

[L'ANALISI]

Immobiliare, tornano le compravendite i prezzi delle case restano però al palo

L'OSSERVATORIO EY RILEVA CHE PER LA PRIMA VOLTA DAGLI ANNI '60 L'AUMENTO DELLE TRANSAZIONI NON IMPLICA UN'INVERSIONE DI TENDENZA DELLE QUOTAZIONI. ANZI, IN DIVERSI CASI LA DISCESA CONTINUA. GLI EFFETTI SUL MERCATO IN TERMINI DI STRUTTURA FINANZIARIA A SOSTEGNO DEI COSTRUTTORI

Andrea Frollà**Roma**

L'immigrazione, la terza età e i giovani stanno cambiando le regole del mercato residenziale italiano, spostando una parte crescente di domanda verso l'affitto. E chissà che questo non faccia scricchiolare il mito dell'Italia come patria della casa di proprietà. Ma questa è solo una delle dinamiche che occuperanno i radar di osservatori e addetti ai lavori. Tra la mancata risalita dei prezzi nonostante la crescita delle compravendite, i lenti ma inesorabili mutamenti demografici e una richiesta crescente di flessibilità dimensionale, si preannunciano anni sfidanti per il settore.

A tracciare queste rotte è uno studio sul mercato italiano dell'immobiliare residenziale condotto da EY e anticipato in esclusiva da *Affari&Finanza*. Un rapporto che presenta diversi spunti di riflessione, a partire dalla spia di un possibile scollamento del mercato dai principali indicatori macroeconomici e dai cicli tradizionali. Il numero di compravendite nel settore residenziale, stima EY, ha raggiunto le 555mila unità nel 2017, con una crescita del 35% rispetto al minimo registrato nel 2013 (410mila transazioni) e del 5% rispetto al 2016. Numeri comunque lontani dal 2003, anno d'oro con 900mila compravendite, che fu però figlio di circostanze peculiari (passaggio alla moneta unica, robusta crescita da metà degli anni '90, inflazione ed espansione del credito bancario). Nonostante la quarta crescita annuale delle compravendite, i prezzi delle abitazioni non riescono ancora a invertire le tendenze al ribasso con la tenuta del nuovo che non compensa la sofferenza dell'usato. Una dinamica certificata dall'Istat che ha lasciato perplesso molti operatori.

«Abbiamo fatto una ricostruzione dagli anni '60 osservando che quando ripartono le transazioni nell'arco di due o tre anni risalgono anche i valori. Siamo quindi rimasti sorpresi che in Italia non sia accaduto e che anzi ci sia stata un'ulteriore, seppur lieve, riduzione dei prezzi - spiega Marco Daviddi, Real estate leader di EY - Sono stati smentiti i suggerimenti di una ripresa

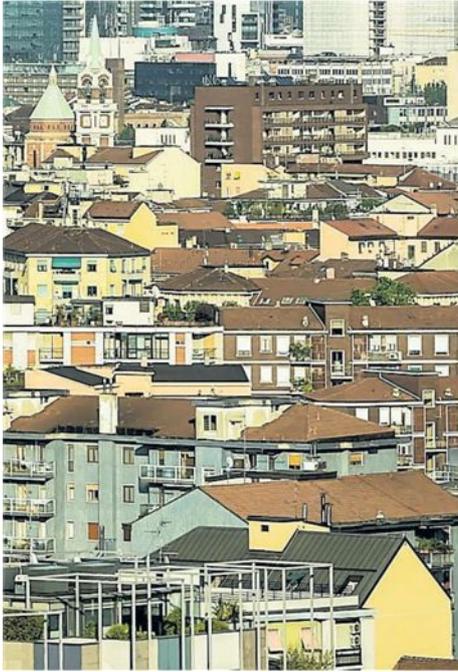
che erano stati dettati anche dalla risalita di alcuni indicatori macro, dal Pil ai consumi». Non che l'immobiliare residenziale stia andando per conto proprio ("i prezzi comunque risaliranno"), ma qualcosa sta cambiando. Le serie storiche e gli indicatori economici, avvertono gli esperti di EY, non bastano però a spiegare i fenomeni in atto tra cui spicca il mutamento demografico delle famiglie. La crescita del numero di nuclei composti da almeno due persone si è progressivamente ridotta a partire dagli anni '80 andando in negativo dal 2010. Un trend figlio di varie componenti: invecchiamento della popolazione, scarsa natalità, disparità geografiche interne e soprattutto immigrazione.

Il risultato è che l'attitudine di spesa propende più che in passato verso l'affitto. E non è un risultato di poco conto: «Il modello classico urbanizzazione-costruzione-vendita non sarà stravolto, ma includerà sempre più la locazione in ultima battuta. Questo renderà più rigida la struttura di finanziamento, che finora si è retta su formule come la vendita a cantieri in corso. Servirà una diversa sostenibilità finanziaria», sottolinea Daviddi, che tende a diversificare i profili meno orientati all'acquisto: «Alcuni cluster come la terza età, sia assistita sia autosufficiente, e l'immigrazione potrebbero accrescere il proprio peso di affitto nel lungo periodo. I giovani single e le giovani coppie potrebbero invece esprimere un fenomeno temporaneo destinato a sostanzarsi in un trend di acquisto».

A soffrire è soprattutto l'usato che, rispetto al nuovo, è più difficile da allineare a una domanda maggiore di piccole abitazioni. In ogni caso servono nuovi paradigmi: «Lo sviluppo passa innanzitutto dalla considerazione degli acquirenti alla stregua di un qualsiasi cliente che significa più analisi di gusti e propensioni. Ad esempio, se avere il cane influenza l'acquisto la presenza di un parco può diventare decisiva. Altrettanto importanti sono i driver della riqualificazione del patrimonio immobiliare e dello sviluppo ambientale. E infine la flessibilità: la componente dimensionale non può basarsi solo su logiche rigide ma - conclude Daviddi - deve iniziare a includere le esigenze degli acquirenti a monte dei progetti».



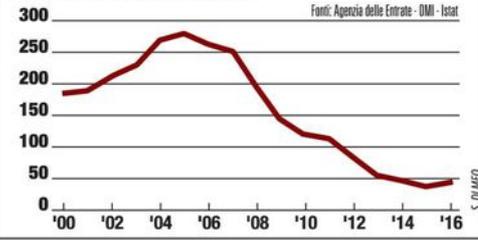
Peso: 40%



LE ABITAZIONI NEI NUOVI FABBRICATI

Unità immobiliari, in migliaia

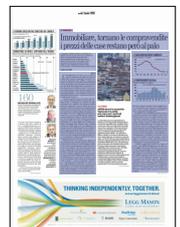
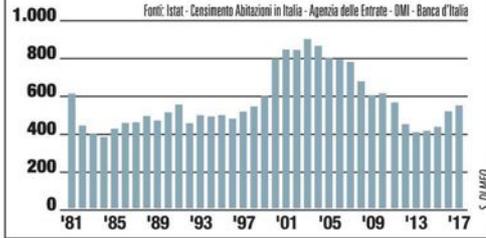
Fonte: Agenzia delle Entrate - IOMI - Istat



LE COMPRAVENDITE IN ITALIA

Numero di abitazioni, in migliaia

Fonte: Istat - Censimento Abitazioni in Italia - Agenzia delle Entrate - IOMI - Banca d'Italia



Peso: 40%