

Informazioni e Tendenze Immobiliari



1. Introduzione

In questo numero

- 1 Introduzione**
- 2 Le compravendite**
 - Agenzia delle Entrate
 - Idealista.it
 - Tecnocasa
 - Tirelli & Partners
- 3 Le locazioni**
 - Cgil e Sunia
 - Fiaip
 - Tecnocasa
 - Tirelli & Partners
- 4 I mutui**
 - Abi
 - Crif
 - Tecnocasa
- 5 Il Listino Ufficiale Bir**
 - Borsa Immobiliare di Roma

I segnali positivi, seppur deboli, emersi già a settembre hanno trovato conferma: nelle grandi città la diminuzione dei valori nel II semestre del 2013 è stata del 4,2%, nei capoluoghi di provincia del 5%, nell'hinterland delle grandi città del 4,6%.

Inoltre, un'analisi della domanda realizzata a gennaio 2014 vede una maggiore concentrazione delle richieste sui trilocali; questo conferma una tendenza in atto da alcuni semestri e cioè che la diminuzione dei prezzi fa spostare l'attenzione sui tagli più grandi, ora più convenienti soprattutto per chi è al primo acquisto.

Dunque, il 2014 potrebbe essere un anno diverso da quello che si è appena concluso e, nelle grandi città, si prevede una contrazione dei valori compresa tra -4% e -2%. Invece, si profila più complessa la situazione nell'hinterland delle grandi città e nei capoluoghi di provincia, dove la difficoltà di accesso al credito si sente maggiormente e dove le nuove costruzioni in parte sono invendute e, per queste ultime, potrebbe prevedersi una diminuzione dei valori.

Per quanto riguarda le locazioni, nel comparto residenziale c'è un forte aumento dell'offerta e, nella seconda parte del 2013, si è registrato un ribasso dei canoni ma, nonostante ciò, i tempi medi di collocamento si sono attestati sui 13 mesi.

Complessivamente, nei prossimi anni si potrebbe assistere a un'evoluzione del mercato che porterà a una maggiore considerazione della qualità dell'immobile rispetto al tradizionale privilegio della location in sé, che resterà fondamentale solo per la fascia più alta del segmento.

Per quanto riguarda i mutui, nel mese di febbraio appena concluso si conferma il segno positivo che, a partire da luglio 2013, sta caratterizzando la domanda da parte delle famiglie italiane. Nella sostanza, nell'ultimo mese le domande di mutuo hanno recuperato quasi tutto il terreno perso nel corso degli ultimi 2 anni ma rimane ancora pesante il ritardo rispetto ai volumi degli anni precedenti. Pertanto, per i prossimi mesi si prevede un andamento in linea con quanto rilevato nel 2013, con un probabile e lieve incremento delle erogazioni nella seconda parte del 2014.

Infine, è stato appena pubblicato il primo numero 2014 del Listino Ufficiale della Borsa Immobiliare di Roma - Valori correnti di Mercato di Roma e Provincia, con un'apposita sezione dedicata ai dati relativi al mercato romano, così come rilevati dagli Agenti accreditati della Bir.



2. Le compravendite

Agenzia delle Entrate

Per le otto maggiori città italiane si registrano meno compravendite, fanno eccezione Milano e Bologna

Rallenta la flessione del mercato immobiliare italiano che nel 2013 perde l'8,9% rispetto all'anno precedente. Sono state, infatti, 904.960 le unità immobiliari compravendute, quasi 88mila in meno rispetto al 2012. In discesa il settore residenziale (-9,2%), il terziario (-11,0%), il commerciale (-7,3%) e il produttivo (-7,7%). In generale, la flessione risulta comunque attenuata nell'ultimo trimestre del 2013 che si attesta a -7,5%. Sono questi i dati che emergono dalla Nota trimestrale Omi relativa al periodo ottobre-dicembre 2013, che fornisce un quadro dell'andamento del mercato immobiliare italiano dell'anno appena concluso.

Va sottolineato che il dato dell'ultimo trimestre, e di conseguenza anche quello annuale, risente dello spostamento di parte dei rogiti dagli ultimi mesi del 2013 ai primi mesi del 2014 per sfruttare la più conveniente imposta di registro. Tenendo conto di questo fenomeno, le vendite degli ultimi tre mesi del 2013 risulterebbero sostanzialmente in linea con quelle del trimestre immediatamente precedente.

Per le otto maggiori città italiane si registrano meno compravendite; fanno eccezione Milano, che registra un incremento del 3,4%, e Bologna, che riporta un aumento dell'1,5%. Le città che presentano una riduzione più marcata sono Napoli e Genova, che segnano rispettivamente un -15,2% e un -10,3%, seguite da Torino (-8,2%) e Roma (-7,3%). Diminuzione più contenuta al Nord (-8,2%), mentre il Centro e il Sud perdono poco più del 10% rispetto all'anno precedente.

