppo elevato (56,3%), così come è avvenuto per chi ha acquistato; a seguire, ma con un notevole divario, ci sono coloro che hanno motivato la scelta affermando che la causa del non ricorso è stata la mancanza di fiducia verso questa forma di intermediazione e/o precedenti esperienze negative (18,3%), la scarsità delle offerte immobiliari (14,1%) e la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (11,3%).

GRAFICO 6
TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO
(vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

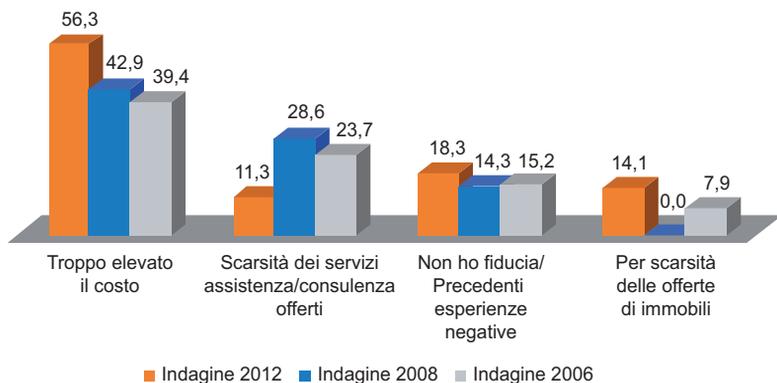


*Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*

Dal confronto con l'Indagine 2008 è emerso che, rispetto ai motivi di non ricorso alle agenzie immobiliari, si è riscontrato che è scesa la quota di chi ha indicato come causa la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (-17,3 punti percentuali), mentre sono cresciute le percentuali di coloro che hanno dichiarato di non essere ricorsi all'agenzia per vendere, perché hanno ritenuto che i costi sono troppo elevati

Il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto non è cambiato rispetto agli anni passati

GRAFICO 7
 MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
 (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



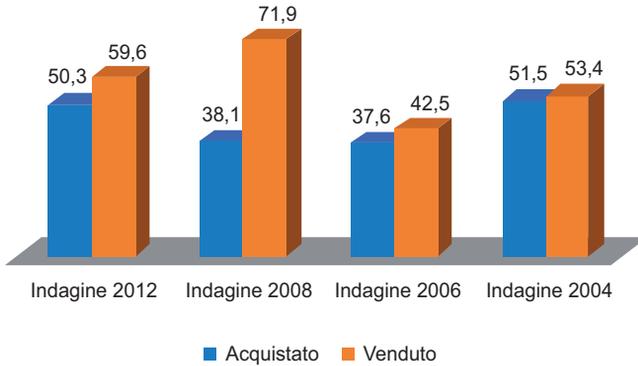
Palazzo di Giustizia,
 Guglielmo Calderini,
 Roma, 1888-1910

(+13,4 punti), che la rosa degli immobili offerti era scarsa (+14,1 punti), che non hanno fiducia verso questa forma di intermediazione e/o hanno avuto precedenti esperienze negative (+4 punti percentuali) (graf. 7).

A chi non è ricorso all'agenzia immobiliare per vendere l'immobile è stato chiesto quale canale sia stato utilizzato ed è emerso che il 78,5% si è avvalso del passa parola; il 23,1% delle affissioni pubblicitarie; il 6,2% tramite Internet; il 4,6% è ricorso alle riviste specializzate; infine, il 3,1% è riuscito a vendere il proprio immobile con annunci sui quotidiani.

Mettendo a confronto la domanda con l'offerta emerge che il ricorso all'aiuto di un intermediario è risultato

GRAFICO 8
UTILIZZO DEI CANALI DI INTERMEDIAZIONE
(vendite effettuate, val.%)



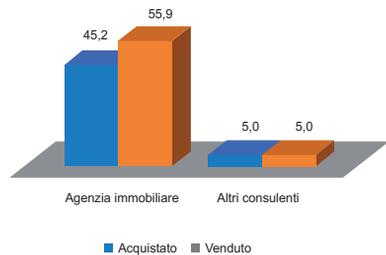
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

**Il ricorso all'aiuto
di un intermediario
è risultato sempre più alto
tra chi ha acquistato
rispetto a chi ha venduto**

essere sempre più alto tra chi ha acquistato rispetto a chi ha venduto, anche se con *gap* molto diversi nel tempo (*graf.8*).

Invece, analizzando i singoli canali di intermediazione emerge che l'agenzia immobiliare viene preferita sia da chi vende che da chi acquista (*graf.9*).

GRAFICO 9
TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO
(compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare – CSEI
Tecnoborsa

3. La valutazione

3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate

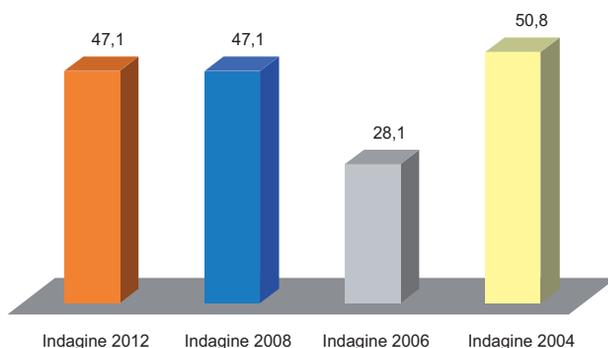
Dall'Indagine 2012 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 47,1% di coloro che hanno acquistato, valore allineato a quello rilevato nel 2008 (graf. 10).

Tra coloro che hanno acquistato un bene dopo averlo fatto valutare prevalgono gli intervistati il cui capofamiglia è giovane, con età compresa tra i 25 e i 35 anni.

Andando ad analizzare, nello specifico, i canali utilizzati per valutare il bene si evidenzia che le famiglie che acquistano un bene preferiscono perlopiù l'agenzia immobiliare (28%), seguita, con un no-

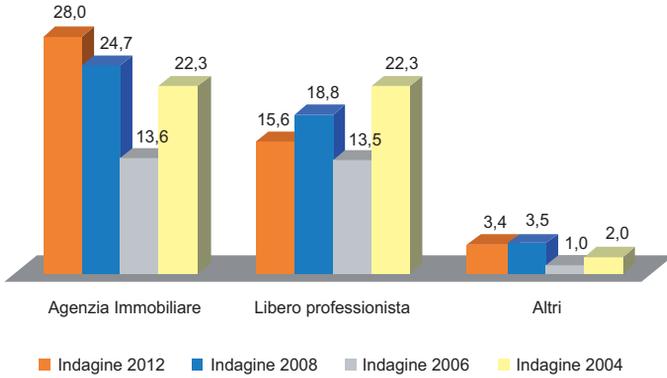
tevole divario, dal libero professionista (15,6%), e da altri canali non meglio specificati (3,4%). Rispetto a quanto riscontrato nelle Indagini effettuate negli anni precedenti, si è riscontrato un importante incremento del ricorso all'agenzia immobiliare (3,3 punti percentuali rispetto al 2008 e 14,4 punti dal 2006), quindi, si può affermare che l'agente immobiliare viene visto sempre più come un professionista capace di fornire servizi che vanno al di là della sola intermediazione. E' da segnalare anche il calo del ricorso al libero professionista, mentre è rimasta stazionaria la quota di ha usufruito dei servizi di altre figure. Il 4% degli acquirenti ha affermato, invece, di aver stimato l'immobile da solo con l'aiuto di listini, ricerche di mercato e quant'altro (graf. 11).

GRAFICO 10
IL RICORSO ALLA VALUTAZIONE
(acquisti effettuati, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 11
TIPOLOGIA DI SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE
 (acquisti effettuati, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



*Ambasciata Britannica,
 Sir Basil Spence,
 Roma, 1971*

L'agente immobiliare viene visto sempre più come un professionista capace di fornire servizi che vanno al di là della sola intermediazione

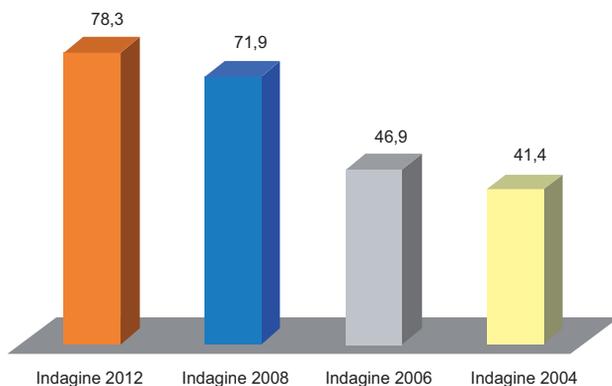
Dall'analisi dell'offerta è emerso che ben il 78,3% di chi è riuscito a vendere un immobile, nel biennio preso in esame, ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato e, rispetto alle rilevazioni precedenti, continua a persistere il *trend* crescente di chi fa questa scelta (*graf. 12*).

Andando a studiare le figure professionali utilizzate è stato riscontrato che, anche in questo caso, la più utilizzata è stata quella dell'agente immobiliare

(50,3%); il 19,3% ha fatto ricorso all'aiuto di un libero professionista e il 2,5% ad altre figure professionali. Rispetto a quanto riscontrato in passato va sottolineato un lieve calo del ricorso alle agenzie immobiliari, mentre è cresciuto l'utilizzo dei liberi professionisti e di altri valutatori (*graf. 13*). L'8,1% ha scelto di valutare da solo il bene venduto.

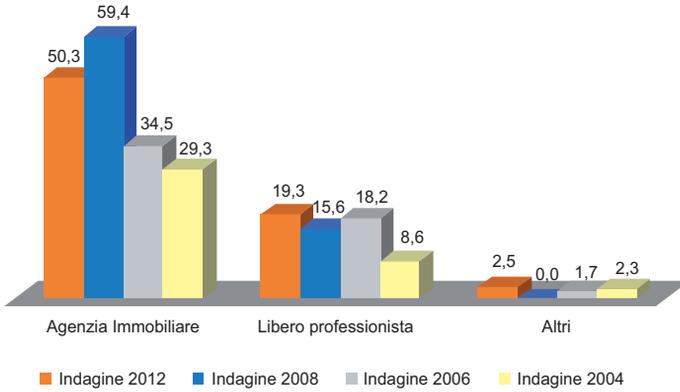
Mettendo a confronto l'utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare nella domanda e nell'offerta emerge che dal 2006 a oggi ricorrono più alla valutazione coloro che vendono rispetto a chi acquista, questo dipende molto probabilmente dal fatto che chi vende conosce meno il mercato rispetto a chi acquista e, quindi, prima di decidere di vendere deve essere sicu-

GRAFICO 12
IL RICORSO ALLA VALUTAZIONE
(vendite effettuate, val. %)

