



Comunicato Stampa

II Rapporto sul Mercato Immobiliare 2008

Bologna, 17 Luglio 2008

Compravendite in diminuzione del 10% rispetto allo scorso anno. Nel 2007 si sono vendute 40 mila case in meno, nel 2008 si prevede un ulteriore calo di almeno 80 mila.

Domanda di acquisto depressa ed offerta in sensibile incremento con tempi di vendita allungati che sfiorano i 6 mesi.

Tracollo dei mercati in periferia mentre sono i centri delle città che sostengono il sottile mercato odierno

I prezzi non cedono ancora in sede nominale: nell'ultimo semestre sono in aumento del 2,1% le case, del 3% gli uffici e del 3,7% per i negozi.

Si registrano i primi cali dei prezzi in termini reali

Nel 2009 prezzi sostanzialmente stabili in termini nominali e diffusi cali al netto dell'inflazione

■ **La domanda è sempre più debole e le transazioni si riducono ancora**

Dopo che nel corso del 2007 le compravendite di abitazioni sono diminuite del 4,6% in Italia (raggiungendo quota 806 mila) e del 9,3% nelle grandi aree urbane, anche il primo semestre del 2008 è all'insegna di un mercato residenziale con segnali di affaticamento ed ulteriori flessioni sui volumi dei contratti. Si tratta di un mercato piuttosto ingessato che, complice il clima economico di contesto e le restrizioni operate dagli istituti di credito in merito alle erogazioni di nuovi mutui, preferisce attendere tempi più favorevoli per effettuare investimenti nel mattone. Così, la domanda è molto debole (le intenzioni di acquisto di un'abitazione nei prossimi dodici mesi sono sui livelli minimi dell'1,8% delle famiglie a fronte del 7% di inizio anni 2000) e l'offerta trova difficilmente allocazione sia che si tratti di stock esistente che di nuova edilizia, accumulandosi sempre di più in particolare nelle frange periferiche delle città.

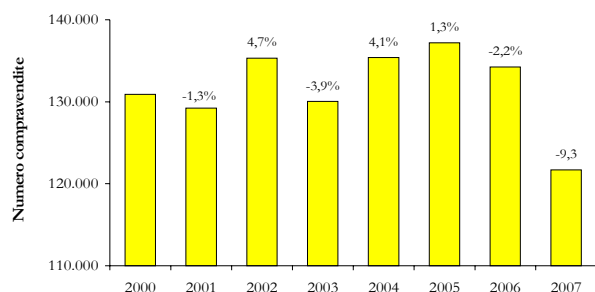
Nel 2007 il valore totale delle case vendute è stato di circa 123 miliardi di Euro; nel 2008 il valore del mercato dovrebbe scendere a circa 110 miliardi.

Il 51% delle compravendite soddisfa esigenze di prima casa – in tendenziale aumento rispetto a quanto osservato l'anno scorso – frutto della domanda di nuove famiglie e del passaggio dall'affitto alla proprietà della popolazione immigrata straniera.

Chi intende sostituire la casa per modificare la propria condizione abitativa in proprietà o chi vuole investire preferisce attendere che il mercato si profili in modo più favorevole. Tanto più che la redditività

degli immobili, complice la stagnazione dei canoni, sta diminuendo progressivamente, portandosi al 4,9% per le case (al 5,1% per gli uffici, al 7,4% per i negozi e al 5,9% per i garage).

Figura 1
Numero di compravendite di abitazioni nelle 13 grandi aree urbane e variazioni annue



Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Agenzia del Territorio.

adeguatamente motivata all'acquisto.

La congiuntura, che a fine 2007 era già piuttosto rallentata, nella prima parte del 2008 si viene ancora più ad incrinare sottolineata da tempi di vendita che superano i 5 mesi e mezzo nella media, ma che nelle zone urbane decentrate possono raggiungere anche i 7 mesi, peggiorando significativamente rispetto alla fine del 2007.

