

LA RIVINCITA DEL MATTONE

Negli ultimi quindici anni la casa ha reso più dell'oro, dei titoli di Stato e della Borsa. È per questo che gli italiani nel pieno della crisi tornano a comprare

DI MAURIZIO MAGGI E STEFANO VERGINE

C'è anche la tragedia economica greca, con la crisi del debito pubblico di Atene e la paura di un contagio a livello europeo, dietro la ripresina del mercato immobiliare italiano. Racconta Angelo Lombardi, titolare di due agenzie Professione casa a Milano: «Un terzo dei miei clienti che ha comprato casa quest'anno lo ha fatto disinvestendo da azioni e titoli di Stato e la tendenza si è accentuata dopo l'esplosione del caso Grecia». Conferma Paolo Cirilli, quattro negozi Tecnocasa sparsi tra le province di Rimini e Pesaro Urbino: «Rispetto alla seconda metà del 2009, lo shopping è aumentato del 10 per cento: ad acquistare soprattutto professionisti preoccupati dalle turbolenze finanziarie». Aggiunge Alessandro Nali, dell'agenzia cagliaritano della Remax Soimm, che vende dall'appartamento in città alla villa in Costa Smeralda: «Si sono presentati parecchi nuovi clienti con un capitale che faceva pensare a un disinvestimento mobiliare o ai quattrini riportati in Italia grazie allo scudo. È successo soprattutto nell'ultimo periodo, e spesso gli acquirenti erano persone del Nord Italia». Sembra davvero cominciata, anche se in sordina, a velocità ridotta e a macchia di leopardo, la riscossa del mattone contro la carta. E stavolta, a contribuire al ritorno di fiamma immobiliare, non è solo la volatilità dei listini azionari: fioccano i dubbi sull'effettiva solidità dei Bot, dei Btp e dei loro colleghi occidentali, che agli occhi degli investitori avversi al rischio non garantiscono più lo stessa sicurezza d'un tempo, oltre a offrire rendimenti assai risicati. D'altronde, uno studio effettuato dal Cresme (il Centro ricerche sul-

l'edilizia e il territorio) appositamente per "L'espresso" dice che nonostante la discesa dei prezzi dell'ultimo anno e mezzo, la redditività dell'italico mattone risulta competitiva nei confronti di tutti i rivali di tipo finanziario. Secondo i calcoli del Cresme, un'abitazione di 90 metri quadrati situata in una zona qualificata di una metropoli, acquistata nel 1995 e data in affitto, ha reso in questi anni 15 anni il 9,3 per cento annuo netto: al risultato concorre anche la sensibile rivalutazione dell'appartamento che, comprato a 193 mila euro, secondo gli esperti del Cresme varrebbe oggi 385 mila euro. Un identico alloggio in una media città ha reso poco meno, l'8,1 per cento, con il prezzo salito dai 118.500 euro del 1995 agli attuali 231 mila euro. Entrambi gli immobili hanno dunque fatto meglio di Piazza degli Affari (il cui indice ha mes-

so a segno una crescita annua del 2,8 per cento), di Wall Street (più 5 per cento), dell'oro (più 8 per cento) e soprattutto hanno surclassato le performance dei Btp decennali (più 4,4 per cento). Con il Buono del Tesoro a un anno che rende meno dell'uno per cento lordo, l'acquisto di una casa da mettere a reddito, una scelta che pareva destinata a un inesorabile declino, torna a essere presa in considerazione. Per Guido Lodigiani, direttore dell'ufficio studi Gabetti, tra l'altro, i rendimenti ottenibili con le locazioni sono già leggermente saliti: «Tenendo conto della media nazionale, siamo al 3,9 per cento per i monolocali, al 3,4 per cento per i bilocali e al 3 per cento per le altre tipologie». I rendimenti variano sensibilmente da città a città, da zona a zona. «Non ci sono solo i classici quartieri vicini alle università a regalare soddisfazioni, però. Nel basso Lazio, dove le case costano ovviamente molto meno che a Roma, già ora si possono ottenere redditività intorno al 5-6 per cento annuo lordo, impegnando capitali ragionevoli», dice Alessandro Leodardi, titolare di dieci punti vendita Gabetti distribuiti tra Roma città e provin-