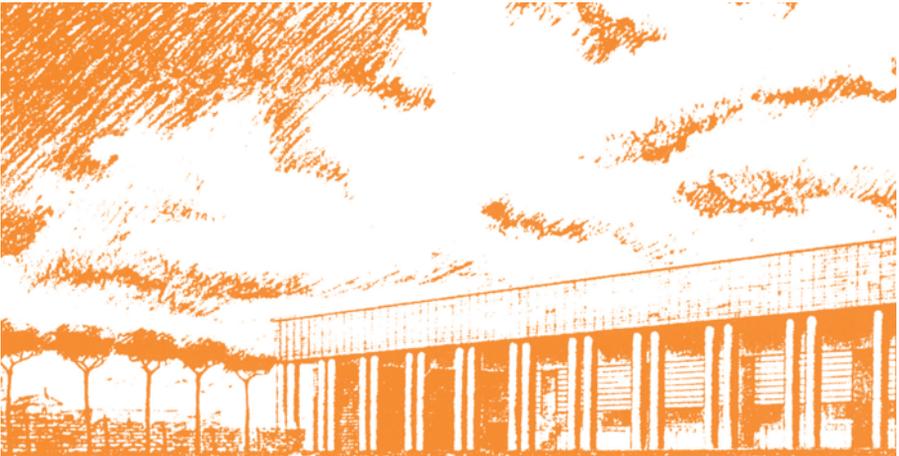


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI *Tecnoborsa*

GRAFICO 13
TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO PER LA VALUTAZIONE
 (vendite effettuate, val. %)

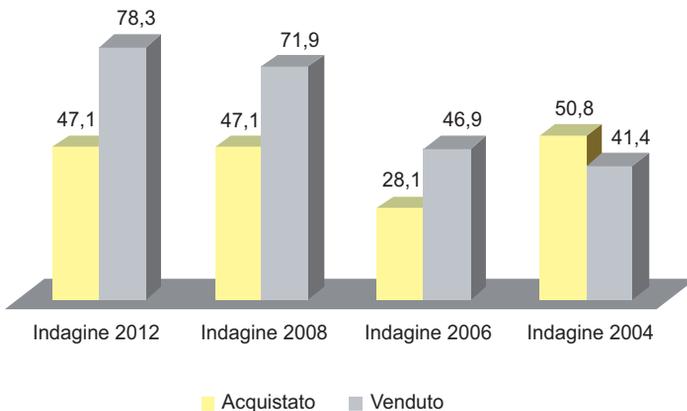


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**



*Stazione Roma Termini,
 Salvatore Bianchi,
 Roma, 1867*

GRAFICO 14
 UTILIZZO DI UNO SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE
 (compravendite effettuate, val. %)

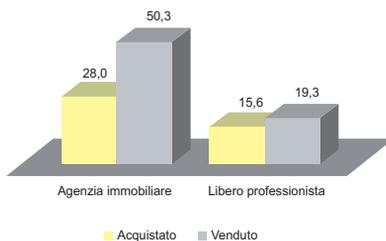


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

ro del valore del bene che si accinge a immettere sul mercato; chi acquista, viceversa, conosce in partenza il *budget* che ha a disposizione e, in secondo luogo, prima di acquistare una casa sicuramente ne ha visitate molte altre e, quindi, ha dei termini di confronto che gli permettono di stabilire se quella determinata casa vale il prezzo richiesto (*graf. 14*).

Infine, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, nell'Indagine 2012 emerge che l'agenzia immobiliare è preferita sia da chi acquista che da chi vende e tra questi ultimi, il divario tra le due figure di valutatori prese in esame è molto più sensibile (31 punti percentuali) (*graf. 15*).

GRAFICO 15
 TIPOLOGIA DI SPECIALISTA
 PER LA VALUTAZIONE
 (compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

4. Conclusioni

Il ricorso ai canali di intermediazione da parte di chi ha comprato un bene nel biennio 2010-2011 ha subito un lieve incremento rispetto a quanto rilevato nelle due Indagini precedenti effettuate da **Tecnoborsa**, pur nel calo sostanziale del volume di affari.

Entrando nello specifico delle diverse figure professionali utilizzate dagli acquirenti emerge che c'è stata una forte crescita del ricorso alle agenzie immobiliari mentre, rispetto al 2008, è scesa la quota di chi ha utilizzato altri consulenti, anche se la percentuale è rimasta lievemente più alta di quelle riscontrate nel 2006 e nel 2004.

Tra i motivi indicati quali cause del non ricorso all'aiuto di agenzie immobiliari come figura di intermediazione, va rilevato il forte incremento di coloro che hanno attribuito la colpa alla scarsità degli immobili offerti e il costo troppo elevato, anche se quest'ultimo rimane di gran lunga il motivo principale per cui più del 50% delle famiglie hanno deciso di utilizzare altre figure professionali o di ricorrere al 'fai da te'.

A differenza di quanto avvenuto per la domanda, dal lato dell'offerta nell'Indagine 2012 si è riscontrato un calo di coloro che sono ricorsi a un canale di intermediazione. In particolare, per quanto riguarda i canali utilizzati, rispetto al 2008, c'è stato un calo nel ricorso all'agenzia immobiliare, anche se rimane pur sempre il canale preferito da coloro che hanno venduto. Anche dall'analisi dell'utilizzo degli altri consulenti c'è stata una diminuzione tra chi vi ha fatto ricorso.

Tra le cause che hanno orientato le famiglie a non ricorrere all'uso delle agenzie per vendere un immobile, continua a restare al primo posto il costo troppo elevato, motivazione che, anche in questo caso, ha subito un notevole incremento rispetto alle due Indagini precedenti.

Per quanto concerne il ricorso alla figura professionale di un valutatore da parte di chi ha acquistato, è emerso che la situazione è rimasta immutata rispetto al 2008 e il canale più utilizzato è stato l'agenzia immobiliare, anzi, va sottolineato un incremento della quota di famiglie che vi hanno fatto ricorso; viceversa, sono diminuiti coloro che hanno optato per il libero professionista.

L'agenzia immobiliare è preferita sia da chi acquista che da chi vende

Dall'analisi dell'offerta è emerso un incremento di chi ha fatto valutare il bene prima di venderlo mentre, diversamente da quanto riscontrato per la domanda, è sceso il numero di famiglie che sono ricorse all'aiuto degli agenti immobiliari ed è salita la quota di quelle che hanno utilizzato un libero professionista.

Mettendo a confronto il ricorso alla figura del valutatore con quella dell'intermediario è emerso che, per quanto riguarda la domanda, è stato più alto l'utilizzo della seconda figura professionale; viceversa, per quanto riguarda l'offerta, il numero di famiglie che hanno fatto valutare un bene prima di venderlo è maggiore di quello di coloro che si sono rivolti a un intermediario per effettuare questo tipo di transazione. •

Nota metodologica

Campione proporzionale statisticamente rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, stratificato secondo i seguenti criteri:

- Area: n. 5 classi (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole, Roma);
- Caratteristiche del nucleo familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- Ampiezza del comune: n. 3 classi (meno di 40.000 abitanti, tra 40.000 e 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti);

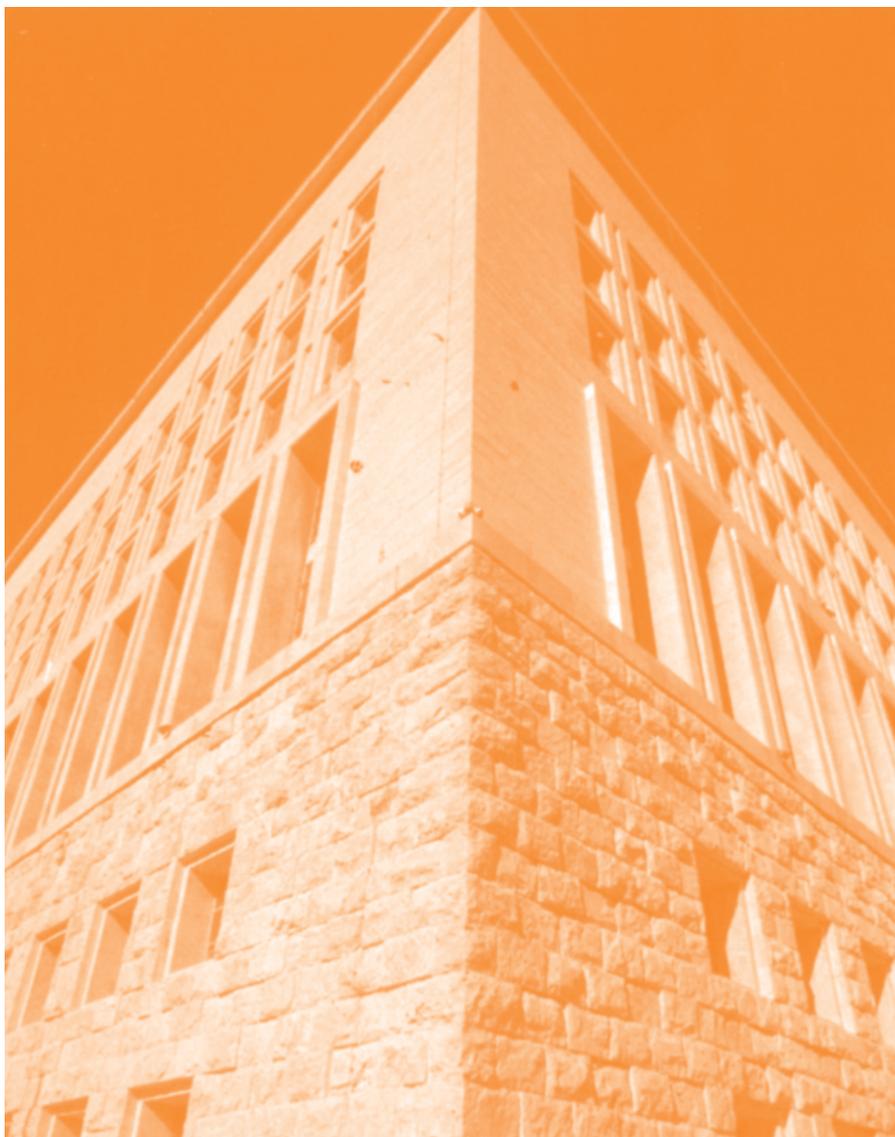
N. 45 strati (= n. 5 aree * n. 3 caratteristiche del nucleo familiare * n. 3 classi di ampiezza del comune).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi (2.400 interviste andate a buon fine).

Intervallo di confidenza 95% (Errore +2,4%).

Fonte delle anagrafiche: elenco degli abbonati al servizio telefonico nazionale.

Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).



*Ministero degli Affari Esteri,
E. Del Debbio, A. Foschini e V. Morpurgo
Roma , 1933/1935*

III - IL PATRIMONIO IMMOBILIARE PUBBLICO: UNA CORRETTA VALUTAZIONE PER UN'EFFICIENTE VALORIZZAZIONE E/O DISMISSIONE

a cura di Angelo Donato Berloco
Presidente E-Valuations Istituto di Estimo e Valutazioni



Le principali norme per la valorizzazione e la dismissione del patrimonio immobiliare pubblico e la privatizzazione dei terreni agricoli alla luce del recente Decreto Sviluppo, dei più aggiornati *Standard Internazionali di Valutazione* e del *Codice Tecnoborsa*

*Ministero degli Affari Esteri,
E. Del Debbio, A. Foschini e V. Morpurgo
Roma, 1933/1935*

1. Introduzione

L'attuale crisi economica e finanziaria ha reso nuovamente centrale il tema relativo alla corretta valutazione dei beni che costituiscono il patrimonio immobiliare pubblico, ai fini di una loro efficiente valorizzazione e/o dismissione. Infatti, dovrebbe partire la fase due delle dismissioni pubbliche (così come previste dall'articolo 33 della manovra di luglio 2011), con l'obiettivo di portare nel medio-lungo periodo nelle casse dello Stato quasi 320 miliardi di euro, attraverso l'attivazione del 'fondo dei fondi' gestito dal Ministero dell'Economia e dall'Agenzia del Demanio.

