



COMUNICATO STAMPA

I RAPPORTO SUL MERCATO IMMOBILIARE 2012

Bologna, 23 Marzo 2012

Pietro Modiano, presidente di Nomisma, anticipa le mosse delle banche e traccia lo scenario per il mercato

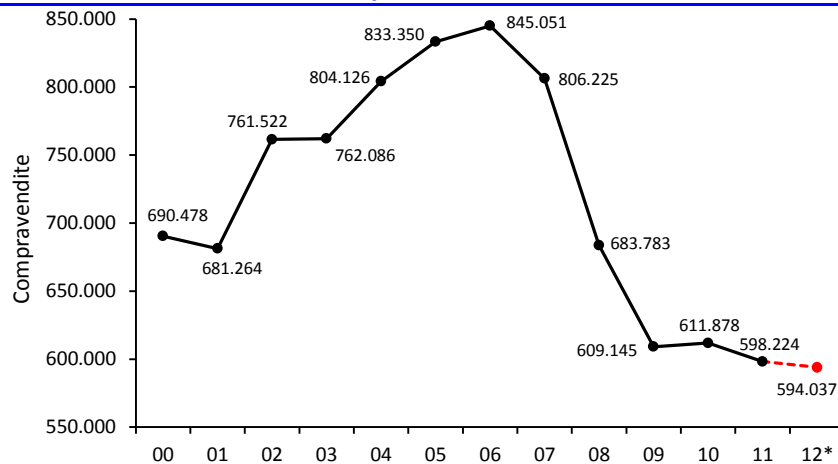
Va in archivio uno dei trimestri peggiori dall'inizio della crisi e con esso i timori di insolvenza dello Stato che avevano comportato un drammatico innalzamento della percezione di rischiosità del debito pubblico. L'allentamento della pressione internazionale sul nostro Paese, testimoniata da una netta flessione degli spread rispetto ai titoli tedeschi, si tradurrà in una diminuzione degli accantonamenti prudenziali imposti dall'EBA e in una minore ritrosia delle banche a prestarsi denaro sul mercato interbancario. Tali fattori, associati alle massicce iniezioni di liquidità della BCE, consentiranno finalmente agli istituti di credito di tornare a sostenere famiglie e imprese a costi più contenuti. Gli effetti sui livelli di attività saranno necessariamente lenti e gradualmente, in ragione non soltanto della selettività con cui le banche, almeno inizialmente, continueranno a gestire il rapporto con la clientela. La debolezza del quadro economico generale e il necessario ripristino della componente di risparmio fortemente erosa a sostegno dei consumi fungeranno, infatti, da freno agli investimenti. Il ripristino della fiducia interna rappresenta un passaggio imprescindibile per favorire un effettivo afflusso della maggiore liquidità disponibile verso il settore immobiliare. L'attesa rimozione dei vincoli all'offerta di credito produrrà risultati modesti in assenza di una contestuale riattivazione della domanda. L'elemento fiduciario, che su questo versante riveste un ruolo fondamentale, necessita di segnali, anche timidi, che fungano da innesco. La riduzione dello spread, di per sé, non pare sufficiente.

Luca Dondi, responsabile del settore immobiliare di Nomisma, analizza le prospettive del settore in Italia

In un quadro di perdurante debolezza, i dati a consuntivo del 2011 evidenziano un'insospettabile capacità di tenuta del mercato immobiliare. Le quasi 600 mila transazioni residenziali sul versante al dettaglio e i circa 4,3 miliardi di investimenti su quello corporate rappresentano, infatti, livelli superiori alle attese. Se non vi sono dubbi che i risultati dell'anno appena conclusosi vadano interpretati come un segnale tutto sommato positivo, in ragione del fondato rischio di un tracollo ben peggiore, è altrettanto evidente rappresentino un ammontare troppo esiguo per un settore che si era strutturato pianificando un turnover di gran lunga superiore. Le esigenze di assorbimento degli eccessi di produzione da una parte e di efficiente movimentazione dall'altra, mal si conciliano con un mercato attestato ormai da oltre un triennio sui livelli minimi. La notevole mole di offerta e l'enorme fabbisogno abitativo compresso rischiano di non trovare un punto di incontro, in assenza di sostanziali miglioramenti dell'accessibilità del settore. La tutto sommato modesta flessione dei prezzi, proseguita in maniera omogenea anche nell'ultimo anno, come è possibile apprezzare dall'ultimo monitoraggio delle realtà urbane di medie dimensioni, non ha in alcun modo compensato il contestuale indebolimento della capacità di spesa delle famiglie, determinando inevitabilmente un massiccio ampliamento dell'offerta. Accantonate le speranze di immediato rilancio del settore e, con esse, la prospettiva di pronto riassorbimento delle notevoli eccedenze create, si tratta ora di verificare gli effetti sulle quotazioni di un'eventuale revisione delle strategie della parte venditrice. Le imprese (e con esse le banche) si trovano di fronte ad un bivio: da una parte il mantenimento di posizioni apparentemente inconciliabili con l'attuale disponibilità di gran parte della domanda, dall'altra il graduale adattamento delle aspettative alla fase di mercato. La scelta della strenua difesa di valori sovradimensionati rischierebbe unicamente di tradursi in un'ulteriore dilazione dei tempi di assorbimento, che finirebbe di fatto per compromettere la redditività delle iniziative che si intende salvaguardare.

