INDICE

[Nota introduttiva 2](#_Toc445539584)

[1. Il cambiamento di clima nel mercato immobiliare alla fine della recessione 3](#_Toc445539585)

[1.1. Un passaggio di ciclo è possibile 3](#_Toc445539586)

[1.2. I nuovi termini del consumo abitativo 5](#_Toc445539587)

[1.3. Mercato corporate in attesa del rilancio dell’economia 10](#_Toc445539588)

[1.4. Il futuro del mercato residenziale: le tendenze decennali 11](#_Toc445539589)

[1.5. Gli andamenti del prossimo triennio: un’analisi di dettaglio 15](#_Toc445539590)

[2. Le prospettive e le analisi 2016-2018: un approfondimento con l’indagine presso tecnici e valutatori e il REI (Real Estate Italia) Index 18](#_Toc445539591)

[2.1. Nel residenziale l’usato sarà il driver già nel 2016 18](#_Toc445539592)

[2.2. Ancora in sofferenza gli immobili per il terziario 20](#_Toc445539593)

[2.3. Nettamente positivo il *sentiment* degli operatori 23](#_Toc445539594)

[2.4. Il REI (Real Estate Italia) Index 24](#_Toc445539595)

[3. I mutamenti di assetto del mercato 31](#_Toc445539596)

[3.1. Formazione dei prezzi, tempi di collocazione e servizi immobiliari 31](#_Toc445539597)

[3.2. Il ruolo del credito e la fiducia degli operatori 35](#_Toc445539598)

[3.3. L’andamento dei mutui e delle aste giudiziarie 37](#_Toc445539599)

[4. Le dinamiche del territorio 40](#_Toc445539600)

[4.1. Una tiepida ripresa aspettando il rilancio 40](#_Toc445539601)

[4.2. La rigenerazione urbana 43](#_Toc445539602)

[5. La “granularità” del sistema territoriale 46](#_Toc445539603)

[Appendice Metodologica 51](#_Toc445539604)

# Nota introduttiva

*Il presente Rapporto è stato realizzato seguendo le più avanzate metodologie e in conformità agli standard scientifici internazionali, con la consapevolezza che le ricerche riguardanti l’economia devono servire agli operatori per effettuare le loro scelte utilizzando informazioni, innanzitutto, serie e ponderate. I nostri mercati sono spesso criticati dagli investitori internazionali per essere poco trasparenti, rilievo cui non è esente il real estate. La mancanza di fiducia finisce per penalizzare le opportunità, non fa emergere gli eventuali problemi in tempo per essere risolti, non premia sempre la soluzione migliore.*

*Nel panorama degli studi sul settore immobiliare, poi, il presente Rapporto costituisce una novità in quanto si occupa fondamentalmente di esplorare, con rigorose metodologie, gli andamenti degli anni più prossimi e le tendenze di lungo periodo. Naturalmente tale esercizio previsivo non costituisce in alcun modo presupposto per orientare scelte operative e, in tal senso, non condivide alcuna responsabilità relativa all’uso che verrà fatto dei dati di seguito esposti. Le proiezioni servono fondamentalmente a fare ipotesi riguardo al quadro evolutivo dei fenomeni economici, vanno interpretate e vagliate con attenzione, tuttavia spetta poi all’investitore, all’imprenditore, all’istituto di credito, al professionista effettuare le sue valutazioni e scelte.*

*Il Rapporto è stato realizzato per conto di* ***YARD****, società di servizi immobiliari e valutazione che dispone di una rete di tecnici e professionisti in oltre 80 province italiane, dalla* ***RUR****, un think tank promosso nel 1989 dal Censis per studiare e promuovere l’economia delle città, cui aderiscono operatori pubblici e privati di primissimo piano nei settori del credito, infrastrutture, telecomunicazioni, energia, costruzioni e sociale.*

# Il cambiamento di clima nel mercato immobiliare alla fine della recessione

## Un passaggio di ciclo è possibile

Il prossimo triennio (2016-2018) è decisivo per l’economia italiana e ancor più per il real estate che, nel più recente periodo, ha sofferto la crisi in modo particolare. Si avvertono segnali, oggettivi e percettivi, di sblocco di una situazione che appariva fino a pochi mesi fa di regresso senza limiti.

In termini di volumi, seppur riferito al solo comparto residenziale, la svolta e il cambio di segno – dal negativo al positivo – è già avvenuto e le prospettive per il 2016 e il biennio successivo sono di una seppur moderata ma continua crescita. Non altrettanto si può affermare per gli altri comparti. Inoltre, molto diverse rispetto al passato sono le caratteristiche della possibile ripresa. Non è prevedibile una simultanea ascesa di tutti i prodotti immobiliari, di tutti i territori, di ogni segmento, ma al contrario assisteremo a una selettività basata sulle reali convenienze e su una attenta valutazione dell’investimento.

L’ultima onda lunga del real estate dei primi anni 2000 corrispondeva all’esigenza delle famiglie italiane di coprirsi dalle incertezze dell’entrata nell’euro, dalla sensazione che alla perdita di confini e protezioni, causata dalla globalizzazione, l’unica vera certezza venisse ancora una volta dal mattone. E’ stato quello il ciclo della “patrimonializzazione” diffusa, di una domanda che poteva contare ancora su condizioni favorevoli di tipo demografico, occupazionale e reddituale. Dal 2006 il real estate italiano aveva iniziato a rallentare, cioè ancor prima dell’entrata in crisi della finanza internazionale (2008) e poi, nel 2012, dei debiti sovrani.

Ora, in estrema sintesi, sulla base del REI – Real Estate Italia Index 2016 elaborato da RUR per YARD (vedi nota metodologica) si prevede:

* per quanto attiene al **residenziale di nuova costruzione** una stabilità di transazione e prezzi per il 2016, e una ripresa dei volumi scambiati e dei valori nel 2018;
* per il **residenziale usato** una sostanziale tenuta dei valori a fronte di una maggiore vivacità degli scambi nel 2016, con un incremento dei prezzi al 2018 e una contestuale stabilizzazione delle compravendite;
* quanto al comparto **commerciale** la situazione del mercato appare nel 2016 deteriorata sia come volumi di scambi che come valori; al 2018 si registra su ambo i fronti un miglioramento che comunque non porterà, neanche a quella data, a una stabilizzazione;
* situazione simile registrerà sia il segmento **uffici** che quello **industriale e logistica**. Gli uffici pur permanendo anche al 2018 sotto la soglia di equilibrio quanto a transazioni e prezzi, si avvicineranno a un livello di maggiore stabilità; per quanto riguarda, invece, gli **immobili industriali** e per la **logistica** anche la dinamica dei valori nel 2018 rimarrà in una situazione regressiva (figg.1 e 2).

Fig.1 – REI Index relativo all’andamento delle compravendite per i diversi segmenti d’immobili al 2016 e al 2018 (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Fig.2 – REI Index relativo all’andamento dei valori per i diversi segmenti d’immobili al 2016 e al 2018 (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## I nuovi termini del consumo abitativo

Il diverso andamento del comparto residenziale e di quello per gli immobili d’impresa va posto in relazione alle determinanti strutturali cui sono legate le rispettive domande. Da un lato, troviamo infatti le **famiglie** e le **persone** che effettuano le proprie scelte d’acquisto sulla base di parametri come il reddito disponibile, la stabilità del lavoro e delle forme di reddito, l’impiego di risparmi. Influenzano il flusso di domanda anche fattori strutturali di tipo demografico, il contesto finanziario e la disponibilità del credito, il tasso d’inflazione, l’offerta di immobili adeguati. Ma ancora forte influenza esercitano anche parametri di tipo emotivo, legati alla copertura di potenziali rischi, le tendenze al consumo o al patrimonio.

Uno dei nodi fondamentali riguarda la trasformazione che ha subito la **domanda immobiliare delle famiglie** per effetto del frazionamento dei nuclei, che dunque costituisce una base per moltiplicarne il numero, ma indebolisce la capacità di aggregare redditi: siamo passati dalla **“famiglia spa”** dove diversi spezzoni di lavoro contribuivano a realizzare in tempi ragionevoli una buona accumulazione di risparmio, alla **famiglia “partita iva”** più piccola con meno percettori di redditi, specie quelli da lavoro (fig. 3).

Fig.3 – Da “famiglia spa” a “famiglia partita iva”: si riducono i percettori di reddito (val. medio)

Fonte: Banca d’Italia – Bilanci delle famiglie, vari anni

Inoltre, i fattori critici che, a partire dal 2008, hanno determinato una rilevante perdita di prodotto interno e di occupazione, hanno dispiegato i propri effetti anche sulla riduzione del reddito disponibile delle famiglie che proprio a partire dal 2008 è sceso, secondo la Banca d’Italia, del 15,4% (a valori correnti) da 39mila a 33mila euro annui. Resta ancora elevata la divaricazione dalla media dei nuclei familiari con persona di riferimento giovane assestati, nell’ultimo anno disponibile, sui 25.700 euro, un valore che rende difficile la possibilità di accumulare risparmio da investire, poi, nell’acquisto di un’abitazione (fig. 4).

Famiglie, peraltro, moltiplicate nel numero ma ridimensionate nella composizione, visto che in vent’anni i nuclei con figli (coppie o monogenitoriali) passano dal 59,6% del 1995 al 49,9% del 2004 e diventano minoranza con il 46,1% nel 2014.

