

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE ITALIANO E IL MERCATO DEL CREDITO ALLA CASA AL PRIMO TRIMESTRE 2008

NOTA CONGIUNTURALE

Premessa

L'indagine sull'andamento del mercato residenziale italiano ha coinvolto i primi 15 comuni capoluogo per numero di residenti basandosi su rilevazioni effettuate tramite le agenzie dei due franchising network, Professionecasa e Grimaldi Immobiliare.

(i comuni oggetto dell'indagine sono: Torino, Milano, Padova, Verona, Venezia, Trieste, Genova, Bologna, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Palermo, Catania, Messina)

Un mercato in "surplace"

Si confermano le tendenze rilevate a fine 2007: nelle grandi città la domanda rallenta, cresce l'offerta, si inquina la soglia di resistenza dei prezzi soprattutto del prodotto usato.

Alla fine del primo trimestre 2008 il mercato immobiliare residenziale italiano conferma quelle che erano le tendenze registrate alla fine dell'anno scorso: minor crescita delle compravendite rispetto al primo trimestre '07, prezzi stagnanti o in flessione sia nelle aree metropolitane che nei centri intermedi dove, un anno fa, il mercato era più positivo.

Le indicazioni rilevate, pur negative, devono essere valutate con attenzione poiché sarà nel prossimo trimestre, storicamente il più vivace nell'anno, che si avrà conferma oppure o no di essere effettivamente entrati in un ciclo negativo con effetti potenzialmente ascrivibili a tutta la seconda parte dell'anno.

La domanda di abitazioni in acquisto, rispetto a tre mesi fa, viene giudicata "stabile" in tutte le città monitorate; il giudizio di stabilità si trasforma però in "calo" se il raffronto viene fatto con il primo trimestre 2007.

A fronte di un calo della domanda, l'offerta mantiene ancora delle posizioni rigide in merito alla possibilità di rivedere il prezzo iniziale di vendita; col passare del tempo la posizione si ammorbidisce ed infatti lo scarto finale fra i due prezzi (offerta e vendita) si amplia sino a sfiorare la media dei 12 punti percentuali.

La sensazione dunque è che il mercato, più che in una fase di conclamata crisi, stia vivendo un momento di stagnazione con una domanda sicuramente più debole per alcune tipologie di prodotto (soprattutto vecchie abitazioni da ristrutturare in zone poco qualificate) ed un'offerta crescente indistintamente in tutte le macro aree urbane.

Chi oggi ha intenzione di acquistare non riveste più un ruolo passivo nella trattativa ma si dimostra più consapevole che la possibilità di poter valutare diverse offerte di prodotti con le medesime caratteristiche è maggiore rispetto al passato.

Da parte di chi vende spesso si crea una sorta di immobilismo e rigidità su posizioni legate a prezzi oggettivamente non più di mercato e che fanno stagnare l'offerta allungando sensibilmente i tempi di vendita.

Come già accennato, la flessione della domanda è soprattutto focalizzata sui prodotti di medio livello e di bassa qualità, oggetto degli acquisti sino ad un anno fa di chi poteva accendere un prestito a pressoché totale copertura del costo.

Le richieste di mutui sono sensibilmente calate nel primo trimestre 2008 (stimiamo un calo del 20%), e l'effetto sul mercato si è fatto sentire.

Diversa la situazione nel segmento del pregio o comunque di medio-alto livello, vale a dire nella fascia di domanda che riesce ad acquistare senza dover ricorrere a un cospicuo finanziamento.

In questo segmento il potenziale della domanda è positivo, ma meno pressato da urgenze di investimento, ciò significa un allungamento fisiologico delle trattative e la consapevolezza di essere più forti sul piano della trattativa quando ci si confronta con un venditore che vuole chiudere in tempi relativamente brevi (massimo 2-3 mesi).

L'offerta di abitazioni "usate" inizia a dare segnali di crescita soprattutto nelle aree metropolitane più importanti, ad esclusione, come si accennava, della fascia alta del mercato, o comunque delle aree urbane più care (solitamente quelle centrali ma non solo).

Si rileva inoltre una crescita dell'offerta anche di prodotto di nuova costruzione nelle cinture urbane delle grandi città e anche nei piccoli centri della Provincia dove l'attività edilizia è stata particolarmente vivace soprattutto negli ultimi tre anni.