Per quanto concerne l'andamento dei prezzi, nel secondo semestre del 2013 si registra ovunque una diminuzione delle quotazioni medie: rispetto all'inizio dell'anno, le città che rilevano le flessioni maggiori sono Torino (-4,0%), Genova (-3,8%) e Napoli (-3,1%), mentre più lievi sono quelle rilevate nelle città di Verona (-0,2%), Venezia (-0,4%) e Milano (-0,5%).

Nel periodo che va da ottobre a dicembre 2013, analizzato nella Nota Omi, le compravendite rilevate sono state 249.974, pari al -7,5% rispetto allo stesso periodo del 2012. Più contenuto risulta il calo nelle province delle principali città (-5,6%) e dei centri urbani non capoluoghi (-7,7%), rispetto a quello nazionale complessivo (-8,0%).

Idealista.it

I portali di annunci sono il mezzo più efficace per entrare in contatto e acquisire nuovi clienti

Il web è il principale driver per il cambiamento e la crescita nel campo delle compravendite immobiliari e i portali di annunci sono il mezzo più efficace per entrare in contatto e acquisire nuovi clienti, con vantaggi che si traducono in una gestione più efficiente dell'attività lavorativa in termini di risposte più rapide, maggiore competitività e risparmio di tempo.

A rivelarlo è l'indagine su real estate next condotta da idealista.it su 200 operatori del settore, che ha eletto i portali di annunci come mezzo più efficace per entrare in contatto e acquisire nuovi clienti. Per ora l'accesso a Internet da parte del professionista avviene soprattutto da Pc (84%) con vantaggi competitivi che si traducono in una gestione più efficiente dell'attività lavorativa in termini di risposte più rapide, maggiore competitività e risparmio di tempo.

In un'attività che si svolge per buona parte del tempo fuori ufficio (in giro per location, visite, appuntamenti, open houses, etc.) è ancora bassa la penetrazione dei dispositivi mobile - il 10% circa dichiara di usare uno smartphone, solo il 6,5% un tablet, mentre le app vengono utilizzate in modo ancor più marginale - significa che gran parte del potenziale risulta ancora inespresso.

La ricerca della casa avviene online e rende imprescindibile l'uso dei portali, alla luce dei risultati della survey, indice di un maggior fatturato per 4 agenti su 5, con incrementi dello stesso fino al 50% nel 27% dei casi.

I portali sono la principale fonte di contatti per l'agenzia (64% degli intervistati), in lieve flessione rispetto a 65,5% dell'anno scorso, seguono molto distanziati il sito web (13,6%, rispetto al 9,3% dell'anno scorso), e i cartelli per strada (6,4%).



Opportunità, ma anche minacce se i servizi sono poco qualificati: lo scarso controllo su contenuti, annunci non aggiornati e invio di richieste generiche rendono frustrante e inutile tanto l'esperienza utente quanto il lavoro del professionista chiamato a rispondere a telefonate inutili, con conseguente perdita di tempo prezioso per la propria attività quotidiana.

La penetrazione social media è a uno stadio sempre più avanzato: utilizzati nell'attività lavorativa dal 69% del campione, il gruppo più nutrito di questi dichiara di utilizzarli per ottenere contatti utili per il proprio lavoro (73,8%), migliorare la propria immagine come professionista (50,9%) e per mantenersi informati (25%).

Facebook (59,3%) è il social network più diffuso anche in ambito real estate sopravanzando di gran lunga tutti gli altri; avanzano LinkedIn (28,4%) e Youtube (26%), evidenziando chiaramente altre due tendenze: il networking professionale e i contenuti video.

Guardando al futuro, secondo gli agenti immobiliari la tendenza che si affermerà nei prossimi anni sarà il mobile (74,8%) perchè le nuove regole della professione richiedono flessibilità e velocità nelle risposte. In sostanza, gestire il proprio ufficio anche senza stare in ufficio, rispondendo ai clienti al cellulare o via mail, gestire gli annunci, usare le app di lavoro e i social media della propria agenzia.

Tecnocasa

I segnali positivi, seppur deboli, che erano emersi sul mercato immobiliare da settembre, si sono riconfermati per tutto il II semestre 2013: nelle grandi città la diminuzione dei valori nel II semestre del 2013 è stata del 4,2%, nei capoluoghi di provincia del 5%, nell'hinterland delle grandi città del 4,6%. Ad eccezione dei capoluoghi di provincia, nelle altre due realtà c'è un risultato migliorativo rispetto al I semestre del 2013, soprattutto nelle grandi città dove i segnali positivi di cui sopra sono percepiti in maniera più marcata.

Tra le grandi città Firenze è quella in cui gli immobili hanno perso meno (-2%), seguita da Verona (-2,8%), Milano e Palermo (entrambe con -3,4%).