cia, e la provincia di Frosinone. È bene dire chiaramente che la rivincita del mattone sulla Borsa si è verificata, finora, soltanto in termini di compravendite. Gli addetti ai lavori sono abbastanza concordi nell'immaginare che il trend rialzista dei volumi sia destinato a proseguire, ma sul fronte prezzi le previsioni divergono. Lorenzo Bellicini del Cresme, per esempio, non crede affatto che risaliranno già nel 2011, mentre per Jacopo Grimaldi, presidente di Grimaldi Immobiliare, «si stanno stabilizzando e se la discesa continuerà ancora immagino che sarà di lieve entità». Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, indica invece nell'anno prossimo il momento della svolta: «Nel residenziale, dopo la crescita del 5-8 per cento degli scambi nel corso del 2010, per il 2011 mi attendo un ulteriore incremento dell'attività e anche un aumento dei valori». Siccome le compravendite ripartono prima delle quotazioni (vedere la ricostruzione storica dei cicli immobiliari nel box qui sotto), nonostante tutti gettino acqua sul fuoco del facile ottimismo, il peggio parrebbe dunque alle spalle. Dopo una lunga teoria di trimestri contrassegnati dal segno meno, nei primi tre mesi del 2010 gli acquisti di immobili residenziali hanno ripreso a crescere (del 4,2 per cento) rispetto allo stesso periodo del 2009, passato alla storia come uno dei peggiori per il mercato della casa nazionale, con una retromarcia del 18,5 per cento. Pian piano la riduzione degli acquisti si è fermata ed è tornato il segno più. Dietro alla fine della caduta, tuttavia, non ci sono soltanto i guai delle tradizionali alternative finanziarie. A far cambiare il clima è stato un mix di motivazioni e forse la più importante ha molto a che fare con la psicologia. «È passata la paura. Nella seconda parte del 2008 e nella prima metà del 2009, mentre infuriava la crisi finanziaria, si temeva che grandi banche internazionali potessero fallire a grappoli e ogni giorno arrivavano notizie sulla bolla dei mutui subprime e sul crollo delle quotazioni immobiliari negli Stati Uniti e in altri Paesi, non voleva comprar casa neppure chi ne aveva bisogno», ricorda Lodigiani.

In quegli apocalittici mesi, dicono quelli delle agenzie immobiliari, anche chi poteva permetterselo non acquistava perché confidava in un calo dei prezzi decisamente sensibile, diciamo "stile Florida".

Passata la paura, e preso atto del fatto che in Italia difficilmente si sarebbe assistito a una strepitosa limatura delle quotazioni, chi è interessato al mattone ha smesso di sperare di poter acquistare a prezzi stracciati e il mercato si è rimesso - lentamente e a macchia di leopardo - in moto. Anche perché, nel frattempo, gli istituti di credito hanno allentato la stretta sui mutui che aveva caratterizzato le fasi più critiche della crisi finanziaria e impedito a un sacco di gente, non ritenuta sufficientemente solida, di comprarsi l'alloggio su cui aveva messo gli occhi e per il quale aveva già trovato l'accordo presso le agenzie immobiliari. «Le cose stanno iniziando a migliorare», ammette Roberto Anedda di Mutuonline.it, che sottolinea come molte persone si stiano orientando verso i mutui a tasso variabile: «Sembra di rivedere la situazione precedente alla crisi dei subprime. Oggi il tasso fisso più conveniente costa il 2,5 per cento in più del tasso variabile più vantaggioso: è una bella differenza. Ma i tassi di interesse riprenderanno a salire, e chi dispone di uno stipendio basso e ha scelto un variabile puro si troverà in grossa difficoltà. In parecchi optano per i cosiddetti "variabili con cap", un'opzione che esiste da dieci anni ma che viene utilizzata solo ultimamente. In pratica, si tratta di un mutuo a tasso variabile che si blocca al raggiungimento di un certo livello concordato con la banca. Pare un buon compromesso: si approfitta dei tassi bassi ma con una garanzia, che ovviamente si paga». Un altro elemento a favore del rilancio in atto è legato all'atteggiamento del venditore. Dopo aver messo sul mercato un appartamento a un certo prezzo e aver constatato che tanti potenziali acquirenti, dopo averlo visto, lo giudicavano troppo caro, in tanti hanno cominciato ad abbassare le richieste», sostiene Alessandro Ghisolfi, responsabile dell'Ufficio studi Ubh (Grimaldi e Professione Casa).