D’altra parte, una rilevante alimentazione della domanda viene dalle famiglie provenienti dall’estero o composte da persone di origine straniera. Negli ultimi vent’anni sono passate da un’incidenza dell’1,6% al 3,9% del 2004 fino all’8,1% del 2014 (figg. 5-6).

Fig.4 – La curva dei redditi e le divergenze generazionali (Euro/anno a valori correnti)

Fonte: Banca d’Italia – Bilanci delle famiglie, vari anni

I cambiamenti nella configurazione della domanda presuppongono un adeguamento dei format e della tipologia d’offerta, e costituiscono ulteriore elemento di stimolo a una riconversione dei modelli di produzione, promozione e vendita.

Infine, fra i fattori che incidono sul mercato residenziale, ancora in Italia preponderante rispetto agli altri segmenti, è la **stabilizzazione dell’accesso alla proprietà**. Nel corso del tempo, la forte tensione della famiglia italiana a ricercare una stabilizzazione alloggiativa con la proprietà della casa, ha portato a un progressivo passaggio dall’affitto alla proprietà. Nei primi anni del dopoguerra praticamente le famiglie italiane erano divise a metà con 5,5 milioni di proprietari e 5,2 milioni di inquilini. Attualmente (2014) i proprietari sono diventati 20,3 milioni e gli inquilini 4,6 milioni. Il periodo di maggiore espansione sono stati gli anni ’80, un decennio che ha visto un aumento di 340.000 nuovi proprietari annui. I primi anni duemila costituiscono, poi, il periodo di massima espansione della proprietà immobiliare. Gli anni più recenti registrano, invece, un rallentamento, che non può essere spiegato dal solo andamento delle compravendite (peraltro in ripresa dal 2014), ma dai più complessi movimenti interni al mercato con l’utilizzo dei patrimoni familiari e l’uso prolungato della stessa abitazione per la longevità degli utilizzatori (fig. 7).

Fig.5 – La crescita della popolazione straniera (v.a. in migliaia)

Fonte: elaborazione RUR su dati Istat, vari anni

Fig.6 – L’incidenza delle famiglie immigrate (1995-2014) (val.%)

Fonte: Banca d’Italia, vari anni

Fig.7 – La poderosa crescita dei proprietari (v.a. in milioni)

Fonte: elaborazione RUR su dati Istat, vari anni

Peraltro gli attuali inquilini presentano caratteristiche sociali diverse da quelle della tradizionale famiglia stabilizzata. Il valore medio di affittuari sull’intera popolazione è pari al 18,5%, che però sale fra i singoli (non anziani) al 27,8%, fra le famiglie monogenitoriali con figli adulti al 27% e quelle con figli minori al 23,8%. In altri termini una componente significativa è costituita da single in grado di pagare un affitto, quindi tendenzialmente occupati ma probabilmente mobili sul territorio, per ragioni lavorative. I nuclei con un solo genitore, sono in gran parte causati da separazioni e divorzi, e anch’essi rappresentano una domanda potenziale con una certa instabilità e con disponibilità di reddito “frammentate”. L’opposto rispetto alla famiglia tradizionale che, invece, fa convergere più risorse economiche sull’obbiettivo di acquisto di un’abitazione.

Tali mutate condizioni sono largamente presenti negli altri grandi mercati europei e non costituiscono un vincolo allo sviluppo di una florida industria immobiliare, che nel tempo è stata in grado di modernizzarsi e di accrescere competenze e iniziative.

Prova ne sia che, nonostante tutto, la consistenza della **domanda residenziale latente** continua a registrare valori significativamente più elevati del volume degli scambi attualmente realizzati nel mercato. Sulla base della propensione all’acquisto la RUR stima che **nel 2015 siano state 911mila le famiglie alla ricerca di un alloggio** e che la compravendita effettiva abbia riguardato 450mila abitazioni (stima effettuata su dati Omi 3°trimestre 2015).

Rispetto al punto di culmine del ciclo precedente, e cioè il 2006, la domanda è inferiore del 22%, ma il mercato effettivo, pur in ripresa dal 2014, risulta ridimensionato del 48% (fig. 8).

Fig.8 – Una domanda residenziale in crescita

Fonte: Istat, Omi, Atlante RE e RUR, vari anni

## Mercato corporate in attesa del rilancio dell’economia

Piuttosto differente è il contesto relativo al **mercato per gli immobili d’impresa**, in quanto quei comparti sono più direttamente legati all’andamento dell’economia, della produzione industriale e terziaria, dei consumi e degli investimenti.

Inoltre, questi comparti sono più sensibili alle capacità attrattive dell’economia urbana di riferimento e alla qualità complessiva dei servizi metropolitani, primi fra tutti quelli per la mobilità.

Il **commerciale** resiste nelle location di maggior prestigio anche perché può contare su una domanda ricca e cosmopolita presente nelle città più importanti e contestualmente anche più interessanti per le diverse componenti del turismo come Roma, Milano, Venezia, Firenze, Napoli, e persino alcune città di minori dimensioni come Verona, Padova, Bologna o Bari.

Per i centri commerciali è in corso una riflessione riguardante i format e il rapporto con il territorio in un modello di consumo che prevede anche nuove modalità di spesa.

L’andamento del mercato degli **uffici** rispecchia il combinarsi di diversi fattori:

* il più basso grado di innovazione e internazionalizzazione del terziario italiano che non tende ad attrarre gli *headquarters* delle multinazionali perché non crescono le funzioni direzionali in quanto il mercato dei servizi resi dalle imprese italiane non si è globalizzato, anzi resta per quasi tutti i comparti un mercato domestico;
* imprese multinazionali italiane spostano le loro sedi in paesi dove è più conveniente o più facile gestire il loro business;
* le nuove tecnologie riducono l’occupazione tradizionale e quindi i fabbisogni di spazio;
* la funzione integrativa degli uffici pubblici è oggi soggetta a un contenimento per i tagli della spesa delle pubbliche amministrazioni.

Infine, per quanto attiene agli **immobili industriali** e per la **logistica**, sono indubbiamente soggetti alla profonda ristrutturazione del comparto manifatturiero, tendente a selezione le aziende sulla base della loro competitività internazionale.

Come conseguenza si sta producendo una scrematura nel tessuto delle PMI, con una completa riconversione anche dei distretti e delle aree artigianali.

## Il futuro del mercato residenziale: le tendenze decennali

Come è noto le previsioni in campo economico costituiscono un’indispensabile guida nell’assumere decisioni sia di tipo strategico che operativo. Le metodologie si sono via via affinate, tuttavia, come dimostra gran parte del *forecasting* effettuato anche con i modelli più sofisticati, l’individuare le esatte variazioni delle principali grandezze economiche è oggi particolarmente complicato tanto che le istituzioni internazionali più prestigiose (Fondo Monetario Internazionale, Nazioni Unite, OECD, BCE, Eurostat) devono costantemente rivedere le stime, persino nel corso dell’anno per il quale vengono effettuate.

La ragione risiede nel fatto che ogni modello non sopporta facilmente shock esogeni, e purtroppo il contesto è ricco di variazioni imprevedibili. Inoltre, per quanto riguarda l’andamento del Pil, del tasso d’inflazione e, poi, lo studio di particolari mercati, hanno peculiare rilevanza i comportamenti (anche emotivi e irrazionali) dei soggetti protagonisti di offerta e di domanda, non facilmente valutabili sulla base di schemi precostituiti.

In ogni caso, basandosi sul principio einaudiano “meglio una incerta statistica, che nessuna statistica” le previsioni costituiscono un fattore indispensabile nell’orientare le scelte degli operatori, specie quelli che gestiscono risorse finanziarie o investimenti, o devono minimizzare i rischi nella gestione del credito.

Una lunga accumulazione di studi e ricerche ha consentito di predisporre un quadro di lungo periodo (a partire dal 1958) sulle quantità scambiate e sui prezzi medi di riferimento per il comparto residenziale, che costituisce la componente quantitativa preponderante per il real estate italiano. Proprio il rilevante intervallo temporale ha consentito di utilizzare la metodologia **Holt Winter - Triple Exponential Smoothing** per individuare il più probabile andamento nel prossimo triennio e le tendenze di più lungo periodo. L’analisi dell’errore effettuato col metodo MAPE (verificato su 10 anni lo standard di riferimento valuta le proiezioni ottime con errore del 20% decennale e buono con il 30%) per le compravendite ha registrato un livello superiore all’ottimo pari al 15% sul decennio, per i prezzi del 22% sui 10 anni e del 19% a 13 anni.

L’analisi dei due diagrammi ha portato a individuare una relazione fra andamento dei prezzi reali e volume delle transazioni molto variabile sulla base delle più generali condizioni del ciclo economico. Ad esempio, nel contesto della prima fase di accelerato sviluppo (fine anni ’50) i prezzi reali si sono mantenuti a lungo stabili mentre il mercato, soprattutto costituito da nuove costruzioni, ha conosciuto una fase di progressiva espansione. Fra il 1958 e il 1967 i valori sono cresciuti del 3,5% e le compravendite del 40%. A partire dagli ’70 i prezzi hanno registrato un andamento tendenziale crescente, seppur con variazioni cicliche, con punti apicali nei primi anni ’80, nel ’92 –’93 e poi nel 2007, spuntando, comunque, valori sempre maggiori dei precedenti.

Fatto 100 il prezzo medio del 1958, si passa a un numero indice di 254 del 1982, di 289 del 1992 e di 304 del 2006.

L’immobiliare in Italia ha quindi sempre corrisposto positivamente alla redditività attesa dell’investimento e pur godendo di una forte motivazione sociale e valoriale, ha potuto utilizzare anche la leva della convenienza.