Rispetto all'anno scorso, inoltre, gli sconti concessi nel I semestre del 2008 presentano uno strappo al rialzo ed arrivano al 12,2% - con punte del 15% nelle metropoli del Sud -, a sottendere un rafforzamento della domanda che, scarsa e selettiva, deve essere

Tavola 1

13 grandi aree urbane – Tempi medi di vendita e locazione e divari medi percentuali fra i prezzi richiesti ed effettivi degli immobili
(Giugno 2008)

	Tempi di vendita (mesi)	Tempi di locazione (mesi)	Divario % prezzo richiesto ed effettivo (sconto)
Abitazioni usate	5,6	3,2	12,2
Abitazioni nuove	5,0	2,8	5,1
Uffici	6,6	4,9	12,4
Negozi	6,0	4,4	11,7
Box/garage	3,6	2,7	7,3

Fonte: Nomisma.

■ I prezzi aumentano, ma l'elevata inflazione erode i già bassi incrementi: in 5 città compaiono cali reali rispetto all'anno scorso

Domanda e compravendite che calano, tempi di vendita e locazione che si allungano con sconti all'atto dell'acquisto sempre più elevati ed un'offerta che non viene smaltita: un mercato sostanzialmente ingessato. Su cui si innestano prezzi che a malapena recuperano il galoppare dell'inflazione.

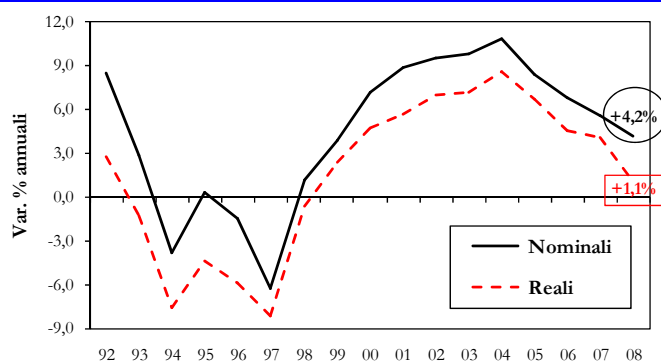
I prezzi degli immobili, in un clima economico in rallentamento, continuano infatti a frenare nel proprio ritmo di crescita. Ciò si combina con un'inflazione (al 3,8% quella ufficiale, ma del 5% quella "quotidiana") in allarmante aumento, che erode le già modeste crescite messe a segno nel corso degli ultimi mesi.

La variazione semestrale dei prezzi delle abitazioni si attesta sul 2,1% per le abitazioni nella media (ma le abitazioni nuove crescono solo dell'1,7%), con un incremento annuale del 4,2%.

Si tratta dell'aumento più contenuto dell'ultimo decennio che si riduce ad un mero 1,1% se deflazionato. E' la prima volta che, nel presente ciclo immobiliare espansivo, si ravvisano flessioni reali nei prezzi abbastanza diffuse (in quattro città), mentre i cali nominali dei valori sono limitati solamente a Milano e a Bologna relativamente alle abitazioni nuove.

Figura 2

13 grandi aree urbane - Variazioni annuali nominali e reali dei prezzi medi delle abitazioni (valori %)



Fonte: Nomisma.

Tavola 2

13 grandi aree urbane - Variazioni % semestrali e annuali dei prezzi medi correnti degli immobili

	Variazioni % semestrali	Variazioni % annuali	Variazioni % annuali reali
Abitazioni	2,1	4,2	1,1
Uffici	3,0	5,8	2,7
Negozi	3,7	6,2	3,0
Box o garage	-	2,3	-0,7

Fonte: Nomisma.

In generale, comunque, il Nord va peggio del Sud. Nel primo caso, infatti, i mercati più maturi e influenzati dalla pesante crisi immobiliare che sta investendo il *real estate* europeo e statunitense ravvisano più evidenti segni di stanchezza, mentre gli altri, che hanno meno risentito dell'espansione nei valori durante il ciclo espansivo, sono meno reattivi anche nell'attuale congiuntura di stagnazione.