Vediamo ora dove la ripresa manda segnali più forti. Prima di tutto nella fascia di pregio. «Va bene a Milano, Roma e Venezia e nelle località turistiche», sostiene Breglia di Scenari Immobiliari, secondo il quale non va male neppure nei medi capoluoghi del Nord, come Modena, Novara, Parma, Piacenza, spinti dall'accoppiata calo dei prezzi/ripresa dell'occupazione, e in alcune città meridionali, dove c'è una certa propensione a rientrare dalle zone ester- ▶

ne ai capoluoghi. In genere, meglio comunque le città perché e qui che maggiormente si avverte il peso degli acquisiti per investimento. Meglio i tre locali degli alloggi

più piccoli, penalizzati dalla "sparizione" delle due categorie tipiche di acquirenti: gli extracomunitari e le giovani coppie, colpite dalla mancanza di lavoro.

A proposito di lavoro. Grazie a un'altra analisi del Cresme, si scopre che, per comprare casa in periferia una famiglia dal reddito medio (due giovani impiegati statali), ha bisogno di un impegno simile a quello richiesto nel 1992. Allora ci volevano 4,9 annualità di reddito. Nel 2006 e nel 2007 - per effetto dell'aumento dei valori immobiliari e del meno rapido incedere degli stipendi - di anni di lavoro ce ne volevano quasi 6 e mezzo: un'impennata del 30 per cento. La crisi del mattone ha riportato l'asticella a 5,2 anni e il Cresme stima che, prossimamente, potrebbe scendere a 4,6 anni, visto che i prezzi del mattone periferico non dovrebbero rimettere presto il turbo.

Nei prossimi mesi, il grande protagonista del mercato sarà il partito della trattativa. «Ormai chi vende è entrato nell'ordine di idee che deve accettare uno sconto: la limatura media sul prezzo richiesto si aggira tra il 5 e l'8 per cento, con punte massime del dieci per cento», racconta Fabio Guglielmi, presidente di Professione Casa. La sua società ha anche sedi all'estero e Guglielmi sostiene che, nonostante la risalita del dollaro, il mercato americano resta uno dei preferiti per gli italiani che vogliono comprare oltre confine, perché in certe aree, come Miami, il calo dei prezzi è stato talmente forte da stemperare l'effetto euro in calo. Anche l'Inghilterra piace. Secondo lui si sta consolidando un fenomeno di nicchia, quello degli italiani abbienti che prendono casa a Londra, soprattutto nelle zone di Chelsea e intorno a Buckingham Palace, roba dai 400 mila euro in su: «Vogliono l'appartamento a Londra perché il figlio andrà a studiare lassù. Poi si presentano con un ragazzino di dieci anni e dicono: intanto affittiamo. Fanno bene. Nella capitale inglese gli affitti rendono più che in Italia, sono un po' meno tassati, la proprietà è certa e un eventuale sfratto pure». ■

Quotazioni del terzo ciclo

Dal 1975 a oggi si sono succeduti in Italia tre grandi cicli immobiliari, uno assai diverso dall'altro. Li ha analizzati il Cresme, il Centro ricerche sull'edilizia, nel Rapporto che presenterà a luglio e che "L'espresso" anticipa, da cui emerge un'interessante previsione: la discesa dei prezzi delle case potrebbe proseguire ancora. Anche se in modo diseguale: «Si va verso una sempre più accentuata divaricazione: il valore del prodotto buono, dell'alloggio di qualità, tiene. Mentre il prodotto di minor qualità è destinato a perdere di valore in modo significativo», dice Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme. Nel segmentare i cicli, il Cresme spiega che il primo (dal 1975 al 1984/1986) è stato segnato da una forte ascesa delle compravendite in presenza di una contenuta salita dei prezzi. Il secondo (dal 1984/86 al 1996), ha fatto il contrario: impennata dei valori con modesto aumento dei volumi. Il terzo ciclo edilizio,

quello che stiamo vivendo, ha visto prezzi e compravendite impennarsi a braccetto. Nel primo ciclo, la contrazione dei prezzi a fine corsa è durata cinque anni; nel secondo, quattro anni, seguiti da una fase di alternanza; il 2010 è il terzo anno di flessioni dei prezzi nel ciclo attuale. L'analisi conferma che le quotazioni seguitano a scendere anche dopo la ripartenza delle compravendite. «L'attuale situazione pone una questione centrale dal punto di vista sociale: il valore dell'immobile nell'economia italiana. Per gli italiani la casa rappresenta una parte cospicua del patrimonio e quindi è nell'interesse generale mantenere i prezzi alti, perché così tutti si sentono più ricchi. Così però si contribuisce, di fatto, a tener fuori dal novero dei proprietari chi la casa ancora non ce l'ha. Infatti rallenta forte il volano della sostituzione (vendo la mia casa più piccola per prenderne una più bella, grande e costosa) e l'unico settore dell'edilizia che tira è quello della riqualificazione e ristrutturazione», spiega Bellicini. Non trovando un acquirente per il mio alloggio, me lo abbellisco. E il mercato s'ingessa e polarizza.