Insospettabile capacità di tenuta del mercato ma presenza di un imponente "magazzino"

Italia – Numero di compravendite residenziali annuali



*Previsione Nomisma

Fonte: Agenzia del Territorio

In un quadro di perdurante debolezza i dati a consuntivo del 2011 evidenziano un'insospettabile capacità di tenuta del mercato immobiliare. Non pare fuori luogo ritenere che i livelli raggiunti rappresentino una soglia di resistenza sotto la quale, anche in condizioni critiche, il settore fatiche a scendere. Una sorta di nocciolo duro difficile da scalfire.

Se non vi sono dubbi che i risultati dell'anno appena conclusosi vadano interpretati come un segnale tutto sommato positivo, in ragione del fondato rischio di un tracollo ben peggiore, è altrettanto evidente rappresentino un ammontare troppo esiguo per un settore che si era strutturato pianificando un *turnover* di gran lunga superiore. Le esigenze di assorbimento degli eccessi di produzione, da una parte, e di efficiente movimentazione dall'altra, mal si conciliano con un mercato attestato ormai da oltre un triennio sui livelli minimi. Il nostro Paese continua, infatti, a risultare piuttosto marginale nella ripartizione degli investimenti a livello continentale, denotando limiti che vanno ben oltre la crisi innescata dai timori di insostenibilità del debito pubblico. L'inadeguatezza qualitativa di gran parte dell'offerta, l'instabilità normativa e l'eccesso di burocrazia sono i principali fattori che, associati all'opacità dal punto di vista informativo, relegano l'Italia stabilmente su posizioni di retroguardia.

In tale contesto, l'imponente "magazzino" delle imprese non solo mette a repentaglio la sopravvivenza di parte di esse, ma necessariamente deprime le prospettive di ulteriore attività a medio termine.

Il fallimento della scommessa di una ripresa in tempi brevi, favorita dagli effimeri segnali positivi registrati nella prima parte del 2011, ha indotto molte realtà ad aggrapparsi a valutazioni che il mercato non era più disposto a riconoscere, creando le condizioni per l'attuale illiquidità. La trappola di aspettative illusorie ha impedito l'adozione di strategie adattive, che avrebbero probabilmente creato le condizioni per una graduale ripartenza, senza che si rendessero necessari passaggi traumatici. Come già accadde alla fine degli anni '90, si prospetta, dunque, una fase in cui la movimentazione di interi portafogli o addirittura di veicoli favorirà la riduzione delle distanze tra domanda e offerta, ponendo basi più congrue su cui poggiare le ambizioni di rilancio.