La frenata italiana meno brusca del tracollo che sta investendo i mercati europei e degli USA

Il mercato italiano è peraltro più protetto rispetto al *turmoil* che sta interessando i mercati continentali e USA.

In Italia, durante il decennio d'oro dell'immobiliare (1998-2007) si è costruito poco rispetto a quanto si è fatto all'estero ed oggi è piuttosto improbabile che le quotazioni possano ridimensionarsi come in Spagna, per eccesso di offerta. Si pensi che, mentre in Italia si costruivano circa 200 mila abitazioni

all'anno, in Spagna la produzione è stata circa tripla ma con una popolazione inferiore alla nostra. Neppure è probabile un eccesso di offerta originato da case messe all'asta dalle banche creditrici di mutuatari insolventi, come in USA, e questo perché l'indebitamento delle famiglie italiane è molto inferiore a quello delle famiglie americane (ma anche a quello delle famiglie europee) ed inoltre le situazioni di insolvenza, stante le politiche prudenti di banche erogatrici e famiglie prenditrici, fanno sì che il fenomeno oggi sia sotto controllo - sebbene in tendenziale incremento - e con dati fisiologici.

Inoltre, la crescita dei valori degli immobili italiani è stata molto più contenuta rispetto a quella che ha interessato buona parte delle economie occidentali, per cui si attende una correzione dei valori meno traumatica.

Variazioni percentuali dei prezzi di abitazioni: ultimo anno e 1997-2008

	Ultimo anno	1997-2008		Ultimo anno	1997-2008
Sud Africa	6,8	401	USA (10 aree metropolitane – <i>Case Shiller</i>)	-13,6	138
Irlanda	-8,9	220	Nuova Zelanda	6,5	125
Gran Bretagna	-1,0	202	Danimarca	0,3	124
Spagna	3,8	195	USA (nazionale – <i>Case Shiller</i>)	-8,9	104
Australia	13,8	174	Italia	4,2	104
Francia	5,7	151	Olanda	2,5	99
Svezia	11,3	150	Giappone	-0,7	-33
Belgio	7,5	147	Germania	-4,7	n.d.

Fonte: Elaborazioni The Economist su fonti varie.

■ **Uffici e negozi: mercato guidato dal centro**

Anche per il mercato degli immobili non residenziali il clima risulta pesante con una domanda in contrazione, non più sorretta come prima dal debito, e che tiene unicamente se si tratta di spazi localizzati nei centri delle città.

Va comunque precisato che per quanto riguarda il settore *retail*, esso è l'unico, fra quelli analizzati, per il quale le indicazioni di flessione sono sostanzialmente in linea con quelle di stabilità e dove il quadro della distribuzione delle opinioni non peggiora sensibilmente rispetto a quanto osservato in chiusura del 2007.

■ **I box auto e garage**

Il mercato dei box auto e garage singoli è fortemente improntato alla stabilità e non compaiono, così come visto a proposito del mercato residenziale o di impresa, significative indicazioni riflessive, mostrando solo una leggera tendenza all'incrinatura dell'intonazione di mercato rispetto al quadro fatto un anno fa.

Anche questo comparto, comunque, è toccato da un *trend* di allungamento dei tempi di vendita e locazione con un sostanziale mantenimento degli sconti praticati. I prezzi aumentano, nell'anno, del 2,3% in termini monetari ed i canoni rimangono inalterati sul fronte nominale con una erosione della redditività da locazione ora al 5,9%.

■ **Previsioni**

Si prevede, proiettando il *trend* attuale sulla seconda metà dell'anno, una riduzione delle compravendite di abitazioni nel 2008 di almeno il 10%, ovvero una riduzione del numero di case compravendute di 80 mila unità, così il mercato abitativo nel 2008 tornerebbe ai livelli del 2002, quando il costo dei mutui si attestava sulla misura odierna.