L'argomento dismissione del patrimonio pubblico non è sicuramente nuovo, visto che periodicamente ci ritroviamo a ragionare sulle grandi potenzialità offerte dalla valorizzazione e dall'eventuale dismissione degli immobili di proprietà pubblica, attraverso i tanti e diversificati strumenti legislativi adottati, in particolare negli ultimi 20 anni.

Tuttavia, l'esperienza passata non permette di essere molto ottimisti sull'esito di tale progetto, soprattutto oggi che abbiamo una particolare situazione per il mercato immobiliare italiano nel suo complesso (con un eccesso di offerta e una situazione di grave e generalizzata



*Stadio dei Marmi - Foro Mussolini,
Enrico Del Debbio,
Roma, 1932*

crisi di liquidità). Infatti, è forte il rischio di una scarsa risposta all'offerta di immobili pubblici per l'assenza di una domanda adeguata, situazione che potrebbe acuirsi nei prossimi mesi, a seguito degli effetti che si faranno inevitabilmente sentire sui prezzi degli immobili come conseguenza dell'introduzione dell'Imu e, più in generale, delle nuove tasse sulla casa¹.

Alla luce di tutte queste variabili in gioco, risulta di fondamentale importanza il tema relativo alla utilizzazione di metodi corretti e oggettivi per la determinazione del valore dei beni da alienare. Infatti, considerato che si tratta di beni pubblici

è oltremodo auspicabile che la determinazione del loro valore sia formulata attraverso procedimenti valutativi scientifici, basati su *standard* internazionali di riferimento (come ad esempio gli IVS – *International Valuation Standards*).

La validità di tali procedimenti operativi è, infatti, riconosciuta a livello internazionale e rappresenta ormai un punto di riferimento anche a livello nazionale, in quanto le principali Istituzioni interessate alle valutazioni (Banca d'Italia, Abi, Agenzia del Territorio, ecc.), e i Professionisti italiani (tramite i loro Ordini professionali), li hanno approvati nell'ambito del *Codice delle Valutazioni Immobiliari* di **Tecnoborsa** (IV edizione 2011)².

⁽¹⁾ In base alle recenti previsioni del Censis, l'effetto Imu si farà sentire sul mercato delle case nel corso del 2012 con un calo dal 20% al 50% del prezzo, determinando una vera e propria inversione del *trend* immobiliare a cui abbiamo assistito negli ultimi 10 anni.

⁽²⁾ Il **Codice delle Valutazioni Immobiliari** di **Tecnoborsa** costituisce lo *standard* di riferimento per l'attività valutativa a livello nazionale; a livello internazionale, il *Codice Tecnoborsa* è armonizzato con altri *Standard* per la valutazione immobiliare, quali gli *International Valuation Standards* (IVS), l'EVS dell'*European Group of Valuers Associations* (TEGOVA), il *Valuation Standards* della RICS, le *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP) dell'*Appraisal Foundation* (USA). La IV Edizione del *Codice Tecnoborsa* è stata realizzata nel corso del 2011 e costituisce il risultato di un progetto che ha coinvolto tutte le Organizzazioni e gli Enti componenti il Comitato Tecnico Scientifico, per costituire un prezioso strumento operativo finalizzato alla realizzazione di stime e valutazioni attendibili, secondo una metodologia condivisa e univoca a livello internazionale.

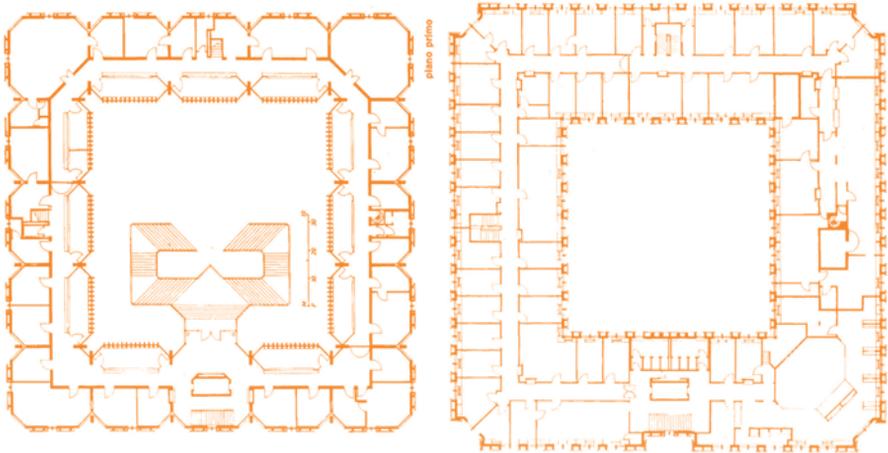
2. Le principali norme per la valorizzazione e la dismissione del patrimonio immobiliare pubblico

In via preliminare appare utile presentare (almeno per grandi linee), il percorso normativo sino ad ora costruito per la valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico considerato che, tanto per il settore urbano quanto per quello agricolo, abbiamo visto succedersi negli anni tantissime norme per la ricognizione, la definizione dei metodi e delle procedure per la dismissione e la loro valutazione. Ovviamente, il nostro obiettivo è quello di fornire una prima chiave di lettura rispetto all'argomento trattato, in quanto non si può in questa sede avere la pretesa di analizzare tutte le innumerevoli norme che si sono stratificate nel corso degli anni.

Le principali Istituzioni interessate alle valutazioni (Banca d'Italia, Abi, Agenzia del Territorio, ecc.), e i Professionisti italiani (tramite i loro Ordini professionali), hanno dato la loro approvazione nell'ambito del Codice delle Valutazioni Immobiliari di Tecnoborsa

Per introdurre l'argomento che qui trattiamo, è utile partire dalla natura giuridica dei beni in oggetto.
Ai sensi del Codice Civile, i beni pubblici si distinguono in Demanio, patrimonio

- disponibile e patrimonio indisponibile:
- a) i beni demaniali sono inalienabili, inusucapibili e non suscettibili di esecuzione forzata e, pertanto, sono sottratti al regime privatistico dei beni in generale, in quanto destinati essenzialmente al soddisfacimento degli interessi pubblici;
 - b) i beni patrimoniali indisponibili si pongono in una posizione intermedia, in quanto possono essere oggetto di alienazione solo nel rispetto di specifiche disposizioni normative;
 - c) i beni patrimoniali disponibili sono regolamentati di fatto attraverso la disciplina che interessa in generale i beni privati.
- In relazione alla valenza pubblicistica e sociale del patrimonio pubblico, ini-



*Planimetria Ambasciata Britannica,
Sir Basil Spence,
Roma, 1971*



*Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*

zialmente hanno prevalso nel nostro ordinamento alcune normative che attribuivano di fatto all'Amministrazione pubblica il potere di dare in concessione beni a un canone simbolico³.

A seguito della crisi della finanza pubblica intervenuta nei primi anni Novanta, si è fatta sempre più forte l'esigenza per lo Stato di 'fare cassa', per cui sono stati introdotti in vari momenti nella nostra legislazione nuovi strumenti di gestione dei beni patrimoniali (e anche dei beni demaniali), con l'obiettivo di consentire un uso economicamente più efficiente.

Tra i vari provvedimenti legislativi adottati, si segnala in particolare la Legge fi-

nanziaria per il 1990⁴, con la quale venne introdotto il concetto di 'privatizzazione immobiliare' (con il ricorso all'istituto della dismissione del patrimonio dello Stato), e vennero definite le prime procedure di gestione dei beni immobili che rimanevano di proprietà pubblica. Per quanto riguarda la vera e propria dismissione degli immobili pubblici, è in-

³ Tra cui, ad esempio, l'art. 606 del D.M. 24.8.1940, n. 2984.

⁴ Legge 27 dicembre 1989 n° 407 (Legge Finanziaria 1990).

teressante segnalare quanto riportato nella Legge finanziaria per il 1997⁵, con la quale venne stabilito che tutti i beni immobili e i diritti reali su immobili da dismettere (senza distinzione rispetto al valore stimato), potevano essere alienati direttamente dall'Amministrazione finanziaria mediante asta pubblica e, qualora quest'ultima fosse andata deserta, mediante trattativa privata (sulla base del miglior prezzo di mercato).

Inoltre, la stessa Legge finanziaria per il 1997 autorizzava il Ministro del Tesoro a utilizzare quale modalità di alienazione anche la sottoscrizione di fondi immobiliari, mediante l'apporto di beni immobili e di diritti reali su immobili appartenenti al patrimonio dello Stato. Un'ulteriore innovazione legislativa è stata introdotta con la Legge finanziaria per il 2010⁶, in quanto all'Agenzia del Demanio è stato assegnato il compito di alienare i beni immobili di proprietà dello Stato, singolarmente o in blocco, attraverso le seguenti procedure:

- a) mediante trattativa privata, se il valore degli immobili non fosse risultato superiore a 400.000 euro;
- b) mediante asta pubblica, se il valore unitario degli immobili fosse risultato superiore a 400.000 euro; inoltre, in caso di mancata aggiudicazione, l'Agenzia del Demanio veniva autorizzata a procedere mediante trattativa privata.

In questo caso la valutazione della convenienza economica veniva attuata da parte dell'Agenzia del Demanio sulla base dei valori indicati dall'Osservatorio del mercato immobiliare (OMI) per la zona di riferimento e avuto riguardo alla ti-

pologia di immobile e all'andamento del mercato. In caso di procedura a offerta libera, l'Agenzia poteva riservarsi di non procedere all'aggiudicazione degli immobili, qualora non avesse ritenuto congrua l'offerta pervenuta.

Inoltre, la stessa Legge n. 191/2009 riconosceva alle Regioni e agli Enti locali territoriali (sul cui territorio insistono gli immobili in vendita), il diritto di opzione all'acquisto entro il termine di quindici giorni dal ricevimento della determinazione a vendere comunicata dalla stessa Agenzia del Demanio.

A tale proposito va segnalato anche che gli Enti locali hanno l'obbligo annualmente di allegare al Bilancio di previsione il proprio Piano delle alienazioni e valorizzazioni immobiliari⁷. L'inserimento nel bilancio di previsione rende disponibili per tali Enti gli immobili interessati al processo di dismissione (fatti salvi i vincoli artistico-ambientali), per poi alienarli attraverso le diverse modalità a disposizione. Tra queste modalità si segnala, in particolare, la possibilità del conferimento in fondi comuni di investimento immobiliare, sulla base di progetti di utilizzo o di valorizzazione

⁵ In particolare, l'art. 3, comma 99, della Legge n° 662/1996.

⁶ In particolare, l'art. 1, comma 223 della Legge n° 191/2009.

⁷ Art. 58 del D.L. 25 giugno 2008, n. 112, come modificato dall'art. 33-bis del D.L. 6 luglio 2011, n. 98, introdotto dall'art. 27 del D.L. 6 dicembre 2011, n. 201.

approvati con delibera dell'organo di governo dell'Ente locale, previo esperimento di procedure di selezione della società di gestione del risparmio tramite procedure di evidenza pubblica.