ULTIMA PIAZZA AFFARI

La redditività di alcune forme di investimento a confronto (rendimenti medi annui al netto delle tasse)

1995-2010	
Titoli di stato (BTP)	4,4
Mercati azionari	
MILANO	2,8
NEW YORK (*)	5
Immobili abitativi	
GRANDE AREA URBANA	9,3
MEDIA CITTÀ	8,1
Oro (*)	8

(*) calcolati su quotazioni in dollari Usa

Fonte: elaborazioni CRESME/Si

PICCOLO CONVIENE

I rendimenti medi dell'affitto

	MONOLOCALE	4 LOCALI
BOLOGNA	4,6%	2,8%
CAGLIARI	4,4%	3,8%
MILANO	3,9%	3,4%
NAPOLI	3,3%	2,6%
PALERMO	3,5%	2,9%
ROMA	4,2%	3,3%
TORINO	2,9%	2,5%
VERONA	4,3%	2,9%
MEDIA	3,9%	3,0%

Fonte: Ufficio studi Gabetti

COMPRARE, AFFITTARE, VENDERE

Stima di quanto rende un'abitazione di 90 mq in zona qualificata acquistata nel 1995 e rivenduta nel 2010, affittata per tutto il periodo considerando gli oneri fiscali e quelli di intermediazione

	1995		2010	
	URBANA	MEDIA	URBANA	MEDIA
Valore di mercato (a)	193.000	118.500	395.000	231.050
canone annuo affitto (b)	8.616	5.304	16.200	9.120
rendimento annuo lordo (b/a)	4,5%	4,5%	4,1%	3,9%
oneri fiscali e gestionali (c)	2.707	1.899	5.104	3.144
rendimento annuo netto (b-c)/(a)	3,1%	2,9%	2,8%	2,6%
costo effettivo di acquisto (d)	214.124	133.758		
ricavo effettivo vendita (e)			385.125	225.274
realizzo/perdita (e)-(d)			171.001	91.516
incassi netti gestione (b-c) X 15			127.535	70.352
rendimento complessivo			139,4%	121,0%
rendimento annuo complessivo			9,3%	8,1%

(a): quotazione media di mercato di una unità abitativa di 90mq in zona semicentrale

(b): contratto "libero"

(c): ICI, Irpef, spese di manutenzione;

(d): comprensivo di: imposte varie, oneri notarili e di intermediazione, spese di riqualificazione;

(e): comprensivo di oneri di intermediazione.

Fonte: CRESME/Si

ROMA AL TOP

Prezzi medi minimi e massimi di vendita di abitazioni libere, nuove o ristrutturate in euro al mq. (giugno 2010)

	PREGIO		CENTRO		SEMICENTRO		PERIFERIA	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
TORINO	3.500	5.500	3.200	4.200	2.300	2.900	1.500	2.200
MILANO	7.400	10.200	5.300	6.500	3.300	4.100	2.400	3.200
GENOVA	4.500	5.500	3.000	4.000	2.000	2.800	1.500	2.000
BOLOGNA	4.500	6.000	4.000	5.300	3.100	3.900	2.200	3.100
FIRENZE	5.500	9.500	4.500	6.000	3.700	4.800	2.900	3.800
ROMA	8.500	11.200	7.500	9.000	4.200	5.300	2.100	3.300
NAPOLI	5.900	8.500	3.500	5.200	2.500	3.500	1.300	2.500
BARI	3.500	5.000	3.000	4.100	2.200	2.900	1.400	2.300
PALERMO	2.500	3.500	2.400	2.900	1.900	2.300	1.100	1.700
CAGLIARI	2.500	3.500	2.300	3.000	2.000	2.400	1.500	2.000

Fonte: Ufficio Studi UBH su dati Grimaldi e Professionecasa

Due anni di ripresa

Andamento dei prezzi e delle compravendite nel settore residenziale in Italia (Base 2000=100) ■ Prezzi medi ■ Numero di compravendite