Per quanto riguarda le transazioni del mercato residenziale, un primo punto di caduta, dopo la rapida crescita degli anni ’60, si registra a metà anni ’70 e poi a metà anni ’80; dopo la crisi del ’92 –’93, il periodo fra 1996 e 2006 rappresenta il più grande boom mai registrato nel real estate italiano.

Assistiamo ora, **a partire dal 2014 a un’inversione di tendenza**: dalle 869mila abitazioni transate nel 2006 si è passati alle 407mila del 2013, ma nel 2015 ci si attesta sulle 440mila abitazioni compravendute. Negli anni successivi il mercato tenderà ad espandersi ulteriormente in termini di transazioni, fino raggiungere un nuovo massimo nel 2020. Tali proiezioni confermano anche la pur teorica durata dei cicli economici fra 7 e 10 anni, considerando “sviluppo – consolidamento – deterioramento”.

L’andamento tendenziale, infatti, dopo il picco del 2020 vedrebbe una fase di arretramento fino al 2024, per poi tornare a crescere (fig. 9).

Si ribadisce che l’esercizio effettuato ha coerenza scientifica, ma deve essere considerato uno strumento da interpretare e non da applicare meccanicamente.

Fig.9 – Andamento dei cicli immobiliari al 2018 e tendenze di lungo periodo – Compravendite residenziali

Fonte: elaborazione © RUR, 2016

Ciò che si può affermare con nettezza è che c’è coerenza fra l’andamento delle transazioni residenziali e quello dei valori medi di riferimento. L’inversione di tendenza (dalla sostanziale stabilità alla crescita) si stima possa verificarsi nel 2018, ovvero quando si sarà consolidato e accresciuto il volume delle compravendite, fenomeno favorito nel corso del biennio 2016 – 2017 dal mantenimento di prezzi stabili. In altri termini al surriscaldamento della domanda seguirà anche un “riscaldamento” dei valori, destinati poi a ritornare a seguire un trend congruente con quello di lungo periodo. Si stima, infatti, che i prezzi possano segnare un nuovo massimo attorno al 2024 superiore a quanto raggiunto in precedenza (fig. 10).

Fig.10 – Andamento dei cicli immobiliari al 2018 e tendenze di lungo periodo - Valori

I°

II°

III°

IV°

V°

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Fonte: elaborazione © RUR, 2016

In buona sostanza, ciò che emerge dal modello statistico è la **normalizzazione del real estate italiano** e la sua necessaria modernizzazione, basata su un più avanzato rapporto fra domanda e offerta. Un mercato molto più simile a quello dei grandi paesi europei. Il consumo abitativo risponderà sempre più a scelte basate sulle opportunità, sarà più aderente ai bisogni dei diversi segmenti sociali. Teniamo conto che, pur trattandosi di comportamenti influenzati da paradigmi valoriali ed emozionali, l’impatto delle tecnologie informative offrono, ora, al consumatore più strumenti per *mixare “desiderio” e “utilità”*, potendo facilmente confrontare le offerte e la qualità dei prodotti sul mercato dal punto di vista prestazionale.

## Gli andamenti del prossimo triennio: un’analisi di dettaglio

Il triennio 2016-2018 si presenta, quindi, come un periodo di crescita dei volumi scambiati, favorito da una certa stabilità dei prezzi nei primi due e di una ripartenza dei valori dal 2018.

In particolare, nel 2016 le **compravendite di immobili residenziali** registreranno un +4,8%, nel 2017 un + 8,7% per stabilizzarsi nel 2018 con un +5,9%.

Per quanto riguarda i **prezzi medi di riferimento** (in termini reali) continueranno a contrarsi di poco più del 2% nel 2016 e nel 2017, per tornare al positivo nel 2018 con +5,5% (fig. 11).

Fig.11 – Compravendite e prezzi medi per immobili residenziali 2015 – 2018 (var.% su anno precedente)

Fonte: elaborazione © RUR, 2016

Naturalmente, il valore medio di riferimento costituisce un’evidenza sintetica. Attraverso il REI Index, nei capitoli successivi, si potranno mostrare le diversificazioni sia di tipo geografico che territoriale.

Se lo rapportiamo ai valori reali medi, così come rilevati dall’Agenzia del territorio, i differenziali risultano relativamente apprezzabili. Per i prossimi due anni si può ragionevolmente affermare che è prevedibile una stazionarietà dei prezzi, che sembrano aver raggiunto un livello di minima.

A conferma dei trend descritti vi sono alcune analisi internazionali segnalate dal Fondo Monetario Internazionale (gennaio 2016) che vedono un lento miglioramento della situazione globale del real estate. Dal picco della crisi finanziaria, nel 2009, che vedeva una riduzione dei prezzi degli immobili nel 75% dei paesi aderenti, si è oggi scesi al 24% dei mercati nazionali monitorati. Anche l’Ocse prevede per i prossimi anni un miglioramento, tenuto conto che da diversi trimestri i valori risultano in crescita. Tuttavia, le stime effettuate fanno registrare significative differenze per Francia e Italia, in ritardo nel processo di *recovery* (fig. 12).

Fig.12 – Andamento dei valori immobiliari in un selezionato campione di Paesi (var.% su anno precedente)

Fonte: elaborazioni RUR su dati OCSE, 2016

Infine, l’esercizio previsivo effettuato è congruente con le stime delle maggiori grandezze socio economiche, incidenti sul comparto immobiliare, in particolare per l’andamento del Pil e del tasso d’inflazione.

Per quanto riguarda il tasso d’inflazione la Commissione Europea al gennaio 2016 stima al 2017 un valore dell’1,8% con una possibile tendenza per il 2018 ad attestarsi attorno al 2%. Altrettanto vale per le valutazioni dei principali Centri di ricerca pubblici e privati. Nel prossimo triennio, quindi, l’inflazione dovrebbe mantenersi piuttosto “fredda”. E certo un tale riferimento non potrà che influenzare anche i prezzi reali degli immobili (tab. 1).

Tab.1 – Principali previsioni del Tasso di Inflazione (var. % su anno precedente)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fonte / Anni | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Nota Integrativa DEF | 0,2 | 0,3 | 1,6 | 1,8 | 1,7 |
| ISTAT | 0,3 | 0,1 | 1,0 | 1,7 | - |
| Commissione Europea | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 1,8 | - |
| OECD | 0,2 | 0,1 | 0,8 | 1,1 | - |
| Oxford Economics | 0,2 | 0,1 | 1,1 | 1,1 | 1,4 |

Fonte: elaborazioni RUR su dati vari, 2016

Per quanto attiene il **Prodotto Interno Lordo** si confermano i progressi per tutto il triennio e l’uscita dalla recessione avvenuta nel 2015. Sulla misura dell’incremento vi è una generale concordanza su valori superiori all’1% (tab. 2).

Tab.2 – Principali previsioni dell’andamento del Pil (var. % su anno precedente)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fonte/ Anni | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Nota Integrativa DEF | -0,4 | 0,9 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| ISTAT | -0,4 | 0,8 | 1,4 | 1,4 | - |
| Commissione Europea | -0,4 | 0,8 | 1,4 | 1,3 | - |
| OECD | -0,4 | 0,8 | 1,4 | 1,4 | - |
| Oxford Economics | -0,4 | 0,8 | 1,3 | 1,1 | 1,1 |
| UBS | -0,4 | 0,8 | 1,5 | 1,6 | - |

Fonte: elaborazioni RUR su dati vari, 2016

# Le prospettive e le analisi 2016-2018: un approfondimento con l’indagine presso tecnici e valutatori e il REI (Real Estate Italia) Index

Attraverso un apposito questionario somministrato con metodo CAWI a tecnici presenti in 82 province italiane è stato possibile ricostruire un quadro previsivo basato sulla diretta esperienza professionale di un qualificato panel di esperti costantemente a contatto con il mercato sia per effettuare valutazioni e stime, che altri servizi in ambito ingegneristico ed estimativo.

L’ elaborazione di alcune delle risposte ottenute ha portato, inoltre, a formulare il **REI (Real Estate Italia) Index** secondo la metodologia del PMI (Purchasing Manager’s Index), che in modo sintetico consente di valutare se la variabile considerata migliorerà, resterà stabile o si deteriorerà.

## Nel residenziale l’usato sarà il driver già nel 2016

La congiuntura immobiliare presenta andamenti diversi nei segmenti che compongono il mercato. E’ opinione diffusa che nel corso del **2016** il driver del mercato sarà rappresentato esclusivamente dal **segmento residenziale** che tuttavia, al suo interno, mostrerà diverse facce. Un’ampia maggioranza dei professionisti interpellati converge su aspettative di:

* generale **crescita degli scambi**, uniformemente distribuita sul territorio nazionale e capace di investire oltre alle grandi città anche i comuni intermedi;
* forte accentramento di transazioni sul **parco abitativo usato**, specie nelle aree metropolitane (tendenza prevista dal 68% degli intervistati) e nei contesti urbani del Centro Italia (71%);
* stabilità o assai **moderata crescita delle quotazioni**, portate ad accompagnare un mercato via via più dinamico ma ancora poco disposto a riapprezzamenti significativi delle abitazioni, in particolare quelle di nuova costruzione (fig.13).