La Legge finanziaria 2010 ha prescritto che tutte le Amministrazioni pubbliche sono obbligate entro il 31 luglio di ogni anno a trasmettere al Ministero dell'Economia l'elenco dei beni immobili

Per quanto attiene, invece, l'approccio 'gestionale' dei beni immobili che restano di proprietà dello Stato, si segnala innanzitutto quanto stabilito con la Legge 136/2001, con la quale venne prevista la realizzazione di progetti per la valorizzazione o l'utilizzazione di particolari immobili o complessi immobiliari. In questo caso la possibilità di proporre al Ministero delle Finanze specifici progetti di valorizzazione per ottimizzare l'uso e il rendimento degli immobili è stata consentita non solo alle Amministrazioni statali ma anche ad altri soggetti pubblici e privati (con particolare riferimento ai Comuni), ampliando di fatto la possibilità offerta in precedenza dall'art. 19 della Legge 448/1998, con l'utilizzo dello strumento del *project financing*. Al fine di favorire il complessivo processo di valorizzazione e/o dismissione, La Legge finanziaria 2010 ha prescritto che tutte le Amministrazioni pubbliche sono

obbligate entro il 31 luglio di ogni anno a trasmettere al Ministero dell'Economia l'elenco dei beni immobili ai fini della redazione del Rendiconto patrimoniale delle Amministrazioni pubbliche a valori di mercato, nonché le eventuali variazioni annualmente intervenute. L'inadempimento dei predetti obblighi di comunicazione e di trasmissione è sanzionato con la responsabilità amministrativa e la segnalazione alla Corte dei Conti.

Anche se ancora parziale, a metà 2011 tale mappatura del patrimonio immobiliare pubblico aveva consentito di censire ben 530.000 unità immobiliari (per circa 222 milioni di mq), e 760.000 terreni (per circa 13 miliardi di mq), con valori stimati per gli edifici intorno a 239-319 miliardi di euro e per i terreni intorno a 11-49 miliardi di euro.

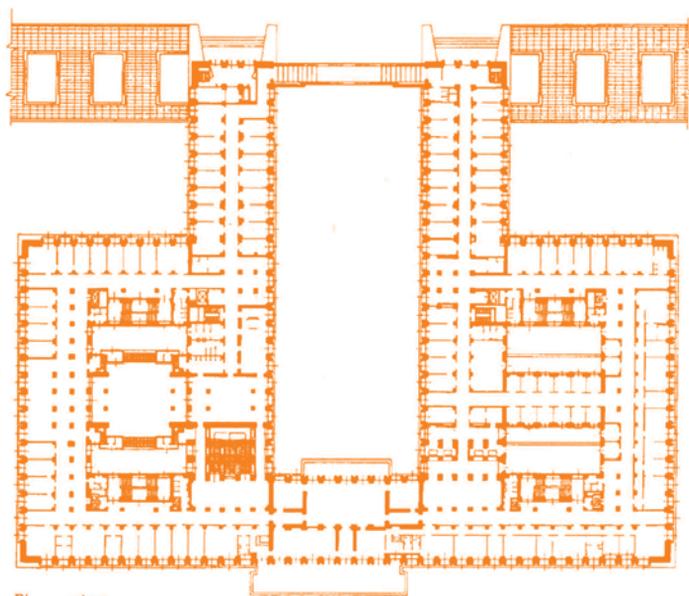
Considerati i valori in gioco e proprio per ottimizzare la pratica attuazione del processo di valorizzazione, nel corso degli ultimi anni è stata sempre più potenziata l'attività dell'Agenzia del Demanio. Da questo punto di vista, particolare attenzione va posta al cosiddetto 'Decreto Salva Italia', convertito in legge nel dicembre del 2011⁸, il quale sollecita i vari Enti locali a fare ricorso all'Agenzia del Demanio per attivare innovativi processi di trasformazione immobiliare.

⁸ Testo coordinato del Decreto legge 6 dicembre 2011, n. 201 (in Supplemento ordinario n. 251 alla Gazzetta Ufficiale - Serie generale - n. 284 del 6 dicembre 2011), coordinato con la legge di conversione 22 dicembre 2011, n. 214, recante: «Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici».

Infatti, partendo dai dati emersi attraverso il pur parziale processo di mappatura delle proprietà immobiliari pubbliche e con l'obiettivo non solo e non tanto di fare cassa quanto di avviare un nuovo percorso degli investimenti nel settore immobiliare, con l'art. 27 della cd. 'Legge Salva Italia' è stato introdotto un insieme dettagliato di norme e di principi operativi dedicati esplicitamente“*alla valorizzazione, trasformazione, gestione e alienazione del patrimonio immobiliare pubblico di proprietà dei Comuni, Province, Città*

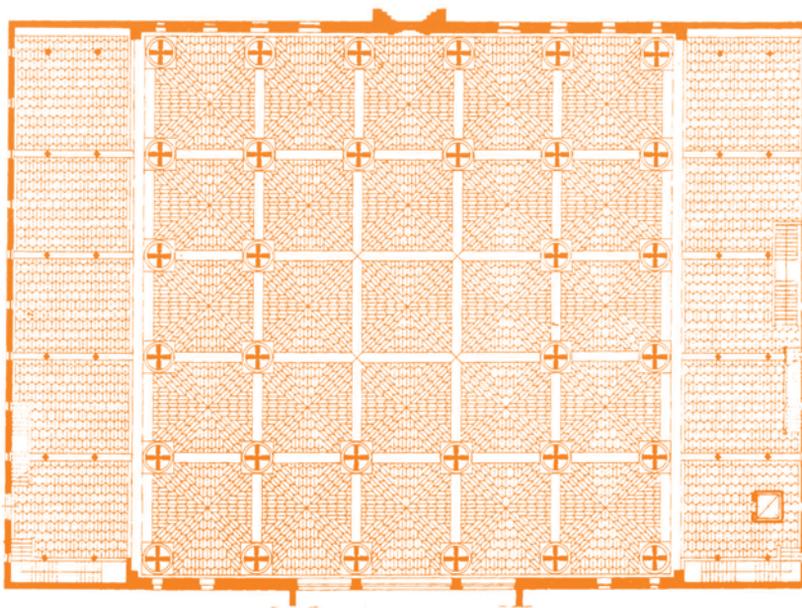
metropolitane, Regioni, Stato e degli Enti vigilati dagli stessi, nonché dei diritti reali relativi ai beni immobili, anche demaniali....”.

In questo caso si intende avviare (anche attraverso lo strumento dei cambi di destinazione d'uso di beni e terreni), un rinnovato sviluppo immobiliare delle città sia sotto il profilo urbanistico che dal punto di vista amministrativo, attraverso l'introduzione di nuove metodologie per la valorizzazione del patrimonio, con procedure trasparenti e gare internazionali.



Piano primo.

Planimetria Ministero degli Affari Esteri,
E. Del Debbio, A. Foschini e V. Morpurgo
Roma , 1933/1935



*Planimetria Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*

Per la pratica attuazione di tale processo, i vari Enti locali possono fare ricorso alla fondamentale funzione di supporto esercitata dall'Agenzia del Demanio, coordinandosi tra loro e selezionando i soggetti dell'industria immobiliare che sono in grado di offrire i servizi necessari alla gestione dei processi di trasformazione.

Da questo punto di vista si segnala l'importanza rivestita anche dall'articolo 33 bis del D.L. 98/2011, ai sensi del quale per la valorizzazione, trasformazione, gestione e alienazione dei beni immobili

di proprietà dello Stato e degli Enti locali, il Ministero dell'Economia e l'Agenzia del Demanio promuovono iniziative idonee per la costituzione di società, consorzi o fondi immobiliari.

Fondamentale importanza assume in questo caso il tema della destinazione funzionale da attribuire agli immobili nell'ottica della futura commerciabilità degli stessi. Infatti, ai sensi del comma 4 del citato art. 33, la destinazione funzionale più appropriata alle caratteristiche del singolo bene può essere attribuita attraverso un accordo di pro-

gramma (disciplinato dall'art. 34 del D.lgs. 267/2000 e dalle conseguenti disposizioni previste dalla legislazione regionale). Attraverso il ricorso a tale strumento (che può coinvolgere anche più Enti locali, l'Amministrazione statale e altri soggetti pubblici), è possibile apportare anche varianti agli strumenti urbanistici, prevedendo, quindi, destinazioni funzionali diverse da quelle attualmente consentite dagli strumenti urbanistici.

Attraverso tale processo sarà sicuramente possibile attivare un'importante componente del Pil nazionale, legata a un lungo e virtuoso periodo di riqualificazione

Nel corso dei prossimi mesi il Governo Monti metterà a regime il complesso meccanismo introdotto lo scorso anno, in quanto ha intravisto che gli effetti di un suo rapido avvio su tutto il territorio nazionale non possono che risultare positivi e duraturi, creando i presupposti per nuove entrate per il bilancio dello Stato ma anche per ripartire con un nuovo settore immobiliare, attento con continuità alla trasformazione e all'immissione graduale sul mercato di centinaia di immobili pubblici oggi generalmente sottoutilizzati e mal gestiti.

Attraverso tale processo sarà sicuramente possibile attivare un'importante componente del Pil nazionale, legata a un lungo e virtuoso periodo di riqualificazione o meglio di 'rigenerazione urbana sostenibile', come indicato in un recente convegno svoltosi a Milano e organizzato dal Consiglio Nazionale degli Architetti, dall'Ance e da Legambiente⁹.

3. Le privatizzazioni dei terreni agricoli

Anche il settore agricolo è stato interessato dal processo di privatizzazione degli immobili innescato dalla Legge di Stabilità del 2012 (L. 183/2011) e dal Decreto 'Salva Italia'. Infatti, il Governo Monti, oltre a provare a fare cassa con la vendita di tali beni, intende agganciare la dismissione dei terreni agricoli di proprietà dello Stato e degli enti pubblici nazionali all'obiettivo di favorire l'ingresso di giovani imprenditori nell'agricoltura italiana. A tale proposito ha incaricato il Ministero dell'Economia di individuare i terreni a vocazione agricola da dismettere, attivando conseguentemente due modalità operative: attraverso l'asta pubblica (immobili di valore superiore a 400.000 euro), o la trattativa privata (immobili di valore inferiore a 400.000 euro).

⁹ Convegno "Casa e Città per disegnare un futuro possibile", organizzato presso la Fiera di Milano-Rho il 20 e 21 aprile 2012 dal Consiglio Nazionale degli Architetti, dall'Associazione Nazionale Costruttori e da Legambiente, nell'ambito dell'iniziativa "I.U.SO. Rigenerazione urbana sostenibile".

Secondo le Organizzazioni di categoria operanti in agricoltura, questa misura potrebbe avere un buon impatto per il rilancio del settore agricolo e per l'occupazione giovanile, in quanto dei 2,8 milioni di ettari di superficie gestiti da Enti pubblici ve ne sono circa 138 mila ettari inutilizzati, 890 mila a prati e pascoli che potrebbero essere riconvertiti con opportuni investimenti a seminativi o altre colture e 1,7 milioni di arboricoltura da legno e boschi che potrebbero essere valorizzati e utilizzati anche per finalità energetiche.

Anche il settore agricolo è stato interessato dal processo di privatizzazione degli immobili innescato dalla Legge di Stabilità del 2012 (L. 183/2011) e dal Decreto 'Salva Italia'

A tale proposito, oltre a segnalare le oggettive difficoltà per i giovani imprenditori agricoli nel reperire le risorse finanziarie necessarie per l'acquisto di tali terreni (in quanto il settore bancario non riserva particolare attenzione a questo tipo di clienti), occorre evidenziare anche un altro tema spinoso legato alle dismissioni dei terreni agricoli, ovvero l'individuazione del metodo per la determinazione del valore dei beni da alienare. Infatti, con l'articolo 7 della L. n. 183/2011 e con l'articolo 27 del D.L. n.