Per quanto riguarda i prezzi si prevede che il 2008 registrerà prezzi nominali stabili e, quindi, prezzi reali in flessione in misura pari a quella dell'inflazione.

HIGHLIGHTS

- ✓ Nel 2007 le compravendite di abitazioni sono calate del 4,6%, ovvero 40 mila in meno dell'anno precedente. E' il primo anno di calo dopo un decennio di crescita ininterrotta che ha determinato un incremento dei volumi di mercato pari al 66%.
- ✓ Le grandi aree urbane, nel 2007, vedono una flessione delle transazioni del 9,3%, ma già avevano cominciato a perdere terreno nel 2006, diminuendo del 2,2%.
- ✓ Le intenzioni di acquisto di un'abitazione nel prossimo anno sono sui livelli più bassi dell'ultimo ciclo immobiliare (1,8%), quando erano al 7% all'inizio degli anni 2000.
- ✓ La tendenza della prima parte del 2008 porta a una riduzione di compravendite di abitazioni nell'anno di circa 80 mila unità mentre i prezzi a fine anno dovrebbero segnare crescita nominale zero, ovvero una riduzione reale pari all'inflazione.
- ✓ La domanda di abitazioni è composta da: 51% prima casa, 28% sostituzione, 9% seconda casa 12% investimento.
- ✓ Le famiglie che hanno in corso un mutuo sono il 22,2% del totale e corrispondono a 5.174.000 nuclei famigliari. Di questi, l'89,5% (circa 4,5 milioni) ha un mutuo per la prima casa e l'11,9% (620 mila) per altre case.
- ✓ Il tasso di sofferenza delle famiglie sui mutui è del 2% a fine 2007, in crescita – era dell'1,5% a fine 2006 -, ma su livelli storicamente fisiologici.
- ✓ Nel 2007 le erogazioni di nuovi mutui fondiari sono diminuite del -1,2% e le previsioni per il 2008 sono che tale diminuzione possa accentuarsi ulteriormente data la flessione della domanda e le restrizioni messe in atto dall'offerta di credito.
- ✓ Nelle grandi aree urbane, nell'ultimo semestre, rispetto alla fine del 2007, il prezzo delle case aumenta del +2,1%, del +3,0% per gli uffici e del +3,7% per i negozi.
- ✓ Le variazioni medie annue dei prezzi si attestano sul +4,2% per le case, +5,8% per uffici, +6,2% per i negozi e +2,3% per i box e garage.
- ✓ A Milano e Bologna cali nominali dei prezzi nell'ultimo semestre sulle case nuove.
- ✓ In 4 città, cali reali dei prezzi delle abitazioni nell'ultimo anno, con flessioni comprese fra il -0,5% ed il -1%: si tratta di Milano, Bologna, Firenze e Venezia.
- ✓ I tempi medi di vendita degli immobili sono aumentati diffusamente e sono in media pari a 5,6 mesi per le abitazioni, 6,6 mesi per gli uffici, 6 mesi per i negozi e 3,6 mesi per i box auto. Al Sud le tempistiche sono tendenzialmente più basse che non al Nord.
- ✓ Gli sconti sui prezzi richiesti crescono del 10% sull'anno e vanno al 12,2% per le case, 12,4% per uffici e dell'11,7% per i negozi. La classifica degli sconti dei diversi comparti immobiliari mette in luce l'attuale più marcata debolezza del settore residenziale rispetto agli altri mercati.
- ✓ I titoli immobiliari hanno perso circa il 60% negli ultimi 12 mesi e sono scesi ad una capitalizzazione che sfiora i 4 miliardi di Euro.
- ✓ I fondi immobiliari hanno raggiunto quota 180 prodotti e hanno un patrimonio netto di 24,8 miliardi di Euro.
- ✓ Il flusso dei nuovi mutui nei primi 5 mesi del 2008 ammonta a 18,4 miliardi di Euro contro gli oltre 21 miliardi dei primi cinque mesi del 2007, denotando una flessione pari al -12,4%.