Proprio sul piano dei valori il 2016 dovrebbe dunque evidenziare ancora una fase di ristagno. Qualche scatto in avanti potrebbe premiare al più le abitazioni localizzate nelle aree urbane centrali o ben collegate mentre, all’opposto, quelle ultra-periferiche potrebbero addirittura subire ulteriori contrazioni. Per effetto del crescente volume di scambi il vacancy rate, stabile nel corso dell’anno appena trascorso, dovrebbe tendere lentamente a ridursi, a partire dal sottoinsieme delle abitazioni usate.

Fig.13 – Gli indicatori di tendenza nel mercato immobiliare residenziale



Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

**Il 2018 vedrà rafforzata la fase nuovamente espansiva.** Nel medio periodo gli indicatori di tendenza segnalano un irrobustimento di tutti i fattori positivi che contraddistinguono l’attuale congiuntura. Specie per quanto riguarda il numero delle transazioni il mercato al 2018, secondo opinioni largamente prevalenti, dovrebbe esprimere una rinnovata fase espansiva che, questa volta, interesserà anche il parco residenziale di nuova edificazione. In particolare le aspettative per il 2018 sono per:

* un’ulteriore e più **sensibile crescita degli scambi** delle abitazioni esistenti, ancora incentrata prevalentemente sulle città metropolitane ed in genere sull’Italia centrale;
* sul fronte delle quotazioni la **ripresa dei valori** premierà in modo più accentuato l’offerta del **“nuovo”**;
* le **grandi città del Nord Italia** beneficeranno in modo più marcato della crescita dei prezzi, del prodotto usato ma ancor più di quello nuovo.

Tuttavia le tendenze macro appena evidenziate dovranno fare i conti con una domanda assai più selettiva che in passato. Un elemento, questo, che avrà i più evidenti riflessi sul sistema delle quotazioni. In sostanza andiamo incontro ad un mercato fortemente incentrato sui fattori che maggiormente rilevano nelle aspettative degli acquirenti, a partire dalle condizioni localizzative degli immobili. Infatti, come evidenzia la figura 14, le variazioni attese per i valori medi delle residenze ubicate nei quartieri centrali o comunque ben collegati si distinguono nettamente da quelle delle abitazioni periferiche o collocate ai margini del tessuto urbano; nel primo caso le tendenze, pur prevalenti, alla stabilità dei prezzi si associano con maggiore frequenza alle previsioni di crescita che addirittura prevalgono nel caso delle città medio grandi. Mentre i valori potrebbero rimanere al palo per le abitazioni via via più decentrate rispetto al centro urbano fin verso le estreme periferie.

Fig.14 – Le variazioni dei valori medi nel mercato degli immobili residenziali



Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## Ancora in sofferenza gli immobili per il terziario

Di basso tenore l’intero comparto **non residenziale** che non appare ancora essersi liberato della lunga fase recessiva. Il quadro tracciato dall’indagine lascia intendere che occorrerà ancora aspettare prima che abbia luogo una chiara inversione di tendenza. Secondo le **previsioni per il 2016** (fig. 15):

* a soffrire maggiormente sarà il **mercato degli uffici** per il quale le compravendite, in particolare al Nord ed al Centro Italia, potranno addirittura subire un’ulteriore **contrazione**, attesa dalla maggior parte del campione intervistato. Contestualmente dovrebbero arretrare anche le quotazioni; soltanto nel Sud si manterranno invariate;
* parimenti in sofferenza il segmento degli **immobili industriali** per i quali è atteso un calo del numero delle transazioni ed una contrazione dei valori, nel Centro Sud più che al Nord;
* appena meno sfavorevoli le aspettative relative al segmento **commerciale** che dovrebbe scontare un’ulteriore arretramento dei prezzi esteso a tutte le città e generalizzato territorialmente; quanto agli scambi una maggiore capacità di tenuta dovrebbe essere limitata ai mercati metropolitani del Nord Italia.

Fig.15 – Gli indicatori di tendenza per il 2016 nel mercato immobiliare extra residenziale per Grandi Ripartizioni Territoriali



Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

**Lo scenario al 2018** (fig. 16) descrive nell’insieme un panorama di minore sofferenza. La generale tendenza alla stabilità, come condizione persistente almeno per alcune tipologie di prodotto, incontrerà alcune caratterizzazioni specifiche sia in chiave territoriale sia per quanto riguarda l’andamento dei singoli sotto mercati:

* nel segmento **terziario uffici** le dinamiche che riguardano tanto i volumi scambiati quanto i valori praticati dovrebbero risultare meno penalizzanti nelle città del Sud e delle Isole;
* analoga aspettativa, ma limitatamente alla consistenza degli scambi, è riservata al comparto degli **immobili commerciali**;
* mentre per ciò che riguarda gli edifici destinati **alla logistica e all’industria** il mercato rimarrà stabilizzato o, semmai, con variazioni improntate ad un ulteriore ribasso.

Fig.16 – Gli indicatori di tendenza per il 2018 nel mercato immobiliare extra residenziale per Grandi Ripartizioni Territoriali



Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Più in particolare le variazioni dei valori medi previste nelle grandi e nelle medie città evidenziano uno scenario in lenta evoluzione almeno nel caso dei negozi centrali delle medie città e degli uffici “cielo-terra” situati nelle metropoli. Generalmente più critiche le aspettative per i valori della logistica per entrambe le tipologie urbane considerate (fig. 17). Il quadro così rappresentato genererà solo una lenta ancorché progressiva riduzione del vacancy rate.

Fig.17 – Le variazioni dei valori medi nel mercato immobiliare extra residenziale



Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## Nettamente positivo il *sentiment* degli operatori

Quanto fin qui descritto rappresenta indubbiamente l’espressione di un quadro divergente fra gli andamenti tendenziali del mercato abitativo e terziario/commerciale/industriale. Le indicazioni raccolte presso il panel di testimoni privilegiati della rete professionale di Yard inducono a ritenere che la ripresa, per certi aspetti già in corso, sarà sostenuta inizialmente dagli scambi sul patrimonio residenziale, usato in testa. Ma la crescita dei prezzi che seguirà, premierà soprattutto l’offerta di abitazioni di nuova costruzione (od interamente ristrutturate) ed in generale le localizzazioni più centrali. Si rischia invece un momentaneo ulteriore ristagno dei prezzi e dei volumi transati nei segmenti del commerciale, degli uffici e della logistica. In sostanza il mercato immobiliare extra residenziale si rimetterà in marcia non prima che siano rimossi i fattori sfavorevoli della congiuntura economica che ne impediscono la rinascita. Tuttavia, il più generale *sentiment* degli operatori interpellati risulta di segno nettamente positivo. Il giudizio sulle prospettive del settore immobiliare nel suo complesso, in proiezione a tre anni (2018), vede affermare un ottimismo di fondo per il 59,7% degli intervistati, contro appena il 5,6% di pessimisti. Il dato, che non presenta significative diversificazioni nelle grandi ripartizioni territoriali, segna una punta di valore massimo in corrispondenza delle città metropolitane nelle quali il ***sentire positivo* supera addirittura il 70%** delle opinioni raccolte (tab. 3).

Tab.3 – Il giudizio sulle prospettive di breve-medio periodo (2018) del settore immobiliare nel suo complesso, per ripartizione geografica e area urbana (val.%)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Ripartizioni | | | Aree | | Totale |
|  | **Nord** | **Centro** | **Sud/Isole** | **Grandi Città** | **Altre città** |
| Ottimisti | 57,4 | 64,3 | 59,5 | 71,4 | 56,2 | 59,7 |
| Incerti | 35,2 | 32,1 | 35,7 | 25,0 | 37,5 | 34,7 |
| Pessimisti | 7,4 | 3,6 | 4,8 | 3.6 | 6,3 | 5,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## Il REI (Real Estate Italia) Index

Le elaborazioni effettuate attraverso l’applicazione del REI – Real Estate Italia Index (per la cui metodologia si rimanda alle note allegate) confermano le tendenze prima descritte e ne evidenziano alcuni andamenti caratteristici.

Gli andamenti del **mercato residenziale** vedono (fig.18):

* il proseguimento della ripresa in termini di **transazioni** per quanto riguarda il comparto dell’”usato”. Registra, infatti, al 2016 un REI di 75,6 (espansione) che resta al 2018 sullo stesso livello con un REI di 77,8. Il “nuovo” al 2016 registra un REI di 54,5 (stabilità) mentre passerà al 2018 a un condizione migliorativa con un REI di 73,4;
* per quanto riguarda i **valori** allo stato attuale il “nuovo” con un REI pari a 50,9 presenta condizioni appena peggiori dell’”usato” con un REI di 56,2 (per entrambi i casi “stabilità”). Nel 2018, tuttavia, i valori dell’usato progrediscono da 56,2 a 64,2, meno di quelli del “nuovo” da 50,9 a 69,1.

Fig.18 – Andamenti del mercato residenziale al 2016 e al 2018 (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

In definitiva, la ripresa mostra attualmente maggiore dinamicità nel mercato delle abitazioni esistenti, ma tendenzialmente i valori, in questo comparto, seguiranno la dinamica media. Le nuove costruzioni, il recupero e la riqualificazione sembrano destinate a registrare un più significativo rimbalzo.

Per il **mercato residenziale** del nuovo e del recupero, in particolare, al passo ancora rallentato delle compravendite nel 2016, con una marcia appena più frenata nel Centro Italia, farà seguito una netta accelerazione che culminerà nel 2018 in un allineamento verso l’alto degli scambi in tutte le grandi ripartizioni territoriali (fig. 19).