201/2011 ... *"Il prezzo dei terreni da porre a base delle procedure di vendita di cui al presente comma è determinato sulla base di valori agricoli medi di cui al D.P.R. 8 giugno 2001, n. 327"*.

Su questo punto occorre, però, segnalare un potenziale *vulnus* all'attuazione della predetta norma, in relazione alla sentenza n. 181/2011 della Corte Costituzionale, con la quale è stata sancita a luglio 2011 l'illegittimità costituzionale proprio dell'articolo 40, commi 2 e 3, del Decreto del Presidente della Repubblica 8 giugno 2001, n. 327, che si occupano proprio dei Valori Agricoli Medi (VAM). In particolare, la Corte Costituzionale ha sentenziato che il VAM prescinde dalle specifiche caratteristiche dell'area oggetto del procedimento espropriativo, ignorando ogni dato valutativo inerente ai requisiti specifici del bene, per cui ... *"ha un carattere inevitabilmente astratto che elude il 'ragionevole legame' con il valore di mercato, ... in quanto restano trascurate le caratteristiche di posizione del suolo, il valore intrinseco del terreno (che non si limita alle colture in esso praticate, ma consegue anche alla presenza di elementi come l'acqua, l'energia elettrica, l'esposizione), la maggiore o minore perizia nella conduzione del fondo e quant'altro può incidere sul valore venale di esso"*.

Pertanto, è naturale chiedersi se per la dismissione dei terreni di proprietà pubblica sia corretto e legittimo utilizzare una procedura e un parametro (il VAM) considerato 'astratto' e poco aderente alla realtà da parte della Corte Costituzionale. Trattandosi di beni pubblici, risul-

ta evidente che sarebbe più corretto assegnare il valore ai terreni da dismettere attraverso procedimenti valutativi scientifici che si basano su *standard* internazionali di riferimento (IVS).

4. La valutazione scientifica degli immobili secondo gli IVS

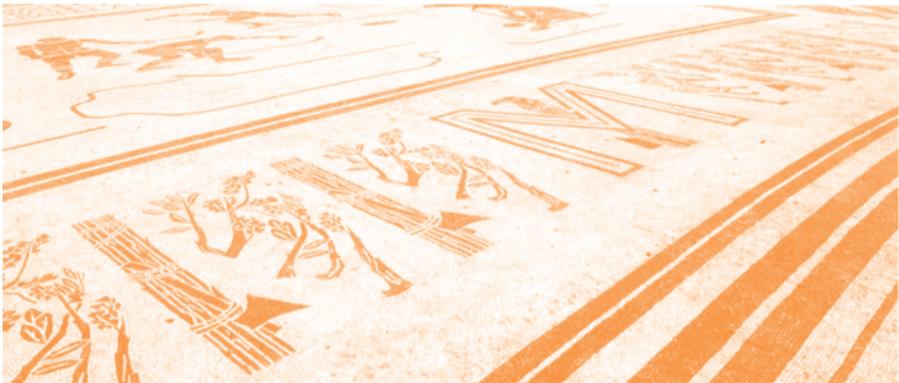
Considerata la valenza non solo finanziaria ma anche proattiva di un nuovo sviluppo economico, l'avvio di un consistente processo di valorizzazione e/o dismissione del patrimonio immobiliare pubblico impone la scelta di adeguati procedimenti valutativi, tanto nell'ambito urbano quanto in quello agricolo.

A tale proposito si ritiene che la valutazione degli immobili debba necessariamente avvenire in base a *standard* di valutazione riconosciuti e largamente condivisi, in grado di rappresentare un pun-

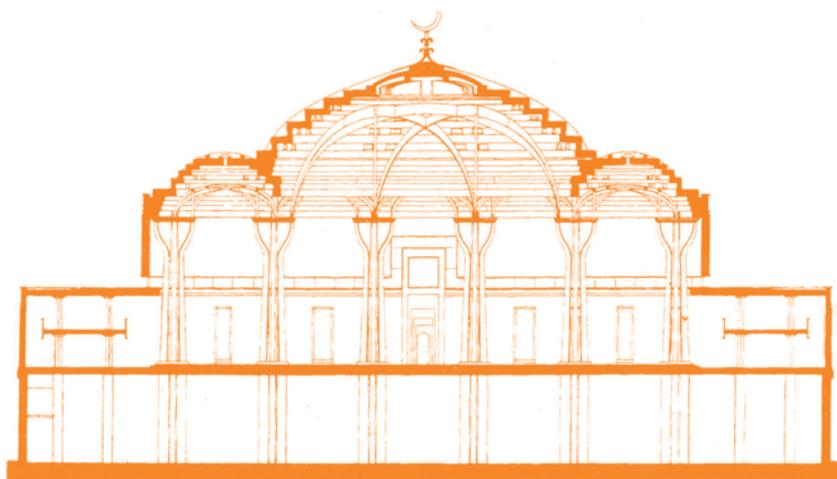
to di riferimento per i valutatori italiani, per gli Enti pubblici proprietari e per i potenziali acquirenti nazionali e internazionali. Rispetto a tale obiettivo si sta operando in Italia un ampio dibattito sui procedimenti valutativi scientifici, basati su *standard* internazionali di riferimento (come, ad esempio, gli IVS - *International Valuation Standards*) richiamati nel *Codice delle Valutazioni Immobiliari* di **Tecnoborsa** (IV edizione 2011).

A tale proposito si ricorda il 41° Meeting Ce.S.E.T.- Centro Studi di Estimo e di Economia Territoriale, svoltosi a Roma il 14 e 15 novembre 2011¹⁰, che ha consentito un confronto a livello internazionale tra il mondo della ricerca meto-

⁽¹⁰⁾ Per maggiori informazioni sul 41° Meeting Ce.S.E.T. cfr.: http://www.ceset.unifi.it/Archivio_incontri_files/Programme.pdf.



Mosaico Fontana della Sfera,
Mario Paniconi e Giulio Pediconi,
Roma, 1933-1935



Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984

dologica e quello delle professioni sul tema “*Appraisals evolving proceeding in global change*”. In tale occasione si è discusso in merito alle principali *best practice* utilizzate nei vari contesti operativi del *real estate market* e di come operare in futuro anche in Italia per far affermare nuovi strumenti operativi nell’ambito del settore estimativo.

La validità di tali procedimenti operativi è, infatti, riconosciuta a livello internazionale e rappresenta ormai un punto di riferimento anche a livello nazionale, in quanto le principali Istituzioni interessate alle valutazioni (Banca d’Italia, Abi, Agenzia del Territorio, ecc.) e i Professionisti italiani (tramite i loro Ordini professionali), li hanno approvati nell’ambito del Comitato

Tecnico - Scientifico di **Tecnoborsa**. Peraltro, anche il settore del credito, tramite l’Abi - Associazione Bancaria Italiana, ha adottato gli *Internatinal Valuation Standards* - IVS quali linee guida per la stima del valore dei beni immobili posti a garanzia dei mutui ipotecari.

In particolare, la nuova edizione del *Codice delle Valutazioni Immobiliari - Italian Property Valuation Standard* costituisce il risultato di un progetto che ha coinvolto autorevoli risorse scientifiche, ha attivato sinergie e perseguito la concertazione tra tutti gli operatori del *real estate* italiano, per realizzare un prezioso strumento operativo finalizzato alla realizzazione di stime e valutazioni attendibili, secondo una metodologia condivisa e univoca.

Il *Codice delle Valutazioni Immobiliari* di **Tecnoborsa** costituisce, quindi, lo *standard* di riferimento per l'attività valutativa a livello nazionale, mentre a livello internazionale è armonizzato con altri *Standard* per la valutazione immobiliare, quali gli *International Valuation Standards* (IVS) curati dall'*International Valuation Standards Council* (IVSC); l'EVS dell'*European Group of Valuers Associations* (TEGoVA); il *Valuation Standards* della *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS); le *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP) dell'*Appraisal Foundation* (USA).

La prima edizione del *Codice delle Valutazioni Immobiliari* è stata pubblicata da **Tecnoborsa** nell'anno 2000; a questa sono seguite le edizioni del 2002, del 2005 e la nuova dell'ottobre 2011. Quest'ultima – di cui è Responsabile Scientifico il Prof. Giampiero Bambagioni e Direttore Scientifico il Prof. Marco Simonotti - è stata profondamente aggiornata rispetto alle precedenti sia sotto l'aspetto normativo che scientifico, tenendo conto dell'evoluzione delle *best practice* internazionali e degli *International Valuation Standards* (IVS).

Nel *Codice Tecnoborsa* vengono presentati i metodi di valutazione attraverso i quali si giunge alla formulazione quantitativa della valutazione, sulla base dei principi e delle norme indicate dalla metodologia estimativa. Tali metodi di valutazione applicano procedimenti ripetibili e uniformi, che si basano sulla rilevazione dei dati im-

mobiliari, sull'analisi quantitativa e sulla verifica dei risultati, evitando in tal modo errori e complicazioni impreviste.

E-Valuations - Istituto di Estimo e Valutazioni è promosso da un gruppo di valutatori, costituito da accademici ed esperti professionisti, per favorire lo scambio informativo

I metodi di valutazione presentati nel *Codice* si possono raggruppare in tre grandi categorie:

- metodo del confronto di mercato - basato sulla rilevazione dei prezzi di mercato e delle caratteristiche degli immobili ricadenti nello stesso segmento di mercato dell'immobile da valutare; l'immobile da valutare viene confrontato con le compravendite di immobili simili concluse sul libero mercato;
- metodo finanziario - basato sulla capitalizzazione del reddito degli immobili;
- metodo dei costi - basato sulle stime del valore dell'area edificata e del costo di ricostruzione del fabbricato esistente, eventualmente deprezzato per la vetustà e per l'obsolescenza.

La nuova edizione comprende, tra l'altro, sette capitoli originali di notevole interesse:

- la Valutazione economica dei programmi e dei progetti - Studio di fattibilità;

- le Valutazioni ai fini della concessione del credito;
- la Misurazione delle superfici immobiliari;
- le Stime su larga scala (*Mass appraisal*);
- il Codice deontologico del valutatore;
- la Rilevazione dei dati immobiliari;
- il Rating immobiliare (*Real Estate Risk Assessment*).

Anche grazie al Codice di **Tecnoborsa**, il dibattito sulle tematiche inerenti le valutazioni immobiliari secondo *standard* operativi scientifici è tornato finalmente al centro dell'attenzione sia del mondo accademico sia dei professionisti e dei loro Ordini professionali.

Rispetto a tale tema, fondamentale importanza assume la divulgazione degli *standard* operativi scientifici e riconosciuti a livello internazionale: da questo punto di vista si segnala l'azione sin qui svolta da E-Valuations Istituto di Estimo e Valutazioni, un'Associazione senza scopo di lucro, costituita nel 2007 e promossa da un gruppo di valutatori, costituito da accademici ed esperti professionisti, per favorire lo scambio informativo tra tutte le figure che si occupano di valutazione immobiliare.