<p><i>Il peggioramento della liquidità potrebbe indurre alla modifica del comportamento che condiziona la rigidità dei prezzi</i></p>	<p>Media 13 città intermedie – Variazioni annuali dei prezzi correnti degli immobili (%)</p>					
		2008	2009	2010	2011	2012
	Abitazioni nuove	5,7	-2,2	-3,7	-1,6	-1,9
	Abitazioni usate	5,9	-2,4	-3,5	-1,8	-2,2
	Uffici	6,1	-1,5	-3,3	-1,8	-2,3
	Negozi	6,0	-2,0	-4,0	-1,3	-1,9
	Box/garage	5,7	0,9	-3,4	-0,9	-1,7
	Fonte: Nomisma					
	<p>13 città intermedie – Sconto medio praticato sul prezzo richiesto per la vendita degli immobili (%)</p>					
		Anni	Abitazioni usate	Uffici	Negozi	Box/garage
	2002	10,8	11,5	11,0	6,9	
	2003	9,2	10,3	10,9	5,4	
	2004	9,5	11,3	11,4	6,4	
	2005	10,8	12,0	12,1	6,2	
	2006	10,7	11,8	12,0	7,0	
	2007	10,6	11,3	10,8	5,9	
	2008	10,7	11,4	10,9	6,2	
	2009	12,5	11,8	11,1	5,9	
	2010	12,6	12,4	11,3	5,3	
	2011	12,8	13,1	11,6	5,2	
	2012	13,3	13,7	12,1	6,0	
Fonte: Nomisma						
<p>Nelle 13 città intermedie, rappresentative dell'aggregato dei mercati secondari, il quadro congiunturale riferito al 2011 e ai primi mesi del 2012 si conferma negativo. Anche i tempi medi di vendita e locazione si sono ulteriormente dilatati e, a fronte di un'offerta crescente e disposta a rivedere al ribasso il prezzo richiesto, è la domanda che, indebolita dalla congiuntura economica generale, fa valere una ridotta capacità di spesa e con aspettative divergenti rispetto alla controparte. Nonostante il quadro negativo espresso da tutti gli indicatori del mercato i prezzi fanno registrare oscillazioni negative contenute confermando, anche per i mercati periferici, il fattore di rigidità. Nella media dei mercati monitorati i prezzi subiscono una variazione annua nominale pari a -1,9% per le abitazioni nuove, a -2,2% per quelle usate, a -1,9% per i negozi, a -2,3% per gli uffici, a -1,7% per i box e garage e a -4,6% per i capannoni industriali. Da segnalare che, dopo un 2010 contrassegnato da un allentamento della flessione dei prezzi per tutte le tipologie, nel 2011 è cresciuta nuovamente l'intensità del calo. Se un anno fa la dinamica di questo indicatore era stata interpretata come tendenza dei prezzi a stabilizzarsi, a consuntivo dell'anno trascorso questa interpretazione viene smentita da un'accentuazione della flessione. Gli sconti mediamente praticati sul prezzo richiesto, dal 2008 sono progressivamente cresciuti, raggiungendo livelli piuttosto elevati e, in media, più alti di quelli registrati nei 13 maggiori mercati italiani.</p>						
<p><i>Evoluzione delle abitazioni nelle 13 aree intermedie</i></p>	<p>Nel corso degli ultimi mesi del 2011 e nei primi di quest'anno è cresciuta la convergenza di opinioni in merito al calo delle compravendite, trascinate da una domanda che si è ritirata dal mercato. Al contrario, il mercato della locazione, sempre a giudizio degli operatori, cresce nelle quantità offerte e domandate e, rispetto al 2010, anche nel numero di contratti stipulati.</p>					

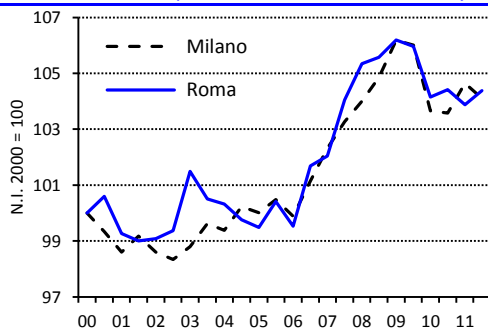
Comunicato stampa
I Rapporto sul Mercato Immobiliare 2012