Rispetto a 12 mesi fa l'offerta è cresciuta nelle grandi città del 7%, mentre nelle città medie si registrano incrementi compresi fra il +4% ed il +6%.

I prezzi sono stagnanti nelle grandi città ed il fenomeno sembra estendersi con una certa velocità anche nelle città medie. Rispetto all'anno scorso, infatti, se nel primo trimestre registravamo su base annua solo una modesta crescita dei prezzi nelle aree metropolitane nell'ordine del 2-3%, nelle città medie la crescita era compresa fra il 4 ed il 5%.

Il prezzo oggi a cui vengono vendute le abitazioni, paragonato a quello del primo trimestre 2007, indica chiaramente che non ci sono più stati aumenti e dunque, in termini reali i valori sono calati almeno del 3,5%. Il ragionamento risulta valido sia per le grandi che le medie realtà urbane.

La previsione di un potenziale calo dei prezzi era stata formulata già alla fine del 2006 quando nelle principali città i volumi di compravendita stavano già segnando il passo. In alcuni casi ci siamo trovati di fronte ad una crescita puramente inflattiva dei prezzi poiché a fronte di compravendite in calo e mercato in fase di rallentamento si registravano ancora crescite sui valori.

Il mercato degli affitti sembra dare qualche piccolo segnale di ripresa nelle grandi città, o meglio, l'offerta di abitazioni in locazione non è più cresciuta con gli stessi ritmi di due anni fa ma resta comunque in surplus rispetto alla domanda.

Nelle città medie si fatica ad affittare e le abitazioni in offerta restano sul mercato anche più di 3 mesi. I rendimenti in generale sono ancora in leggera decrescita, ma si tratta di aggiustamenti relativi al rapporto con l'andamento dei prezzi di vendita più che da mettere in relazione col mercato delle locazioni.

Gli indicatori del mercato

La fase di rallentamento della domanda si è andata inevitabilmente a riflettere sulle tempistiche di vendita che, a partire dalla fine del 2006, si sono allungate sempre di più.

I tempi di vendita di questi primi tre mesi del 2008 si sono assestati su di un periodo medio che resta compreso fra i 5,5 ed i 6 mesi, in tutte le grandi città italiane, mentre i tempi di locazione sono rimasti stabili rispetto alla fine del 2007, rimanendo compresi fra i 3,0 ed i mesi ai 4,5 mesi in media.

In sintesi, oggi per vendere una casa si impiega più tempo che per affittarla, una situazione nuova rispetto a quella a cui eravamo abituati.

Come già accennato, si è ulteriormente allargata la forbice fra il prezzo medio richiesto e quello finale di vendita: nelle grandi città si resta sopra il 10% e in numerosi casi si tocca anche una differenza del 15%, in particolare quando si tratta di immobili da ristrutturare. Anche nelle città medie si tratta di più sul prezzo ed anche qui la differenza in media tocca i 10 punti.

Per le abitazioni di nuova costruzione, in alcuni casi, si sta iniziando a registrare qualche revisione sui prezzi di vendita da parte dei costruttori e degli intermediari nell'ordine del 2,5% - 3,5% a causa della debolezza della domanda d'acquisto.

Sulle preferenze della domanda in merito alla dimensione dell'abitazioni, le differenze fra grandi e medie città sono minimali, nelle zone di pregio ci si orienta sempre per abitazioni con tagli superiori ai 150 metri quadri (65% della domanda), nelle zone semicentrali i bilocali restano la tipologia più ricercata (65% della domanda), mentre in periferia e hinterland il trilocale di nuova costruzione attira più del 50% del totale della domanda.

Mediamente, nelle grandi città, con almeno 300.000 abitanti, il valore di vendita di un bilocale ristrutturato in una zona semicentrale è di circa 230.000 euro, lo stesso appartamento in un comunque capoluogo con non più di 90.000 abitanti scende ad un prezzo medio di 190.000 euro circa il 37% in meno.

Le previsioni per il prossimo trimestre

Con l'arrivo della primavera si entra tradizionalmente nel periodo in cui il mercato storicamente segna la fase più "calda" dell'anno. Secondo gli operatori, il vero banco di prova di questo 2008 sarà proprio questo, ovvero il momento in cui si andranno a confermare o meno le tendenze che il mercato sta fornendo già da qualche mese.