L'attività svolta in questi cinque anni dall'Associazione è stata principalmente rivolta all'organizzazione in tutte le Regioni di eventi informativi (convegni, seminari, giornate di studio, ecc.), unitamente a vari *partner* istituzionali e agli Ordini professionali di tutte le categorie abilitate a svolgere l'attività estimativa (Agronomi, Ingegneri, Architetti, Geometri, Periti Agrari, ecc.), con l'obiettivo

di svolgere una costante azione di stimolo e sostegno per tutte le iniziative che sono in grado di consentire ai Professionisti un utile confronto e un costante aggiornamento¹¹.

A questo punto sarebbe utile unire gli sforzi che tanti stanno facendo in tale direzione e far confluire su questa strada i contributi che da più parti si stanno offrendo al mondo dei professionisti italiani che si occupano di valutazioni immobiliari. In questo modo anche in Italia i potenziali committenti avranno la possibilità di confrontare e valutare il lavoro dei valutatori e quindi di apprezzare l'utilità di disporre di valutazioni svolte secondo *standard* operativi riconosciuti a livello internazionale.

Considerato che a livello mondiale l'Italia non viene considerata positivamente quanto a trasparenza delle informazioni economiche¹², un aumento dei livelli di trasparenza e oggettività delle valutazioni immobiliari non potrà che agevolare un aumento degli investimenti immobiliari nazionali ed esteri, e tutti sappiamo quanto tale aspetto sia fondamentale per riavviare il ciclo economico nel nostro Paese. •

⁽¹¹⁾ Per maggiori informazioni sulle attività di E-Valuations: <http://www.e-valuations.org>.

⁽¹²⁾ Il *Global Real Estate Transparency Index* (Greti), compilato ogni due anni attraverso un sondaggio della rete di business globale di Jones Lang LaSalle *Investment Management* LaSalle, colloca l'Italia solo al 20[^] posto tra i principali Paesi del mondo.



*Ambasciata Britannica,
Sir Basil Spence,
Roma, 1971*

IV - NUOVE POLITICHE ABITATIVE PER FAVORIRE L'ACCESSO ALL'ABITAZIONE E LA RIPRESA DEL MERCATO IMMOBILIARE

a cura di Paolo Righi, *Presidente Nazionale Fiaip*
e Franco D'Onofrio, *Vice Presidente Nazionale Vicario Fiaip*

Per favorire l'accesso all'abitazione delle famiglie si rende oggi necessario poter consentire canoni sostenibili per gli inquilini e ritorni economici sull'investimento immobiliare altrettanto remunerativi per i proprietari immobiliari



*Scuola di Matematica,
Gino Ponti,
Roma, 1934*

1. Introduzione

Le politiche abitative adottate fino ad oggi non hanno sortito gli effetti desiderati e non sono più attinenti alla realtà economico-sociale del nostro Paese. Il piano casa Fanfani nasceva per rispondere alle richieste di nuove abitazioni che nel dopoguerra giungeva da chi abbandonava le campagne per stabilirsi in città. Oggi è assolutamente desueto porre il tema dell'emergenza abitativa, in quanto lo *stock* di abitazioni è di molto superiore alla richiesta del mercato. Il Centro Studi Fiaip ha stimato in circa un milione e duecentomila, le unità immobiliari invendute negli 8.092 Comuni italiani. Il problema dell'emergenza abitativa non nasce, quindi, dal comparto immobiliare ma, piuttosto, da esigenze di accesso all'abitazione derivanti da fattori sociali, giuridici e, a nostro parere, da politiche errate che le Amministrazioni locali pongono in essere, non permettendo al cittadino che vive un disagio economico il facile accesso a un'abitazione.

Dalla fine degli anni novanta e fino al settembre 2008 tutto il sistema economico ha spinto le giovani coppie a indebitarsi al fine di acquistare la propria prima casa. Purtroppo, la crisi globale che ha colpito anche il nostro Paese nel settembre del 2008 ha infranto il sogno di chi aveva creduto che, per mezzo di operazioni finanziarie spinte all'eccesso, tutti i cittadini Italiani avrebbero potuto disporre di una casa di proprietà. Così non è stato e non giova, in questo contesto, individuare le respon-

sabilità di chi è incorso in questo errore, ma è certamente utile stabilire il fatto che l'economia ha le sue regole e che per una famiglia composta da quattro persone e con un reddito inferiore a cinquantamila euro è oggi impossibile acquistare una casa senza l'aiuto di altri familiari i quali concorrono, insieme al mutuo bancario, a rendere sostenibile l'acquisto immobiliare.

**Per una famiglia
composta da
quattro persone
e con un reddito
inferiore a
cinquantamila euro
è oggi impossibile
acquistare una casa
senza l'aiuto
di altri familiari**

Visto quindi, l'impovertimento generale del nostro Paese, l'instabilità economica delle nostre aziende e il perdurare della crisi economica, l'acquisto della prima casa diventa di fatto un'impresa quasi impossibile per le giovani coppie, i *single* e le famiglie a reddito medio-basso

Si rende quindi necessario, a fronte dei recenti provvedimenti previsti dal Governo Monti, agire sull'istituto della locazione e sulle politiche abitative locali, al fine di giungere a un facile accesso all'abitazione per le categorie sopra citate.

2. Il mercato immobiliare

I dati di mercato dimostrano, inoltre, come sia necessario intervenire al più presto per rilanciare il settore del *real estate* in Italia e, di fronte ai nuovi processi di cambiamento socio-economici globali, è necessario ipotizzare la risoluzione dei problemi dell'economia e delle politiche abitative in Italia con modalità diverse rispetto a quelle del passato.

L'ultimo Report urbano Fiaip evidenzia un netto calo delle compravendite (-5,94%), e dei prezzi (-6,98%), nel 2011. Di fatto, il 2011 si chiude con un mercato in stagnazione in un contesto in cui gli indicatori immobiliari segnano una contrazione dei prezzi del mercato immobiliare residenziale e commerciale. Per le compravendite immobiliari si registra, invece, un andamento medio dei prezzi in calo del 6,98% per le abitazioni, mentre cala il numero delle compravendite che si attesta a -5,94% nel 2011.

Nel mercato residenziale rallenta la domanda rispetto all'anno 2010 e si registra, secondo Fiaip, una maggiore offerta di immobili sul mercato, accompagnata da una diminuzione del numero delle compravendite rispetto agli anni passati. In generale, il mercato indica nel 2011, rispetto all'anno precedente, un andamento dei prezzi in diminuzione di circa un -6,98% per le abitazioni e del -9,09% per i negozi, sempre in diminuzione, attorno al 9,85% per gli uffici e al 3% per i capannoni. Ciò è dovuto a una maggior offerta di immobili con un numero di compravendite concluse ancora minore alle attese di mercato, a causa di un prezzo degli immobili che per

molti proprietari è ancora fermo ai prezzi di mercato del 2006/2007. Per quanto riguarda le transazioni, si rileva una diminuzione percentuale che varia dal -10,30% dei capannoni, al -5,94% delle abitazioni, al -10,84% dei negozi, fino al -11,07% per immobili ad uso ufficio.

Ancora una volta si conferma come il tempo medio di vendita (periodo intercorrente tra la data di incarico per la vendita e la data di sottoscrizione del contratto preliminare di compravendita), degli immobili ad uso abitativo è tra i 6 e i 9 mesi; rispetto al 2010, l'allungamento del periodo tra l'incarico e la vendita diminuisce di 1-3 mesi. Gli italiani apprezzano sempre di più i trilocali, semicentrali e in buono stato: dai risultati dell'indagine Fiaip si rileva come le unità residenziali maggiormente compravendute sono per un 38% trilocali; c'è poi un 24% di bilocali; solo il 7% richiede monolocali. L'ubicazione è prevalentemente posta in zone semicentrali e lo stato di conservazione che prevale è di alloggi in buono stato (40%), seguito dalle abitazioni da ristrutturare (22%); c'è da segnalare che nel 2011 c'è stato un aumento di interesse per gli alloggi ristrutturati o da ristrutturare. Le previsioni per il 2012 indicano un miglioramento dell'andamento delle compravendite per gli immobili ad uso abitativo, con particolare attenzione alle aree centrali e semicentrali delle città, dove il mercato potrebbe mantenersi stazionario. Infine, i dati raccolti per il comparto residenziale danno come previsione per il 2012 un aumento dei tempi di vendita degli immobili in tutte le zone.



*Palazzo dei Congressi,
Adalberto Libera,
Roma Eur, 1938-1954*

2.1. Il mercato delle locazioni

Secondo Fiaip il mercato delle locazioni indica nel 2011 una sostanziale stabilità e un'offerta in leggera diminuzione rispetto al 2010, sebbene vi sia una domanda di abitazioni da locare in costante aumento con un +3,97% rispetto al 2010. Nel 2011 si registra una lieve diminuzione nel numero dei contratti di locazione rispetto allo stesso periodo del 2010. Il mercato delle locazioni vede

anche un rallentamento dei prezzi che, rispetto al 2010, subiscono una flessione contenuta (-3,65%) per il comparto abitativo, mentre per il commerciale la diminuzione è valutata attorno al -7,5% circa. Sono in calo anche i prezzi delle locazioni dei negozi che, nel 2011, fanno registrare un -3,35%. Per il comparto residenziale, rispetto al 2009, il mercato delle locazioni indica un aumento della domanda di abitazioni ma l'offerta di

immobili rimane stazionaria con un incremento del numero dei contratti. I contratti di locazione risultano, infatti, in costante aumento del +3,97% per gli affitti delle abitazioni, mentre per i negozi si riscontra una flessione dei contratti (-3,35%), che diventa più sensibile per le unità immobiliari ad uso direzionale, uffici e capannoni.

**Nel nostro Paese
le case ci sono
e il loro numero
è sufficiente
per coprire
le esigenze
della popolazione**

Per le locazioni, i tempi medi per un immobile ad uso abitativo diminuiscono per il periodo inferiore a 1 mese e per il periodo da 1 a 3 mesi (38%), mentre sono in aumento coloro che riescono ad affittare entro un mese dall'incarico all'agenzia (18%). Una tipologia di immobile richiesto sempre più dalle giovani coppie o dai *single* che optano per le locazioni è il miniappartamento bilocale (38%), così come il trilocale (34%), ubicato in zone centrali (32%) o semicentrali (33%); è in aumento (+10%), chi preferisce l'estrema periferia. Lo stato di conservazione degli alloggi più frequentemente affittati è quasi esclusivamente di buono stato (53%) o ristrutturato (23%).

Per quanto riguarda le previsioni per il 2012 nel mercato delle locazioni, il Re-

port Fiaip indica una tendenza alla diminuzione degli affitti ad uso residenziale del -7% per le zone centrali, del -10% per gli immobili situati nelle zone semicentrali e del -7% nelle aree periferiche delle città. Nel 2012 le rilevazioni prevedono una tempistica della conclusione dei contratti di locazioni abitative sostanzialmente stazionaria rispetto al 2011, con un aumento nelle zone periferiche delle città.

Nel nostro Paese, da sempre, nel mercato delle locazioni si è scelto di tutelare l'inquilino e non il proprietario. Infatti, anche in giurisprudenza, l'inquilino è visto come parte debole e il proprietario come colui il quale, detentore della proprietà, non ha diritto a nessuna tutela se non a quella di vedersi restituire la propria abitazione, non già al termine stabilito dal contratto di locazione ma, di fatto, solo quando l'inquilino avrà deciso autonomamente di liberare l'unità immobiliare. Non parliamo poi del percorso a ostacoli che il proprietario deve affrontare nel caso di uno sfratto per morosità, sostenendo costi altissimi e con tempi lunghi e incerti. L'approccio, per lo più ideologico, con cui da sempre in questi anni si è affrontato il problema dell'accesso alla casa ha, quindi, provocato un 'ingessamento' del mercato delle locazioni.

