MF

Data 18-04-2012
Pagina 66
Foglio 1 / 2

Cresce il numero di investitori che preferisce stare alla finestra in attesa che i rendimenti risalgano

NON RIPARTE IL BALLO DEL MATTONE

Tengono i prezzi a Roma, Milano e Torino. Calano negli altri centri

PAGINA A CURA DI FRANCO CANEVESIO

Il mercato immobiliare rispecchia quello che avviene nella società. Il risparmiatore medio è rappresentato dalle famiglie, che però non accedono al prodotto migliore dal punto di vista dell'investimento. È infatti il lusso il vero motore del comparto . «Perché nella fascia alta l'immobiliare non ha modificato l'approccio all'acquisto, anzi: crisi e scudo 2011 inducono molti clienti a comprare un'altra casa», spiega **Armando Borghi**, presidente e amministratore delegato di Patrigest spa, società del gruppo Gabetti specializzata in consulenze strategiche mirate a conoscere approfonditamente il patrimonio immobiliare. «Chi compra spazi residenziali oggi non investe», dice Borghi, «perché il rapporto affitto/valore immobiliare dà un rendimento basso. In Italia, secondo l'esperto, torna a essere appetibile l'investimento negli uffici, che rende il 6% lordo annuo mentre il residenziale si attesta intorno al 3% lordo annuo.

Il panorama è notevolmente cambiato e oggi l'immobile è considerato come un'azione. «Chi compra residenziale oggi lo fa perché spera nella rivalutazione», spiega Borghi. In altri termini, interessa il capital gain, non il dividend yield. L'investitore istituzionale invece guarda al mattone come a un'obbligazione, per questo a lui interessa la cedola. «Vent'anni fa», prosegue l'esperto, «le grandi istituzioni come le assicurazioni mettevano a reddito le abitazioni. Poi hanno venduto tutto convertendo il residenziale in uffici. Ora qualcuno guarda di nuovo al mercato delle abitazioni».

Il quadro generale del mercato italiano, a dire il vero, non pare così confortante. Secondo l'ultimo report dell'Ufficio studi Gabetti (su dati Gabetti, Professionecasa e Grimaldi) nel 2011 «il quadro immobiliare italiano è stato segnato dall'incertezza sul fronte dei mercati finanziari, dai mutamenti dell'asse governativo e dalle prospettive dell'impatto sul settore della manovra finanziaria». L'insieme di questi elementi, specifica Gabetti, a cui si sono aggiunte le nuove e più stringenti condizioni per l'accesso al credito, hanno determinato la contrazione delle compravendite residenziali: nell'arco del 2011 sono state concluse 598.224 transazioni nel comparto, valore in calo del 2,2% rispetto allo scorso anno. I capoluoghi hanno registrato lievi diminuzioni (in media -0,4%), mentre la flessione più rilevante (-3,1%) è stata quella dei comuni minori. A livello di prezzi quasi tutti i grandi centri scendono: tengono bene Genova, invariata per tutto l'anno passato (qui le compravendite sono aumentate del 2%), Milano e Torino (-0,2%), Roma (-0,3%). Calano sensibilmente (-3%) i prezzi a Bologna e Firenze (non a caso il capoluogo toscano ha fatto il record di compravendite l'anno scorso: +6%) mentre crollano a Napoli (-5%) e Palermo (-7%).

Dal report di Gabetti emerge che se i giovani o gli stranieri si spostano dalla compravendita alla locazione (stante il difficilissimo accesso al credito) anche l'investitore medio alto si mostra attendista, vista la nuova imposizione fiscale, che andrà a impattare sulla casa. Insomma, l'anno scorso ad animare il mercato delle compravendite ci hanno pensato soprattutto le coppie consolidate, che hanno acquistato un'abitazione per traslocare da una vecchia casa a una nuova o per fare un investimento affidandosi a tagli medio-piccoli, alla ricerca del bene rifugio in grado di proteggere i risparmi: in questo caso il fine ultimo è quello di acquistare un immobile per i figli oppure di darlo in locazione alla ricerca di rendimenti interessanti. Per il 2012, spiega Gabetti, «si prevedono ancora difficoltà nell'ambito del mercato di riferimento, con un calo delle quotazioni che si attesta su una media dell'1-3% nelle grandi città e del 3-5% nei capoluoghi secondari». Una lieve ripresa delle compravendite è prevista «di pari passo con la ritrovata propensione delle banche a concedere mutui e alla parallela riduzione degli spread applicati».

Ma cosa scelgono gli italiani? Secondo Borghi il cliente retail che compra casa preferisce il trilocale compatto, cioè un appartamento efficiente dal punto di vista dell'uso degli spazi. La soglia psicologica di prezzo, quella che dà vita al segmento che ha più mercato è, secondo l'esperto, una cifra inferiore ai 220 mila euro.

Nel frattempo, sta diventando molto importante nella scelta dell'acquisto da fare la classe energetica. «Ma c'è ancora poca cultura», mette in guardia Borghi. «Il concetto di classe energetica entro breve diventerà fondamentale, perché nei prossimi anni sarà normale avere una certificazione sul consumo di energia». (riproduzione riservata)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Via Montenapoleone

NON RIPARTE IL BALLO DEL MATTONE

Tengono i prezzi a Roma, Milano e Torino. Calano negli altri centri

Deutsche Bank, ossa fare per non prenderle

Chi vince e chi perde col decreto salva-Italia

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.