Dal punto di vista dei volumi di scambio, il cambio di ciclo (in negativo) si è già avuto a fine 2007 con una discesa delle compravendite del 4,7%, fisiologicamente si è sempre assistito in passato anche ad una successiva flessione dei prezzi di vendita, con almeno 6 mesi di ritardo.

Quantificare questa discesa è francamente arduo ma se si confermassero le tendenze di oggi non è difficile prevedere una discesa nominale dei prezzi almeno del 5% a livello nazionale.

Il prossimo trimestre sarà quindi fondamentale per capire se il mercato residenziale italiano sta seguendo gli andamenti che si registrano anche in altri Paesi europei (dove lo shock dell'arresto della domanda si sta facendo sentire in maniera nettamente più forte, come in Spagna e Regno Unito) oppure se assisteremo ad una maggior tenuta.

IL MERCATO DEL CREDITO ALLA CASA NEL PRIMO TRIMESTRE 2008

Dall'analisi svolta attraverso l'osservatorio sui mutui di Rexfin, presente con i suoi uffici di mediazione creditizia in tutti i principali comuni capoluogo di Italia, possiamo fornire un quadro ben definito del mercato del credito alla casa alla fine del primo trimestre 2008.

Prima di tutto si conferma la scelta del tasso fisso a favore di quello variabile da parte delle famiglie italiane che accendono nuovi mutui, una scelta che si spiega più che altro motivata dalla paura che la BCE possa decidere di alzare ulteriormente il costo del denaro, oggi al 4%. Purtroppo il surriscaldamento dell'inflazione in Europa, a cusa dei prezzi sempre più cari delle commodities, fa sì che la BCE resta ancorata alla sua decisione di non voler abbassare il tasso di riferimento. Un atteggiamento che viene condiviso da molti ma che secondo altri penalizza troppo la crescita potenziale dell'economia europea, rendendo in particolare troppo alto il peso dell'euro sul dollaro.

La gravissima crisi finanziaria innescata dai titoli legati ai mutui sub prime americani ha di fatto peggiorato ancor di più il clima e la fiducia dei consumatori di Stati Uniti ed Europa, ma soprattutto ha innescato una forte diffidenza fra i maggiori istituti di credito a prestare del denaro, facendolo così diventare sempre più caro. Sono questi i motivi che hanno fatto salire i tassi sui mutui e che alla fine ricadono sulle disponibilità finanziarie dei risparmiatori/investitori.

È stato quindi naturale aspettarsi una diminuzione della domanda di mutui che in Italia sembra tuttavia essere meno accentuata rispetto ad altre realtà come Gran Bretagna, Irlanda e Spagna, le tre nazioni che oggi hanno i mercati immobiliari residenziali più in crisi del Continente.

La variabile che si distingue maggiormente fra tutte è l'allungamento della durata media del finanziamento.

Riassumendo a livello nazionale, possiamo sintetizzare di seguito la distribuzione percentuale per durata dei mutui accesi dalle famiglie (fra parentesi le percentuali relative al primo trimestre 2007):

Durata	Distribuzione mutui in %
10 anni	2,0 (5,0)
15 anni	3,0 (8,0)
20 anni	7,0 (15,0)
25 anni	25,0 (30,0)
30/40 anni	63,0 (42,0)

Il balzo di 21 punti in più dei mutui con durata compresa fra i 30 ed i 40 anni fa ben comprendere qual è l'evoluzione del settore.

Se cresce la rata, si allunga la durata; la percentuale di famiglie che si impegnano con un mutuo cresce comunque, nonostante il denaro costi più che nel 2006. nonostante ciò l'indebitamento delle famiglie italiane è senza dubbio più contenuto rispetto a quello degli altri Paesi industrializzati, dove il livello di indebitamento è superiori del 40%.

Ricordiamo inoltre che il tasso del 4% fissato dalla BCE è il medesimo che c'era nel 2000 quando il mercato cominciava a decollare concretamente sia in termini di volumi scambiati sia in termini di prezzi. La frenata del mercato è quindi da attribuirsi sicuramente in parte alle rate più care, ma le stesse risultano più care giacché in questi anni quello che le famiglie italiane hanno perso veramente è il loro potere di acquisto.