La mancanza di diritti e doveri egualmente bilanciati tra le parti ha, di fatto, creato un'incertezza sui diritti dei proprietari di seconde case che, va qui ricordato, nella maggior parte dei casi sono operai, artigiani e professionisti che,

dal dopoguerra in poi, sono riusciti con i propri risparmi ad acquistare la propria abitazione principale e, successivamente, una seconda e terza casa. Trattare il tema della locazione senza abbandonare posizioni ideologiche ormai confutate dalla storia, sarebbe un esercizio di pura retorica.



*Moschea,
Paolo Portoghesi,
Roma, 1984*

3. Nuovi scenari per le politiche abitative in Italia

Come già evidenziato in premessa, nel nostro Paese le case ci sono e il loro numero è sufficiente per coprire le esigenze della popolazione. Inoltre, è necessario puntualizzare che, statisticamente, in Italia nascono 1,5 figli per donna, fatto questo che provoca un processo di 'degiovanimento' del nostro Paese; sarà bene, quindi, recepire questo dato, in quanto l'allungamento del tempo di vita media provocherà, nei prossimi anni, una richiesta abitativa 'diversa' da quella attuale e avremo, dunque, più anziani che hanno già una casa e meno giovani che ereditano, nel tempo, un patrimonio immobiliare immenso.

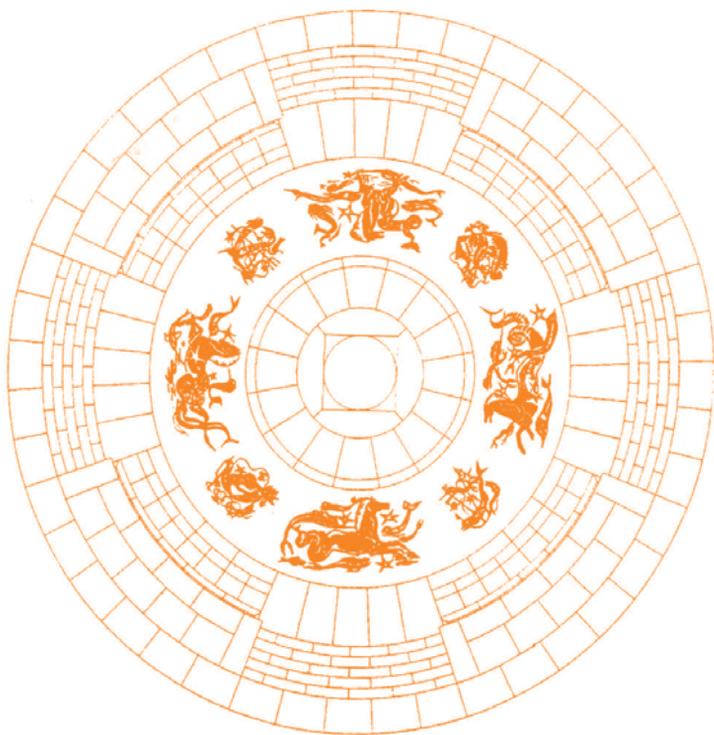
Difficile poi capire quali saranno, nei prossimi anni, i flussi migratori verso il nostro Paese. Il perdurare della crisi economica e la delocalizzazione produttiva delle industrie Italiane potrebbe, infatti, provocare un abbassamento dei flussi e, quindi, una minor domanda di abitazioni da parte degli immigrati.

In questo contesto, le politiche abitative fin qui poste in essere sembrano assolutamente inefficaci; le Amministrazioni Comunali continuano imperterrite a deliberare piani di edilizia agevolata, immettendo sul mercato nuove abitazioni, incuranti del fatto che le imprese edili del nostro Paese hanno in 'magazzino' un milione e duecentomila immobili invenduti e di nuova costruzione.

Si aggiunga a questo dato il fatto che, così procedendo, si aumenterà a dismisura la cementificazione del nostro Paese, con un aggravio di spese assolutamente improponibile per i bilanci comunali. Bilanci che, naturalmente, dovranno essere ripianati con l'applicazione dell'aliquota massima dell'Imu, con un aggravio di costi pesantissimo per i proprietari i quali, a lo-

ro volta, dovranno riversare tali costi sugli inquilini.

Il tema della tassazione della proprietà non è, dunque, secondario: per favorire l'accesso all'abitazione delle famiglie si rende necessario poter consentire canoni sostenibili per gli inquilini e ritorni economici sull'investimento immobiliare altrettanto remunerativi per i proprietari. Anche nel



*Planimetria Fontana della Sfera,
Mario Paniconi e Giulio Pediconi,
Roma, 1933-1935*

caso della tassazione della casa si è approcciato il tema in modo ideologico, come è facile evincere dall'applicazione dell'Ici: infatti, questa tassa a favore dei Comuni viene imputata ai soli proprietari che sono gli unici a pagare i servizi di manutenzione dei Comuni ma non sono i soli a godere delle manutenzioni poste in essere dagli stessi Comuni a favore di tutti i cittadini. L'equità di trattamento tra inquilini e proprietari deve trovare spazio nella nostra cultura giuridica.

È evidente come un carico fiscale così gravoso non possa che scoraggiare l'investimento immobiliare con conseguenti riflessi anche per il mercato della locazione. Nonostante l'introduzione dell'Imu sperimentale (art. 13 D.L. n. 201/11), che altro non è che una tassa patrimoniale, ancora oggi, da più parti, si invoca l'introduzione di una tassa patrimoniale o, meglio, di un'altra tassa patrimoniale: a tale riguardo, Fiaip vuole evidenziare come tale ipotesi provochi una forte incertezza negli investitori Italiani ed esteri con conseguenze dirette sugli acquisti immobiliari effettuati in Italia.

Nell'ultimo trimestre del 2011, e ancora nel primo bimestre del 2012, aumentano gli investimenti immobiliari da parte degli investitori Italiani in Germania. Il Governo tedesco tassa gli investimenti immobiliari sulla rendita prodotta e, infatti, il ritorno medio sugli investimenti immobiliari in Germania è mediamente pari al 5,3%, mentre nel nostro Paese, calcolando l'applicazione massima dell'aliquota Imu da

parte dei Comuni, corrisponde mediamente al 2,8%.

Illustrate le condizioni e i fattori che a parere di Fiaip creano nel nostro Paese un disagio nell'accesso all'abitazione da parte dei cittadini con redditi medio bassi, e volendo contenere questa relazione in pochi fogli, Fiaip vuole evidenziare alcune soluzioni che potrebbero facilitare l'accesso nel mercato immobiliare residenziale dei cittadini, siano essi inquilini che proprietari.

L'equità di trattamento tra inquilini e proprietari deve trovare spazio nella nostra cultura giuridica

4. Nuove politiche per la locazione

Nel mese di marzo 2012 Fiaip ha proposto al Parlamento una serie di politiche per la casa che potrebbero aiutare la crescita e la ripresa del mercato del *Real estate*.

Tra queste, la liberalizzazione del mercato delle locazioni, e cioè:

- a) il contratto di locazione diventa titolo esecutivo, affinché al termine del contratto di locazione sia disposta l'immediata esecuzione dello sfratto;
- b) le parti possono stabilire liberamente la durata della locazione;
- c) ad una maggior durata del contratto di locazione corrisponda un minor carico fiscale sul proprietario;

- d) l'inquilino può detrarre il canone di locazione dai suoi redditi;
- e) i redditi da locazione sono completamente assoggettati ad aliquota fissa e non cumulabili con gli altri redditi;
- f) si mantengono le sanzioni già previste per gli affitti in nero stabiliti nella Cedolare secca (art. 3 D.lgs.n. 23/11), con l'aggravio del reato penale.

La detrazione dal reddito dell'inquilino dei canoni di locazione eliminerà completamente il pagamento in nero dei canoni

Nello specifico:

- a) far sì che il contratto di locazione diventi titolo esecutivo *"tende a ridare certezza alla piccola proprietà immobiliare in merito al rilascio del proprio appartamento"*. I casi a supporto di questo punto sono molteplici, troppe volte si verifica il caso di genitori che hanno acquistato un'unità immobiliare da destinare ai propri figli, i quali non hanno potuto disporre per il fatto che gli inquilini non hanno rispettato i termini contrattuali. Giova ancora ricordare che, in questi momenti di recessione, molte volte la classe media è costretta a vendere i propri immobili per immettere denaro nelle proprie aziende, la qual cosa è estremamente difficile nel momento in cui l'unità immobi-

liare risulti locata. La certezza del rilascio dell'unità immobiliare da parte dell'inquilino non è, quindi, solo un fatto di tutela al diritto della proprietà ma anche un aiuto socio-economico ai piccoli proprietari.

- b) Lasciare all'accordo delle parti il termine di durata del contratto di locazione permetterebbe di immettere sul mercato tutti quegli immobili acquistati al fine di essere destinati ai propri familiari o semplicemente in vista di uno spostamento della famiglia proprietaria in un'altra città. La mobilità territoriale dei lavoratori sarà sempre più necessaria e il tempo della durata dei rapporti di lavoro sarà sempre più breve, ragion per cui è necessario che anche il rapporto tra inquilino e proprietario si attenga a questa nuova realtà.
- c) La leva fiscale deve premiare il proprietario che impegna la sua proprietà per un maggior numero di anni, mentre a un contratto breve che favorisce la disponibilità del bene deve essere applicata una tassazione più elevata. Così facendo potremo rivedere affacciarsi sul mercato dell'acquisto immobiliare destinato alla locazione gli investitori immobiliari di media capacità economica che sono attratti da investimenti che possano fornire rendite elevate nel medio periodo.
- d) La detrazione dal reddito dell'inquilino dei canoni di locazione versati al proprietario, non solo eliminerà completamente il pagamento in nero dei canoni, ma contribuirà a sancire il pieno diritto all'abitazione di ogni cittadino.
- e) A ogni investimento deve corrispon-



*Palazzo di Giustizia,
Guglielmo Calderini,
Roma, 1888-1910*

dere la certezza di un ritorno economico calcolabile e il più possibile certo; non è pensabile che gli investitori Italiani ed esteri possano programmare i propri investimenti senza immaginare un possibile ritorno economico. Le politiche fiscali relative agli immobili sono da sempre legate al valore del patrimonio e non alla rendita che esso produce. Si rende, quindi, necessario ricostituire il diritto

dei proprietari di vedersi tassare da parte dello Stato il reddito percepito in modo chiaro e inequivocabile.

f) Chi evade il fisco danneggia l'intera comunità e un affitto in nero crea, il più delle volte, una sudditanza psicologica dell'inquilino nei confronti del proprietario. Oltre all'inasprimento delle sanzioni previste dall'introduzione della Cedolare secca, nel caso in cui il proprietario percepisca il

canone senza il contratto lo Stato deve lanciare un segnale chiaro e forte a tutti coloro i quali non partecipano alle spese dello Stato stesso. L'introduzione della sanzione penale lancerebbe un segnale chiaro e inequivocabile in tal senso.