Fig.19 – REI Index - Nuovo Compravendite, per ripartizione geografica (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Quanto, poi, ai valori la ripresa all’orizzonte nel 2018 tenderà a premiare sempre le abitazioni di nuova costruzione (o interamente ristrutturate), le localizzazioni del Nord e del Sud Italia, mentre il Centro Italia seguirà con un REI di 62,5, un valore inferiore alla media nazionale del 69,1 (fig. 20).

Fig.20 – REI Index - Nuovo Valori, per ripartizione geografica (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

In merito alla tipologia insediativa saranno soprattutto le città metropolitane a registrare le maggiori variazioni positive fra 2016 e 2018. Gli scambi passeranno da un indice REI di 58,9 a 77,8 del 2018, così pure i valori da 57,2 a 77,8 (fig. 21).

Fig.21 – REI Index – Residenziale Nuovo, per tipologia di città (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Comunque, sempre nell’ambito dei valori immobiliari, gli scenari previsivi al 2018, marcheranno un rialzo dei prezzi che interesserà tanto le grandi aree metropolitane quanto le città di medie dimensioni.

Per quanto riguarda, ad esempio, seppur in misura diversa, le abitazioni localizzate nei quartieri centrali la crescita dei prezzi potrebbe essere ancora più accentuata nelle città medie che in quelle metropolitane, a configurare così uno stato di ritrovata salute generalizzata rispetto alle tipologie di prodotto (nuovo/usato) ed alla scala dimensionale urbana (città grandi/medie) (fig. 22).

Infatti il REI per le aree centrali delle città medie raggiungerà nel 2018 il valore di 71,4 mentre nelle grandi città resterà fermo su un valore di 64. In tutte le tipologie urbane le localizzazioni ultra periferiche con indici inferiori a 50 registreranno una condizione di regresso.

Fig.22 – REI Index – Mercato residenziale (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Diversamente intonate risultano le tendenze che fanno capo al segmento ***corporate***. Anche in questo caso l’indice REI riflette e anzi rafforza il quadro previsivo precedentemente descritto. In particolare guardando al sistema dei valori, gli indicatori si posizionano in territorio **positivo** (valore maggiore di 50) limitatamente agli immobili a **destinazione commerciale** e ad **uffici nelle città metropolitane**. Per gli altri segmenti di prodotto nelle realtà urbane di medie dimensioni le quotazioni, scontando valori di partenza al momento (2016) assai più contenuti, il riallineamento verso l’altro dovrebbe risultare ben più faticoso (fig. 23). Il segmento maggiormente arretrato, con un indice sotto i 40 punti, resta nelle previsioni quello legato alla logistica industriale.

Fig.23 – REI Index – Valori Mercati corporate (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Ancor più nello specifico le variazioni dei valori medi, negli indici elaborati, riscontrano andamenti positivi specie per quanto riguarda i **negozi ubicati nelle aree centrali**, sia nelle grandi città che in quelle di media dimensione, e per gli uffici posti in immobili mono funzionali cielo-terra (fig. 24).

Fig.24 – REI Index – Mercato corporate (Scala dei valori: 0 – 30 deterioramento; 30 – 50 regresso; 50 – 60 stabilità; 60 – 100 espansione)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

# I mutamenti di assetto del mercato

## Formazione dei prezzi, tempi di collocazione e servizi immobiliari

La lunga fase recessiva, se da un lato ha generato un profondo ridimensionamento della consistenza e del peso del mercato immobiliare italiano, evidenziando una sensibile contrazione dei volumi e dei valori, dall’altro ha prodotto anche mutamenti di assetto nell’indotto economico e dei servizi, determinando alcune trasformazioni in ordine ai comportamenti e alle attese dei soggetti di domanda e di offerta. Si tratta di processi che, almeno in parte, sono destinati a modificare in modo irreversibile lo scenario su cui muovono i protagonisti del settore e che indirizzano il mercato nella fase di ripresa appena avviata.

Uno dei temi di maggiore rilievo riguarda i **fattori qualitativi** caratterizzanti l’offerta immobiliare che segnano alcune profonde innovazioni **nella formazione dei prezzi**, nelle aspettative di consumatori e investitori, nei tempi di collocamento e di commercializzazione dei prodotti.

In particolare si vanno affermando nuovi modelli nell’apprezzamento del valore di un immobile che pongono in primo piano specifiche esigenze degli utilizzatori.

Nel caso delle abitazioni l’indagine RUR-Yard dimostra come stiano cambiando significativamente i parametri che determinano la disponibilità a riconoscere valore aggiunto al parco in offerta.

Secondo gli esperti di territorio, i due fattori decisivi nella formazione del prezzo sono costituiti dalla **localizzazione** e dalla **accessibilità**, su cui converge il 68% dei tecnici, e dai costi di **gestione** e **manutenzione**, seconda voce con il 27% delle risposte (fig. 25).

Per quanto attiene all’accessibilità, è evidente che sia da porre in relazione all’addensamento metropolitano che ha portato, negli anni del boom immobiliare, ad allargare significativamente il raggio d’acquisto fino alle seconde cinture urbane. Questo divorzio fra residenza e luogo di lavoro sembra ora pesare notevolmente sia in termini di costi, di stress e impatti ambientali.

Altrettanto significativa è una rinnovata attenzione sul prodotto casa, la sua durabilità, i costi che si manifestano nel tempo, inaspettatamente, per la cattiva realizzazione costruttiva. Dal risparmio energetico, alla qualità dei materiali, fino alle tecnologie e alla domotica, sembra emergere un investitore – acquirente sempre più attento al valore intrinseco del bene in quanto ne è diretto utilizzatore, ma anche con minori aspettative di capital gain. Come il consumatore diventa sempre più sobrio e competente, anche l’acquirente di case diviene più attento alle caratteristiche del bene in vendita. Si tratta di indicazioni importanti per gli operatori e per gli istituti di credito, in quanto tali paradigmi potranno sempre più incidere sul valore reale del bene e sulla sua futura commerciabilità.

Fig.25 – Fattori decisivi nella formazione del prezzo di un’abitazione (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Ma anche su altre tipologie immobiliari il mercato mostra una propensione sempre maggiore verso i prodotti che più di altri si sintonizzano sulle esigenze degli utilizzatori. Uno degli esempi forse più emblematici riguarda i capannoni per la logistica per i quali, l’assenza di alcune caratteristiche strutturali o di contesto o la non rispondenza ad alcuni requisiti tecnico-prestazionali di base (altezze minime, distanze interasse, impianti tecnologici, spazi di manovra…) pongono oramai ai margini una parte considerevole dell’offerta presente sul mercato.

L’insieme di queste condizioni, unitamente ad un ciclo economico-immobiliare in fase bassa, contribuiscono a non accorciare, se non ad allungare ulteriormente, i tempi medi di realizzo nelle compravendite. A riguardo lo scenario che deriva dall’indagine indica per il comparto residenziale una fase di accentuata e diffusa stabilità per le abitazioni usate, mentre per quelle nuove la tendenza è a un allungamento dei tempi soprattutto nelle città del Nord Italia, nei contesti metropolitani come nei comuni intermedi.

Negli altri segmenti di mercato le opinioni convergono su un netto e generalizzato allungamento dei tempi che viene segnalato dalla maggior parte del campione intervistato e che investe in modo pressoché indistinto il mercato degli uffici, il commerciale e l’industriale, con punte particolarmente elevate nel Nord del Paese (tab. 4).

Tab.4 – Fase dei tempi di realizzo delle compravendite immobiliari, per ripartizione geografica (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nord | Centro | Sud e isole | Totale |
| Commerciale |  |  |  |  |
| Allungamento | 55,1 | 54,2 | 52,6 | 54,1 |
| Stabilità | 44,9 | 45,8 | 42,1 | 44,1 |
| Accorciamento | - | - | 5,3 | 1,8 |
| Totale | *100,0* | *100,0* | *100,0* | *100,0* |
| Uffici |  |  |  |  |
| Allungamento | 61,2 | 62,4 | 51,4 | 58,0 |
| Stabilità | 36,7 | 33,4 | 48,7 | 40,2 |
| Accorciamento | 2,1 | 4,2 | - | 1,8 |
| Totale | *100.0* | *100,0* | *100.0* | *100,0* |
| Logistica/industriale |  |  |  |  |
| Allungamento | 63,8 | 60,0 | 57,9 | 60,9 |
| Stabilità | 34,0 | 40,0 | 36,8 | 36,2 |
| Accorciamento | 2,2 | - | 5,3 | 2,9 |
| Totale | *100,00* | *100,00* | *100,00* | *100,00* |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Quanto alla rete dei **servizi tecnici a diretto supporto dell’immobiliare**, lo scenario attuale riflette in pieno il ridimensionamento dei volumi di affari conseguente alla fase recessiva. In particolare mentre appare in sostanziale tenuta la presenza sul territorio dei network dell’intermediazione facenti capo alle reti nazionali, flettono le piccole agenzie locali e soprattutto l’intera filiera dei servizi di natura tecnica, fiscale e legale. La maggior parte degli intervistati registra una diminuzione del peso degli studi di ingegneri ed architetti (rappresentata in oltre il 60% delle opinioni), specie al Sud e nelle città di medio piccola dimensione; e, contestualmente, soffrono anche le prestazioni dei geometri, dei periti, dei commercialisti (56,5%). Tendenzialmente più stabile l’attività in capo agli studi notarili, con irrilevanti distinzioni nella distribuzione territoriale (fig. 26). Specie per alcune di queste figure l’incremento dei fatturati molto dipenderà, oltre che da una generale ripresa del mercato, dalla crescita delle capacità professionali, individuali e di categoria, da conseguire soprattutto in termini di aggiornamento e formazione continua, fattori divenuti dirimenti per essere competitivi dovendo fronteggiare una platea di investitori e consumatori sempre più attenta ed esigente.