Indicatori del mercato			
Tempi medi di vendita	6,6 mesi	Tempi medi minimi a Messina (5,6 mesi) e massimi a Modena (8,8 mesi)	
Tempi medi di locazione	3,1 mesi	Tempi medi minimi a Parma e Taranto (2,5 mesi) e massimi a Salerno e Perugia (3,8 mesi)	
Sconto sul prezzo richiesto	13,3%	Sconto medio minimo a Verona (10,9%) e massimo a Trieste e Messina (15,0%)	
Prezzo medio di abitazioni nuove	2.300 €/mq	Prezzo medio minimo a Taranto (1.550 euro/mq) e massimo a Salerno (3.200 euro/mq)	
Variazione annua del prezzo medio di abitazioni nuove	-1,9%	Variazione minima a Parma (-0,6%) e massima a Livorno (-3,9%)	
Prezzo medio di abitazioni usate	1.700 €/mq	Prezzo medio minimo a Taranto (1.100 euro/mq) e massimo a Salerno (2.600 euro/mq)	
Variazione annua del prezzo medio di abitazioni usate	-2,2%	Variazione minima a Brescia (-0,6%) e massima a Livorno (-4,8%)	
Canone medio di abitazioni usate	82 €/mq/anno	Canone medio minimo a Taranto (61 euro/mq/anno) e massimo a Salerno (98 euro/mq/anno)	
Variazione annua del canone medio di abitazioni usate	-1,9%	Variazione minima a Salerno (-0,3%) e massima ad Ancona e Verona (-3,0%)	
Rendimenti medi lordi annui	4,9%	Rendimento medio minimo a Salerno (3,8%) e massimo a Livorno (6,1%)	
Evoluzione degli immobili terziari nelle 13 aree intermedie	Analogamente a quanto registrato un anno fa, si conferma elevata la quota di operatori che giudica in calo gli scambi e la corrispondente domanda di acquisto di uffici. Nel segmento della locazione crescono le quantità offerte in affitto, ma cala la domanda e con essa i contratti stipulati.		
	Indicatori del mercato		
	Tempi medi di vendita	9,3 mesi	Tempi medi minimi a Messina (6,8 mesi) e massimi a Modena (11,4 mesi)
	Tempi medi di locazione	6,3 mesi	Tempi medi minimi a Livorno e Taranto (5 mesi) e massimi a Modena (9 mesi)
	Sconto sul prezzo richiesto	13,7%	Sconto medio minimo a Verona (11,9%) e massimo a Messina, Parma, Salerno e Trieste (15,0%)
	Prezzo medio di uffici	1.850 €/mq	Prezzo medio minimo a Taranto (1.250 euro/mq) e massimo a Salerno (2.550 euro/mq)
	Variazione annua del prezzo medio di uffici	-2,3%	Variazione minima a Brescia e Messina (-1,0%) e massima a Livorno (-4,4%)
	Canone medio di uffici	88 €/mq/anno	Canone medio minimo a Taranto (63 euro/mq/anno) e massimo a Parma (105 euro/mq/anno)
	Variazione annua del canone medio di uffici	-2,8%	Variazione minima ad Ancona (-1,5%) e massima a Trieste (-4,4%)
Rendimenti medi lordi annui	4,7%	Rendimento medio minimo a Salerno (4,0%) e massimo a Livorno (5,8%)	
Evoluzione degli immobili commerciali nelle 13 aree intermedie	Nel corso del 2011 è aumentata l'offerta di negozi in vendita, mentre la domanda e gli scambi si sono ridotti. A differenza degli altri segmenti di mercato anche i contratti di locazione hanno fatto segnare una contrazione, a fronte di una domanda che si è indebolita.		

Indicatori del mercato		
Tempi medi di vendita	8,5 mesi	Tempi medi minimi a Messina (6,3 mesi) e massimi ad Ancona (10,5 mesi)
Tempi medi di locazione	5,9 mesi	Tempi medi minimi a Taranto (4,4 mesi) e massimi ad Ancona (7,5 mesi)
Sconto sul prezzo richiesto	12,1%	Sconto medio minimo a Verona (7,5%) e massimo a Parma (14,8%)
Prezzo medio di negozi	2.500 €/mq	Prezzomedio minimo a Taranto (1.800 euro/mq) e massimo a Salerno (3.750 euro/mq)
Variazione annua del prezzo medio di negozi	-1,9%	Variazione minima a Bergamo (-1,1%) e massima a Livorno (-4,5%)
Canone medio di negozi	178 €/mq/anno	Canone medio minimo a Taranto (137 euro/mq/anno) e massimo a Salerno (225 euro/mq/anno)
Variazione annua del canone medio di negozi	-2,2%	Variazione minima a Brescia, Modena e Salerno (-1,0%) e massima a Livorno e Trieste (-3,3%)
Rendimenti medi lordi annui	7,1%	Rendimento medio minimo a Brescia (5,5%) e massimo a Novara (8,6%)