5. Proposte per nuove politiche abitative

- Individuazione degli immobili invenduti, di nuova costruzione, su base nazionale;
- i Comuni formalizzino gare per l'acquisto di unità immobiliari da società edili che dispongano di unità immobiliari di nuova costruzione invendute da almeno due anni;
- le gare dovranno tener conto delle reali necessità di locazione da parte delle fasce più deboli;
- le gare saranno impostate con la logica del massimo ribasso;
- i Comuni potranno acquistare immobili esclusivamente per destinarli alla locazione, concedendo all'inquilino la possibilità di riscatto una volta raggiunti i parametri economici ritenuti congrui dall'Amministrazione stessa;
- sospensione, all'interno dei piani regolatori, della possibilità di concedere aree per la costruzione di nuovi edifici destinati all'edilizia agevolata destinata alla vendita;
- sconto fiscale sull'Imu da applicarsi sulle unità immobiliari locate.

Gli immobili invenduti che, come precisato in precedenza, corrispondono ad un milione e duecentomila unità, sono facilmente individuabili per mezzo di un con-

fronto con gli istituti bancari. Infatti, molte piccole e medie imprese edili non trovano rappresentanza nelle associazioni di categoria; la quasi totalità di queste imprese ha fatto ricorso al credito per poter costruire e gli Istituti bancari, in questo momento, non stanno procedendo nei loro confronti, in quanto non riuscirebbero a rientrare del loro credito neanche mediante le aste immobiliari che, stante la congiuntura economica, vedono un numero esorbitante di immobili messi all'asta e non aggiudicati. Purtroppo, queste piccole imprese di costruzione sono nate sulla scorta del *boom* dei primi anni 2000 e i proprietari di queste imprese sono per lo più ex-dipendenti o piccoli artigiani che lavoravano appaltando la propria opera, pertanto non dispongono di alcun capitale se non di quello giacente negli immobili invenduti.

Le aste immobiliari, stante la congiuntura economica, vedono un numero esorbitante di immobili messi all'asta e non aggiudicati

D'altronde, il capitale finanziario che le banche hanno, in questo momento, immobilizzato a causa dell'invenduto, corrisponde a circa cinquanta miliardi di euro. Di fatto, questi capitali saranno bloccati ancora per molto tempo, non consentendo agli Istituti il loro impiego. Nel contempo, le Amministra-



*Ambasciata Britannica,
Sir Basil Spence,
Roma, 1971*

zioni continuano a investire risorse e a dissipare nuovi territori con nuove costruzioni che non servono. Fiaip ritiene che un accordo tra Istituti di credito, Comuni e imprese private, possa liberare risorse che le banche potranno reimpiegare per finanziare nuove attività e per ridare credito ai bilanci delle famiglie Italiane.

Si deve tener conto che le famiglie disagiate che necessitano di un'abitazio-

ne in affitto sono conosciute e conoscibili alle Pubbliche Amministrazioni; sarà, quindi, semplice indire bandi di acquisto tenendo conto delle reali necessità dei richiedenti. Gli immobili invenduti e non ancora oggetto di contenzioso da parte delle banche, per i motivi sopra espressi, potranno essere acquistati a prezzi molto bassi, in quanto molti imprenditori preferiranno saldare i debiti contratti piuttosto che conti-

nuare ad accumulare debiti; naturalmente, gli imprenditori edili che non vorranno partecipare alle gare saranno liberi di farlo.

Stabilito il fatto che i Comuni dovranno occuparsi esclusivamente delle esigenze delle fasce più deboli (avendo inoltre constatato nel tempo che i costi al pubblico dell'edilizia agevolata, il più delle volte, corrispondevano al prezzo degli immobili messi in vendita dai costruttori privati), ci sembra necessario dare agli inquilini la possibilità di divenire un giorno proprietari di un'abitazione. I contratti di locazione siano, quindi, computati come acconto prezzo e si lasci all'inquilino la possibilità di riscattare il bene in qualsiasi momento con un prezzo prefissato. Naturalmente, la durata di questi contratti di locazione non dovrà essere inferiore ai 20 anni.

È auspicabile che vengano sospese all'interno dei Piani regolatori le concessioni per quelle aree destinate all'edilizia agevolata destinata alla vendita. In questo momento, il numero degli immobili posti in vendita è in soprannumero rispetto alle reali esigenze della popola-

zione e alle sue concrete capacità economiche, cosicché in molti territori i Comuni sono veri e propri concorrenti degli imprenditori edili privati. Se non si pone un termine a questo fenomeno, nei prossimi anni vedremo crescere esponenzialmente il numero di fallimenti delle imprese edili e il fatto causerà un impoverimento generalizzato della nostra economia con una conseguente perdita di centinaia di migliaia di posti di lavoro. Ricordiamo, infine, che sarebbe auspicabile che i Comuni applicassero tariffe agevolate dell'Imu a tutti coloro i quali immettano il loro immobile nel circuito della locazione.

E' necessaria, quindi, un'ottica diversa da quella utilizzata in questi anni per analizzare le politiche abitative del nostro Paese. Riteniamo che bisogna tener presente che, nel settembre del 2008, non è iniziata solo una crisi sistemica del sistema economico mondiale, ma è iniziato anche un processo di cambiamento socio-economico che ci deve fare capire come sia necessario affrontare la risoluzione dei problemi dell'economia e della politica con modalità diverse da quelle del passato. •



*Scuola di Matematica,
Gino Ponti,
Roma , 1934*

QEI

Quaderni
di ECONOMIA IMMOBILIARE

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

I NUMERI PUBBLICATI

► **QEI N° 16 - 2012**

Indagine Tecnoborsa

Mercato Immobiliare e Imprese Italiane

Indagine Tecnoborsa 2011

Intermediazione e Valutazione

Dottrina estimativa

Codice delle Valutazioni Immobiliari **Tecnoborsa**

Listino Ufficiale

Borsa Immobiliare di Roma

► **QEI N° 15 - 2011**

Indagine conoscitiva

Camera Deputati

Governo del Territorio

Riflessioni e proposte

Indagine Tecnoborsa 2011

Transazioni effettuate e previste

Indagine Tecnoborsa 2011

Mutui

► **QEI N° 14 - 2010**

Evoluzione Dottrina Estimativa

Cause e Implicazioni

Linee Guida per la Valutazione

ABI

Qualità Certificata

Borsa Immobiliare Roma - BIR

Indagine Tecnoborsa 2010

Mutui

Manutenzione Urbana

Sviluppo in Qualità

► **QEI N° 13 - 2010**

Indagine Tecnoborsa 2010

Transazioni effettuate e previste

Agenzia del Territorio

Catasto e Fabbricati Fantasma

Direttiva Servizi

Agenti Immobiliari

Diritti dell'Uomo

Violazione Diritto di Proprietà

Policy Framework

Linee Guida strutturali

► **QEI N° 12 - 2009**

Banca d'Italia e Tecnoborsa

Quattro sondaggi congiunturali
sul mercato delle abitazioni in Italia - 2009

► **QEI N° 11 - 2009**

Forum Unece Wpla Rem

Guidelines

Indagine Tecnoborsa 2009

Transazioni e Mutui

Patrimonio Pubblico

Il Chiasmo dei Territori

Sistema Borse Immobiliari

Borsa Immobiliare di Bari

► **QEI N° 10 - 2008**

La Borsa Immobiliare Italiana

Il sistema delle Borse Immobiliari Italiane

Indagine Tecnoborsa 2008

Intermediazione e Valutazione

Le Famiglie Italiane

Risparmio Energetico

Estimo e Valutazione Economica dei Progetti

Studi e Professione

► **QEI N. 9 - 2008**

Indagine Tecnoborsa 2008

Transazioni effettuate e mutui

Indagine Tecnoborsa 2008

Transazioni previste

Finanziaria 2008

Norme sulla casa

Banca d'Italia

Mutui e cicli immobiliari

► **QEI N. 8 - 2007**

Tecnoborsa

Risparmio energetico

Indagine Tecnoborsa 2007

Transazioni e mutui

Tecnoborsa

Vivere la casa

Confedilizia

Fiscalità e nuovo Catasto

- ▶ **QEI N. 7 - 2007**
Tecnoborsa Observer del Working Party on Land Administration dell'Unece
Le attività di Cooperazione con le Nazioni Unite

Protocollo di Kyoto
Scenari e Opportunità

Indagine Tecnoborsa 2006
Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2006
Intermediazione e Valutazione

- ▶ **QEI N. 6 - 2006**
Codice delle Valutazioni Immobiliari
La qualità del processo e del servizio

Indagine Tecnoborsa 2006
Ristrutturazioni e incentivi fiscali

Un trentennio Istat
La nuova casa degli italiani

Arbitrato e Conciliazione
Forme di giustizia alternativa

- ▶ **QEI N. 5 - 2005**
Borsa Immobiliare Italiana
Dalla Borsa Immobiliare locale alla BII:
la sfida per la realizzazione di un progetto di sistema

Centro Studi Tecnoborsa
L'Indagine 2005 sulle famiglie italiane:
Transazioni effettuate e previste

Tecnoborsa
La casa dei desideri

Banca d'Italia
Un confronto internazionale su mercati immobiliari,
famiglie e strumenti finanziari

► **QEI N. 4 - 2005**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane: Transazioni

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane:

Intermediazione e Valutazione

Istat

Il Censimento 2001: edifici e abitazioni

**I diritti di proprietà per i poveri:
una prospettiva globale**

Il Terzo Forum Internazionale

sull'Economia Immobiliare

► **QEI N. 3 - 2004**

Speciale Forum Roma 2003

**Atti del Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Terra per lo Sviluppo

Finanziamenti e Infrastrutture per il Mercato

Rome Forum 2003 Special

Land for Development

The Second European Real Estate Forum

Proceedings

Financing and Marketing Infrastructures

► **QEI N. 2 - 2004**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane

Aste e Mutui

Banca d'Italia

I prestiti bancari

per l'acquisto di abitazioni

Associazione Bancaria Italiana

Un panorama sulle obbligazioni garantite

Confindustria

Il rapporto tra banca

e impresa in Italia

► **QEI N. 1 - 2003**
Financing & Market Infrastructure

Il Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare

Osservatorio Tecnoborsa

Il patrimonio immobiliare
e delle famiglie in Europa e USA

Standard Internazionali

La misurazione del valore degli immobili

Cartolarizzazioni

Nuovi strumenti di finanza alternativa

► **QEI Speciale - 2003**
Speciale Summit Roma 2002
Terra per lo Sviluppo:
Atti del Primo Summit Europeo
sull'Economia Immobiliare

Rome Summit 2002 Special
Land for Development:
The First European Real
Estate Summit Proceedings

► **QEI N. 0 - 2003**
Esecuzioni Immobiliari
Un panorama completo sulle aste

Osservatorio Tecnoborsa

Le famiglie italiane e il mercato immobiliare

Fondi Comuni d'Investimento Immobiliare

Nuove opportunità per il risparmio

Land for Development - Terra per lo Sviluppo
Il 1° Summit Europeo sull'Economia Immobiliare



*Stadio dei Marmi - Foro Mussolini,
Enrico Del Debbio,
Roma, 1932*

Finito di stampare
Settembre 2012



Per lo Sviluppo e la Regolazione
dell'Economia Immobiliare

Sede legale:

Via de' Burrò, 147 - 00186 Roma (Italia)

Sede operativa:

Via Capitan Bavastro, 116 - 00154 Roma (Italia)

Tel. +390657300710 - Fax +390657301832

info@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it