Fig.26 – La contrazione dei servizi di intermediazione e professionali (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## Il ruolo del credito e la fiducia degli operatori

Il sistema bancario ha sempre contribuito a dare sostegno alla domanda proveniente dalle imprese e dalle famiglie nel settore edilizio-immobiliare, assecondando corposamente le esigenze di investitori, utilizzatori e consumatori. Storicamente, e in particolare nel segmento residenziale, la leva del credito ha costituito un fattore determinante del boom edilizio, dell’espansione urbana, della spiccata propensione sociale alla proprietà abitativa.

A conclusione della lunga stagione recessiva, la fase che ora si va aprendo impone una riflessione approfondita sul ruolo che il sistema del credito può continuare ad esercitare in campo immobiliare ed una rivisitazione della gamma delle azioni, degli strumenti, dei prodotti e dei servizi necessari ad affrontare le innovazioni che emergono sullo scenario.

Certamente la finanza ed il credito dovranno affinare strumenti e capacità nella corretta valutazione economica degli immobili, sviluppare criteri più stringenti nella classificazione dei diversi profili di domanda, con l’obiettivo di abbattere ulteriormente le soglie di rischio senza tralasciare alcuna opportunità di investimento. In sostanza anche per gli operatori del credito si tratta di dispiegare capacità e sensibilità innovative, prodotti e servizi evoluti a presidio del settore immobiliare se vorranno restare al passo di un mercato forse rigenerato nei numeri ma anche più attento e trasparente nelle concrete strumentazioni innovative (leasing residenziali, credito vitalizio ipotecario, etc.).

Le opinioni raccolte attraverso l’indagine di campo, pur non essendo centrate su tali problematiche, offrono comunque alcuni squarci conoscitivi e significativi spunti di riflessione.

Anche se i dati confermano la percezione del peso esercitato dalle banche in campo immobiliare, per circa la metà degli intervistati l’interesse degli istituti di credito rimane piuttosto circoscritto all’offerta dei mutui alle famiglie. Una percezione, questa, particolarmente avvertita nel Nord del Paese. Solo poco più del 20% degli intervistati ritiene che l’immobiliare costituisca una delle branche d’interesse prioritario tanto nel finanziamento alle famiglie che nel sostegno alle imprese. E, all’opposto, un’ulteriore quota di poco superiore al 25% del campione, valuta che le presenza delle banche si limiti a prestazioni di carattere ordinario configurando un interesse specifico semmai di “routine”, in assenza cioè di iniziative volte a rafforzare il peso e la presenza sui mercati e sul territorio. Questa valutazione investe in modo preponderante le realtà meridionali (tab. 5).

Tab.5 – Il giudizio sull'interesse delle banche verso il settore immobiliare, per ripartizione geografica (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nord | Centro | Sud e isole | Totale |
| Assai rilevante, è un settore prioritario nel finanziamento di famiglie e imprese | 19,6 | 34,8 | 17,5 | 21,9 |
| Elevato, ma limitatamente all'offerta dei mutui casa | 56,9 | 52,2 | 47,5 | 52,6 |
| Moderato, l'immobiliare costituisce solo un impegno di routine | 23,5 | 13,0 | 35,0 | 25,5 |
| Totale | *100,0* | *100,0* | *100,0* | *100,0* |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Quanto al grado di fiducia i dati riflettono, inevitabilmente, il difficile clima che in questi ultimi mesi avvolge l’intero sistema bancario. Anche se le situazioni problematiche riguardano solo pochi ed isolati casi minori, il riflesso mediatico prodotto dalle disavventure di alcuni si riverbera fatalmente sull’immagine di tutti.

Le valutazioni espresse nell’indagine si inquadrano perciò in un clima che anche il sistema mediatico non aiuta a stemperare. Tuttavia anche presso le famiglie il giudizio di “sufficiente fiducia” coinvolge più della maggioranza (54,1%), mentre decisamente più elevato è il grado di fiducia riferito alle imprese (tab. 6).

Sul fronte degli operatori, infatti, la fiducia accordata alle banche sfiora complessivamente il 70% tra i giudizi dei soggetti interpellati; un dato che testimonia una maggiore credibilità ascrivibile alla buona conoscenza delle dinamiche economiche dei territori ed alla prossimità con imprese ed operatori lì presenti, conseguenza della capillarità del tessuto bancario stesso.

Tab.6 – Grado di fiducia verso il sistema bancario, per ripartizione geografica (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nord | Centro | Sud e isole | Totale Italia |
| Famiglie |  |  |  |  |
| Molto elevato | 3,8 | - | 2,4 | 2,4 |
| Sufficiente | 54,7 | 53,6 | 52,9 | 54,1 |
| Piuttosto scarso | 41,5 | 46,4 | 44,7 | 43,5 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Operatori |  |  |  |  |
| Molto elevato | 1,9 | 3,6 | 2,5 | 2,5 |
| Sufficiente | 58,8 | 71,4 | 74,4 | 67,0 |
| Piuttosto scarso | 39,2 | 25,0 | 23,1 | 30,5 |
| Totale | 100.0 | 100,0 | 100.0 | 100,0 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## L’andamento dei mutui e delle aste giudiziarie

Nel 2016 la ripresa del mercato, e segnatamente la crescita del numero degli scambi sul segmento residenziale si accompagnerà, nelle più ampie previsioni, ad un incremento delle richieste di mutuo, così come indicato dal 60% circa dei professionisti interpellati. Il quadro descritto dall’indagine ricalca, anche nella sua distribuzione territoriale, gli andamenti di crescita del numero di transazioni precedentemente evidenziate. Le richieste di mutui cresceranno in tutti i contesti urbani, semmai un po’ più al Nord (circa il 65%) e un po’ meno al Sud (oltre il 52%), ma andamenti in contrazione potranno riguardare al più pochi e marginali casi (tab.7).

Tab.7 – Previsioni sull'andamento delle richieste dei mutui nel 2016, per ripartizione geografica (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nord | Centro | Sud e isole | Totale |
| In aumento | 64,8 | 60,7 | 52,3 | 59,7 |
| In fase di stabilità | 31,5 | 39,3 | 38,1 | 35,5 |
| In contrazione | 3,7 | - | 9,6 | 4,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Si tratta di previsioni che assecondano la fase di recupero in corso: i dati ufficiali, infatti, indicano che la stretta del credito si è allentata già nel 2014 per le famiglie. I nuovi mutui concessi per l’acquisto di una abitazione, pari a circa 50 miliardi di €, nel 2015 si sono raddoppiati rispetto all’anno precedente ed anche se per un terzo di questi si è trattato di surroghe, e dunque di sostituzioni di vecchi contratti con nuovi più convenienti, ed appare in calo l’importo medio erogato, appena inferiore a 120.000 €, la stretta appare superata.

Ancor più promettente si annuncia il mercato correlato alle aste giudiziarie per il quale si prefigura l’avvio di una stagione di assoluto rilancio, così come attestato anche dall’opinione del 75% del campione consultato (figg. 27-28 e tab. 8).

Fig.27 – Previsione sull’andamento delle aste giudiziarie nel 2016 (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Tab.8 – Previsioni sull'andamento delle aste giudiziarie nel 2016, per ripartizione geografica (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nord | Centro | Sud e isole | Totale |
| In crescita | 75,9 | 75,0 | 73,8 | 75,0 |
| Stabili | 7,4 | 21,4 | 14,3 | 12,9 |
| In diminuzione | 16,7 | 3,6 | 11,9 | 12,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Fig.28 – Previsioni sull’andamento delle aste giudiziarie nel 2016, per tipologia urbana (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Il ricorso alle aste giudiziarie si va intensificando già da qualche anno a seguito del peso crescente dei fattori stessi che lo generano, riconducibili alla crescita delle sofferenze bancarie legate ad immobili dati in garanzia per prestiti e mutui a famiglie e soprattutto a imprese e sviluppatori.

Ma già i recenti andamenti segnalano come questa modalità di acquisto vada via via affermandosi: nel corso del 2014 si sono tenute in tutto quasi 80.000 aste giudiziarie – il 65% delle quali rivolte ad immobili di tipo residenziale - contro le circa 50.000 del 2011, con un incremento dunque che sfiora il 60%.

Le più recenti misure a sostegno della domanda, contenute nel “decreto banche” varato a febbraio 2016 aprono ora un vasto e nuovo fronte di opportunità almeno per tutto l’anno in corso. L’azzeramento dell’imposta di registro (fissata al 9%) e l’introduzione di una “tassa piatta” pari a 200€, può infatti rimettere in moto il mercato delle vendite giudiziarie e, allo stesso tempo, ridurre la svalutazione almeno del 9% delle sofferenze bancarie legate agli immobili. Il provvedimento, tuttavia, pone come condizione tassativa la rivendita nei 24 mesi successivi all’acquisto.

Questa agevolazione, che ha un carattere sperimentale per tutto il 2016, riguarda tutte le tipologie di acquirenti, persone fisiche comprese, e può contribuire ad evitare che gli immobili restino all’asta per un lungo tempo dando così impulso agli acquisti.

# Le dinamiche del territorio

L’indagine presso la rete di professionisti di Yard ha anche consentito di recepire informazioni dirette sullo stato delle economie territoriali, su alcuni fattori di contesto, e sugli interventi urbanistici in corso. Tali indicatori, opportunamente pesati, hanno portato a effettuare un rating dei 50 più rilevanti mercati locali del real estate italiano.