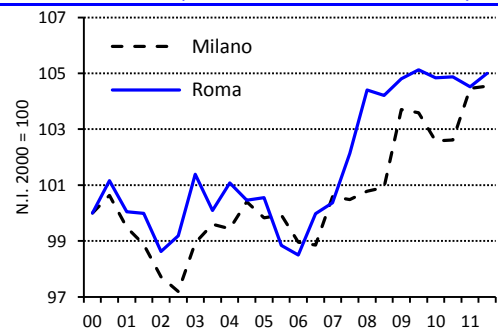
A Milano e Roma non emergono ancora segnali di ripresa

Abitazioni – Indice di illiquidità dei mercati di Milano e Roma (numeri indice: 2000 = 100)



Fonte: Nomisma

Uffici – Indice di illiquidità dei mercati di Milano e Roma (numeri indice: 2000 = 100)



Fonte: Nomisma

Sia a Milano che a Roma non emergono ancora segnali di ripresa.

Sul mercato milanese continua a indebolirsi la domanda in tutti i comparti, a cui fa riscontro il progressivo ampliamento dell'offerta. Nei primi mesi dell'anno non si sono registrate variazioni di rilievo rispetto alle tendenze rilevate nella seconda parte del 2011, quando il peggioramento della situazione economica, associato alle crescenti difficoltà di accesso al credito da parte di famiglie e imprese, aveva accentuato l'attendismo. Le ricadute sulle transazioni nei diversi comparti sono risultate tutt'altro che uniformi: pressoché nulle nel settore residenziale, grazie all'importante contributo di supplenza garantito dalla componente di investimento, fortemente recessive in quello d'impresa. L'evidente squilibrio creatosi tra domanda e offerta ha determinato un ulteriore ampliamento dei tempi medi di vendita, arrivati a superare i 6 mesi per tutte le tipologie immobiliari.

Anche sul mercato immobiliare romano permangono le criticità riconducibili ad una persistente debolezza della domanda, sia delle famiglie che degli investitori istituzionali. Le pressoché unanimi indicazioni degli operatori immobiliari non trovano, tuttavia, riscontro nelle dinamiche ufficiali del settore residenziale, come si evince dall'eclatante crescita delle compravendite registrata nell'ultimo trimestre del 2011. Alla base della discrasia si deve con ogni probabilità porre l'effervescenza della componente di piccolo investimento non intermediata, unitamente alle massicce operazioni di dismissione diretta ai locatari realizzate dai detentori di grandi portafogli immobiliari. La perdurante dicotomia tra un'offerta ingente e una domanda ancora piuttosto debole continua ad avere un impatto negativo sul grado di liquidità degli immobili, in ragione della sostanziale rigidità dei prezzi su

	livelli non dissimili rispetto a quelli raggiunti all'apice della fase espansiva (la distanza rispetto al valore massimo registrato nel 2008 è, in media, nell'ordine del 10%).												
<p>Previsioni senza soluzioni di continuità</p>	<p>Media 13 grandi città – Previsioni della media dei prezzi degli immobili a valori correnti (variazioni % annuali)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="331 517 400 551">Anni</th> <th data-bbox="676 517 783 551">Abitazioni</th> <th data-bbox="983 517 1042 551">Uffici</th> <th data-bbox="1267 517 1342 551">Negozii</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="344 555 395 577">2012</td> <td data-bbox="703 555 754 577">-1,6</td> <td data-bbox="994 555 1045 577">-2,1</td> <td data-bbox="1278 555 1329 577">-1,7</td> </tr> <tr> <td data-bbox="344 584 395 607">2013</td> <td data-bbox="703 584 754 607">-0,8</td> <td data-bbox="994 584 1045 607">-1,1</td> <td data-bbox="1278 584 1329 607">-1,3</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fonte: Nomisma</p> <p>Il quadro di debolezza e di inerzia descritto non pare autorizzare professioni di ottimismo. Le risultanze dei modelli individuano nella stagnazione la prospettiva più probabile per il prossimo biennio per il mercato immobiliare al dettaglio, mentre l'allentamento della pressione internazionale legata al debito sovrano potrebbe favorire, a partire dal secondo semestre del 2012, una timida ripresa sul versante <i>corporate</i>.</p>	Anni	Abitazioni	Uffici	Negozii	2012	-1,6	-2,1	-1,7	2013	-0,8	-1,1	-1,3
Anni	Abitazioni	Uffici	Negozii										
2012	-1,6	-2,1	-1,7										
2013	-0,8	-1,1	-1,3										