## Una tiepida ripresa aspettando il rilancio

Il quadro che emerge dalle valutazione degli *opinion leader* locali è abbastanza chiaro: solo in alcune città metropolitane si può intravedere un inizio di rilancio dell’economia locale. Per la maggioranza relativa degli opinionisti (43%) il sistema produttivo resta in stagnazione, mentre per un ulteriore 37% si assiste a un lieve ripresa. Una tale debole uscita dalla recessione è più presente nelle città metropolitane, dove è segnalata dal 56% del campione e nel Centro Italia.

Resta critica la situazione del Mezzogiorno negativa per il 24% degli intervistati a fronte di una media nazionale del 18% (tab. 9).

Tab.9 – Stato dell’economia locale (val.%)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Ripartizione | | | Aree | | Totale |
|  | **Nord** | **Centro** | **Sud e isole** | **Metropolitane** | **Altre città** |
| Crisi | 15 | 15 | 24 | 4 | 22 | 18 |
| Stagnazione | 50 | 37 | 39 | 33 | 46 | 43 |
| Lieve ripresa | 33 | 45 | 36 | 56 | 32 | 37 |
| Rilancio | 2 | 3 | - | 7 | - | 2 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

A guidare la fuoriuscita dalla fase di più acuta crisi sono settori caratteristici del sistema produttivo italiano, ma tradizionali come il **turismo** e **l’agro-alimentare**. Per quanto riguarda il primo, bisogna scontare l’effetto Expo che ha indubbiamente fatto da traino nazionale, sebbene non si sia riscontrato nella città di Milano il poderoso impatto sulla ricettività che ci si aspettava. Ancora più deludente appare l’avvio del Giubileo Straordinario di Roma.

Per quanto attiene all’agro-alimentare prosegue il successo crescente del brand italiano per tutto quello che concerne food e convivialità. Seguono, poi, due comparti terziari di servizio alla produzione come la **logistica** e i **trasporti**, e le **consulenze** e le **attività professionali**. A riprova della trasformazione del modello di consumo, il commercio di vicinato fa da maggior traino rispetto alla Grande Distribuzione Organizzata.

Agli ultimi due posti i comparti industriali, sia quello manifatturiero e tecnologico, che quello delle costruzioni (fig. 29)

Fig.29 – I settori ritenuti con maggior capacità di tenuta e rilancio (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Da un punto di vista territoriale, i settori tradizionali sembrano aver maggior ruolo nel Centro Sud, la logistica nel Nord, i servizi consulenziali nel Centro Nord, il commercio di vicinato è più presente nel Mezzogiorno (fig. 30).

Per quanto riguarda la dimensione dei centri, il turismo dimostra maggiore intensità nelle città metropolitane, quindi è più legato alla cultura o al business. Decisamente più presente nella provincia italiana il commercio tradizionale (fig. 31).

Fig.30 – I settori trainanti dell’economia locale - Le differenze geografiche (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Fig.31 – I settori trainanti dell’economia locale – Città metropolitane e non (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

## La rigenerazione urbana

L’intervento sul “brown field” sta lentamente conquistando un notevole spazio negli investimenti edilizi delle nostre città. Il 67% dei tecnici locali, infatti, testimonia della presenza di un intervento di scala medio – grande nel campo della riqualificazione urbana, a fronte del 63% di nuove costruzioni. In particolare, la rigenerazione riguarda il Centro Italia e il Nord e le Città metropolitane (fig. 32).

Fig.32 – Gli interventi edilizi autorizzati o in corso, per ripartizione geografica (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Quanto alle principali destinazioni d’uso degli interventi in corso, al primo posto restano le **funzioni residenziali** sia per il nuovo che per il recupero. Sempre più diffusi sono gli **usi misti** soprattutto per la rigenerazione urbana. Mentre, per le nuove costruzioni, resta significativo l’investimento in **centri commerciali**.

In evidente affaticamento è la domanda corporate per uffici e logistica, rilevata rispettivamente nel 5% e nel 2% dei territori (fig. 33).

A determinare le dinamiche della trasformazione urbana c’è senza dubbio la condizione reddituale delle famiglie e l’andamento della produzione nazionale. Fin quando la domanda interna e gli investimenti resteranno contratti, la domanda di immobili registrerà un impulso debolmente crescente.

Fig.33 – Le funzioni degli interventi in corso (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

Tuttavia, un’altra importante variabile può determinare lentezze e blocchi dell’iniziativa di sviluppo immobiliare, ed è il ruolo che può giocare la **Pubblica Amministrazione**.

Richiesti di dare una valutazione sul grado di efficienza di un selezionato insieme di uffici pubblici locali, gli *opinion leader* hanno, in genere, rilevato un buon livello nella funzionalità degli **Uffici Finanziari** (più quello del catasto che quello del registro specie nelle aree metropolitane). Gli **Uffici Tecnici Comunali** e quelli **Giudiziari**, invece, non ottengono la maggioranza dei consensi (fig. 34).

Il real estate già subisce le conseguenze di un difficile contesto economico, ma soffre, più di altri comparti, anche dei blocchi della Pubblica Amministrazione, trattandosi di un’industria incidente sul territorio. Sarebbe auspicabile che la riforma della Pa contribuisse significativamente a un’evoluzione del contesto regolamentare e procedurale in cui operano i soggetti dell’immobiliare.

Fig.34 – L’efficienza degli Uffici pubblici, per tipologia urbana (val.%)

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

# La “granularità” del sistema territoriale

Il quadro fin qui delineato ha offerto una panoramica assai ricca di spunti sul futuro del Real Estate italiano. Lo ha declinato secondo le diversità geografiche esistenti nel paese (Nord, Centro, Sud) distinguendo le realtà metropolitane dal resto.

I mercati immobiliari, in quanto mercati imperfetti, registrano variabilità molto significative a livello locale. Più si frammentano i territori di riferimento, più l’analisi previsiva risulta difficile. Tuttavia, avendo a disposizione un campione molto presente nel territorio nazionale che copre praticamente la stragrande maggioranza delle province, si è voluto realizzare un esercizio di rating territoriale, selezionando 50 mercati principali sia per dimensione degli scambi, che per altre ragioni d’interesse (tipo Matera prossima capitale della cultura, Como nuovo trattamento fiscale dei frontalieri, Aosta capitale di regione a statuto speciale, Varese, Pavia, Piacenza per il pendolarismo su Milano, etc).

Gli indicatori utilizzati e pesati riguardano: le **prospettive del mercato immobiliare** (giudicate sinteticamente), la presenza di **interventi per le diverse tipologie**, lo **stato** **dell’economia locale**.

Si tratta, pertanto, di tre parametri che fanno sintesi delle possibili prospettive a livello locale e con riguardo ai diversi segmenti di mercato. Infatti, oltre al prevedibile andamento futuro del real estate, è stata valutata la presenza di investimenti per complessi (nuovi o di riqualificazione) di una certa dimensione e destinati a funzioni residenziali o corporate. Inoltre, come terzo parametro, si è ritenuto indispensabile inserire il tono dell’economia locale, sulla base della convinzione che il dinamismo del sistema imprenditoriale costituisce un parametro determinante per la formazione della domanda, per la commerciabilità dei beni e per i livelli di prezzo.

In questa prima edizione del Rapporto RUR-Yard, la granularità del sistema viene analizzata in modo sperimentale, tuttavia cerca di rispondere alle esigenze di investitori e istituti di credito, ovvero di operatori che hanno bisogno di individuare, alla scala territoriale, un’attendibile “direzione di marcia” del mercato immobiliare.

E’ noto come, pur essendo l’Italia un sistema policentrico e ricco di grandi opportunità anche in sistemi urbani intermedi, tutte le attenzioni siano rivolte fondamentalmente alle due realtà maggiori di Milano e Roma. Secondo le rilevazioni di Italy commercial real estate, le *investment transactions* hanno raggiunto nel 2015 gli 8.047 milioni di €, di questi nell’area milanese si sono localizzati investimenti per 5.186 milioni pari al 64,4% del totale, in quella romana 806 milioni. Seguono realtà economiche molto importanti per il paese ma notevolmente distanziate dalle due di testa come Firenze (transazioni per 225 milioni) legate quasi esclusivamente al passaggio di mano di grandi alberghi, Bologna (105 milioni) e Torino (101 milioni) (fig. 35).

Fig. 35 Articolazione territoriale delle transazioni commerciali nel 2015 (val.%)

Fonte: Elaborazione RUR su dati Italy Commercial Real Estate, 2016

La stessa attrattività delle nostre città per gli investitori internazionali risulta particolarmente circoscritta alla sola Milano che si colloca all’8° posto nelle prospettive di investimento per il 2016, secondo il Rapporto “Emerging Trend Europe”, mentre Roma si posiziona al 25° posto su 28. Tuttavia, gli analisti prevedono nell’anno in corso un interessante rimbalzo nell’ammontare di investimenti e anche nelle rivalutazioni del capitale investito. Per questi due parametri Milano balza al secondo posto in Europa dopo Berlino, e anche Roma migliora notevolmente la sua posizione aggiudicandosi la nona posizione.

L’analisi effettuata dalla RUR su **50 realtà territoriali italiane** restituisce un quadro certamente più articolato e per certi versi inedito.

Innanzitutto, si è proceduto ad attribuire a ciascuna area un punteggio (variabile da 0 a 3), quindi tale punteggio è stato riportato in centesimi. Pertanto, la massima dinamicità corrisponderebbe a un valore 100, la minima a 0. Più alto il punteggio, maggiore è la **prospettiva di dinamicità di quel territorio nell’ambito del real estate.**

Le unità osservate sono state stratificate in cinque fasce:

* I **diamanti** realtà territoriali con punteggio superiore a 90/100
* I **topazi** realtà territoriali con punteggio compreso fra 75/100 e 90/100
* Gli **smeraldi** realtà territoriali con punteggio compreso fra 60/100 e 75/100
* Gli **zinchi** realtà territoriali con punteggio compreso fra 50/100 e 60/100
* I **piombi** realtà territoriali con punteggio inferiore ai 50/100

Il quadro d’insieme vede ricomprese nelle prime due fasce, quelle che presentano le maggiori aspettative positive, ben 21 mercati su 50.

Fra questi ambiti, solo sei sono Città Metropolitane, secondo quanto previsto dal nuovo ordinamento costituzionale, in prevalenza si tratta di città intermedie caratterizzate da una forte identità e da un elevato livello qualitativo.

In particolare, di seguito vengono descritte le cinque fasce individuate (fig. 36):

* ***Diamanti****:* la prima fascia d’interesse immobiliare, con punteggio di 92/100, comprende 8 territori fra cui **Roma** e **Milano** quali città metropolitane più internazionali d’Italia, ma anche una realtà in grande ascesa come **Verona** posta al centro delle due direttrici europee principali (quella Ovest/Est verso Francia e UK, e quella Nord/Sud verso Germania e Centro Europa). Interessanti anche le altre due città metropolitane ricomprese nel gruppo che, per ragioni diverse, sembrano registrare una ripresa: **Genova** e **Bari.** Si tratta di due città portuali, in una fase interessante per la logistica marittima e per le crociere. Inoltre, a Genova è decollato l’IIT, l’Istituto Italiano di Tecnologia, un nuovo riferimento, alternativo alla crisi della grande industria pesante genovese. Bari, è capitale di una regione dinamica che associa al balzo in avanti del turismo, un interessante tessuto di imprese di medio alta tecnologia. Fra i centri più piccoli ai primi posti si colloca **Aosta,** capitale di una micro-regione ma ricca e attrattiva, e due città siciliane come **Messina**, in fase di recupero istituzionale, e **Siracusa,** una realtà fra le più interessanti del Mezzogiorno;
* ***Topazi:*** comprende 8 realtà urbane con punteggio di 83/100 fra cui spicca **Firenze** sempre più capitale di un territorio ampio e composito, quella valle dell’Arno che assomma sistemi locali d’impresa, ricerca e tecnologia, un turismo di alta qualità e una diffusa attrattività per cultura e ambiente. Con lo stesso punteggio si classificano **Perugia,** polo di riferimento del Centro Italia e **Pescara** caposaldo abruzzese della Linea Adriatica, in cui è ricompresa anche **Rimini,** ossia la provincia d’Italia più organizzata per il *leisure*. Un mix di antica tradizione industriale, di elevata qualità della vita e di localizzazione transfrontaliera caratterizza **Como**, mentre **Savona** è presente fra i mercati potenziali in ascesa per la competitività del suo porto. Per il Mezzogiorno appartengono a questa categoria **Lecce** una delle più pregevoli città d’arte italiane e capitale del Salento, e **Reggio Calabria**. Con un punteggio appena inferiore pari a 75/100 si classifica un gruppo di 5 città eccellenti che a ragione occupano le prime posizioni, e il cui unico handicap è rappresentato dalle loro limitate dimensioni. Si tratta di **Bolzano, Ferrara, Siena, Matera e Salerno.**
* ***Smeraldi*** comprende 9 territori con un punteggio di 67/100 fra cui spicca Bologna che, pur presentando un’eccellenza in diversi settori industriali (packaging, Ducati, Lamborghini, Coop, Conad, Unipol, Fiera), non riesce efficacemente a integrarsi col resto della regione e soprattutto ha difficoltà a fare sinergia al suo interno. Oltre all’altra città metropolitana di **Catania** appartengono a questa categoria solidissime realtà urbane allo stato, però, non particolarmente dinamiche come **Bergamo** o **Padova**.
* ***Zinchi*** sono mercati da considerarsi meno solidi dei precedenti. Con 58/100 si classificano 6 territori fra cui **Torino** e **Palermo**, con 50/100 altri 9 fra cui primeggiano **Venezia** e **Napoli.** Bisogna ribadire che l’analisi effettuata opera una valutazione sulle prospettive di mercato e d’investimento, e non sul volume delle transazioni o sui valori di riferimento. Torino, ad esempio offre opportunità per il basso livello dei prezzi, ma ha difficoltà a alimentare la domanda. Venezia (centro storico) al contrario ha valori molto elevati, ma è sostanzialmente un mercato di unicità che non fa tendenza.
* ***Piombi*** la categoria con il rating più basso di 33/100, territori con il mercato in una fase di stanca, cui appartengono 5 realtà urbane.

Nella prossima edizione del rapporto prevista per l’autunno 2016 si procederà ad approfondire la valutazione di prospettiva per il mercato immobiliare italiano, dando particolare rilevo alla sua granularità.

**Fig.36 – Graduatoria provinciale del rating immobiliare**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Diamanti** | Milano | 92 |
| Roma | 92 |
| Verona | 92 |
| Genova | 92 |
| Aosta | 92 |
| Messina | 92 |
| Bari | 92 |
| Siracusa | 92 |
| **Topazi** | Firenze | 83 |
| Perugia | 83 |
| Rimini | 83 |
| Como | 83 |
| Lecce | 83 |
| Pescara | 83 |
| Reggio Calabria | 83 |
| Savona | 83 |
| Bolzano | 75 |
| Ferrara | 75 |
| Siena | 75 |
| Matera | 75 |
| Salerno | 75 |
| **Smeraldi** | Bologna | 67 |
| Bergamo | 67 |
| Padova | 67 |
| Trento | 67 |
| Catania | 67 |
| Pisa | 67 |
| Pavia | 67 |
| Piacenza | 67 |
| Pesaro | 67 |
| **Zinchi** | Torino | 58 |
| Palermo | 58 |
| Varese | 58 |
| Livorno | 58 |
| Lucca | 58 |
| Ancona | 58 |
| Venezia | 50 |
| Trieste | 50 |
| Cremona | 50 |
| Ravenna | 50 |
| Reggio Emilia | 50 |
| Arezzo | 50 |
| Napoli | 50 |
| Potenza | 50 |
| Sassari | 50 |
| **Piombi** | Brescia | 33 |
| Modena | 33 |
| La Spezia | 33 |
| Catanzaro | 33 |
| Trapani | 33 |

Fonte: indagine RUR - Yard, 2016

# Appendice Metodologica

# I diversi strumenti utilizzati

## RES Forecasting e RES Model

La RUR sta elaborando un Real Estate Structural Model per individuare le determinanti che influenzano gli andamenti del mercato immobiliare quanto a prezzi e volumi scambiati.

Nelle more di tale complessa elaborazione, ha definito una metodologia di previsione al breve (tre anni) con andamenti tendenziali a dieci anni, basata sul “Time Series Forecasting”.

L’applicazione di tali metodologie è resa possibile da due fattori di assoluta attendibilità:

* L’accumulazione di una serie di lungo periodo riguardante le compravendite di abitazioni a uso residenziale e i prezzi medi di riferimento. Tale serie ha valore di unicità in Italia potendosi riferire a una metrica omogenea con la quale, nel tempo (a partire dal 1958), sono stati aggiornati con costanza, a cadenza annuale, tali valori basandosi sulle rilevazioni di numerosi e diversi soggetti (Consulente Immobiliare, Istat, Censis, Conservatoria dei registri e Uffici finanziari, Ministero degli interni, Ufficio studi Gabetti, Ance, Agenzia del Territorio);
* L’esistenza di una serie di valori tanto estesa (per 53 anni) ha consentito di poter utilizzare la metodologia Holt Winter - Triple Exponential Smoothing per effettuare una previsione a dieci anni (2016 – 2026). La misurazione del livello di errore con metodo MAPE (Mean absolute percentage error) e MAD (Mean Absolute Deviation) ha restituito valori di assoluta affidabilità nell’esercizio previsivo.

## Il REI (Real Estate Italia) Index

Dal 1948 viene utilizzato per le previsioni economiche il oltre 30 Paesi del mondo il PMI Index, ovvero il Purchasing Managers’ Index realizzato dall’ Institute for Supply Management. L’indagine si rivolge ai direttori degli acquisti delle grandi aziende cui viene chiesto una previsione sugli scenari futuri sulla base di un giudizio di miglioramento, stazionarietà o deterioramento della situazione.

La formula utilizzata è:

* *PMI =* (P1 \* 1) + (P2 \* 0,5) + (P3 \* 0)
* Dove
* P1 = percentuale dei rispondenti che la situazione migliorerà
* P2 = percentuale dei rispondenti che la situazione non subirà variazioni
* P3= percentuale dei rispondenti che la situazione si deteriorerà

Analoga indagine è stata effettuata presso la rete Yard di tecnici e valutatori presente nelle diverse province italiane.

Il questionario strutturato ha ricompreso anche le valutazioni dei tecnici riguardo i vari aspetti del mercato immobiliare e le sue prospettive future al 2018, con i parametri di “miglioramento”, “stazionarietà” e “regresso”. Tali dati elaborati col metodo PMI hanno dato luogo ai diversi REI (Real Estate Italia) Index.