L'hinterland delle grandi città e i capoluoghi di provincia soffrono maggiormente laddove ci sono problematiche legate al mondo del lavoro e difficoltà di collocamento delle nuove costruzioni. Quest'ultimo aspetto è fortemente avvertito nelle cinture metropolitane delle grandi città dove, negli anni scorsi, si era costruito molto. L'analisi per aree geografiche vede una diminuzione dei prezzi del 5,1% nel Nord Italia, del 5% nel Sud Italia e del 4,7% nel Centro.

Si riconferma, da parte dei potenziali acquirenti, l'interesse per l'acquisto delle tipologie usate e in buono stato ma il prezzo resta la variabile decisiva per chi compra la prima casa e, ancora di più, per l'investitore. Per quanto l'idea di affrontare lavori di ristrutturazione sull'immobile spaventi, non sono mancati acquirenti che hanno comprato soluzioni da personalizzare grazie alla proroga degli incentivi fiscali sui lavori di ristrutturazione e di riqualificazione energetica, a patto che il prezzo dell'abitazione fosse particolarmente conveniente. La qualità dell'immobile è ancora premiante e sempre maggiore attenzione è prestata all'incidenza delle spese condominiali. Le nuove costruzioni, edificate con criteri di efficienza energetica, piacciono soprattutto agli acquirenti più giovani che devono però fare i conti col budget disponibile.

L'analisi della domanda, realizzata a Gennaio 2014, vede una maggiore concentrazione delle richieste sui trilocali (36,6%), in aumento dello 0,7% rispetto luglio 2013. Questo conferma una tendenza in atto da alcuni semestri e cioè che la diminuzione dei prezzi fa spostare l'attenzione sui tagli più grandi, ora più convenienti soprattutto per chi è al primo acquisto. La conseguenza di questo è la diminuzione della concentrazione sui bilocali, dovuta anche alla contrazione degli investimenti. A Milano, Roma e Napoli sono i bilocali a concentrare la maggioranza delle richieste.

Si riconferma da parte dei potenziali acquirenti l'interesse per l'acquisto delle tipologie usate e in buono stato ma il prezzo resta la variabile decisiva



Il ribasso dei prezzi degli ultimi anni potrà consentire a coloro che hanno il capitale o che potranno ottenere un mutuo di acquistare a prezzi difficilmente immaginabili alcuni anni fa

L'analisi della disponibilità di spesa vede una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 169 e 249 mila €; in aumento la percentuale nella fasce più basse, inferiori a 169 mila €, a testimonianza della diminuita capacità di spesa.

L'analisi dell'offerta vede una maggiore concentrazione sui trilocali (33,3%), a seguire i quattro locali (24,1%). I tempi di vendita sono ormai stabili da alcuni semestri. L'analisi, relativa al secondo semestre del 2013, indica tempistiche di 181 giorni nelle grandi città, 200 giorni nell'hinterland delle grandi città e 202 giorni nei capoluoghi di provincia.

Il 2014 potrebbe essere un anno diverso da quello che si è appena concluso, soprattutto se ci saranno cambiamenti sul fronte dell'erogazione del credito, dell'occupazione e della stabilità economica, gli elementi che più di tutti hanno inciso in questi anni sull'andamento del mercato immobiliare.

Nelle grandi città per il 2014 si prevede una contrazione dei valori compresa tra -4% e -2%. Più complessa la situazione nell'hinterland delle grandi città e nei capoluoghi di provincia, dove la difficoltà di accesso al credito si sente maggiormente e dove le nuove costruzioni in parte sono invendute; per queste ultime potrebbe prevedersi una diminuzione dei valori. Di conseguenza, anche le tipologie usate subiranno un ribasso dei prezzi, soprattutto se necessitano di importanti lavori di ristrutturazione. Per queste realtà territoriali ci si aspetta una diminuzione dei prezzi compresa tra -5% e -3%. Anche per il prossimo anno la qualità abitativa sarà premiante.

Tuttavia, in questo scenario si aprono delle opportunità di acquisto: il ribasso dei prezzi degli ultimi anni potrà consentire a coloro che hanno il capitale o che potranno ottenere un mutuo di acquistare a prezzi difficilmente immaginabili alcuni anni fa.

Tirelli & Partners

Il problema principale del rallentamento che è stato osservato anche nel segmento top del mercato è il clima di sfiducia e pessimismo che hanno attanagliato questi ultimi 5 anni

Secondo Tirelli & Partners anche nel II semestre 2013 il mercato immobiliare delle residenze esclusive ha mostrato una dinamica molto rallentata in termini di transazioni, indicando però qualche timido segnale di miglioramento. L'indice di assorbimento si attesta al 5,8%, un dato certamente negativo in sé e se comparato al 25% medio di quando il mercato era effervescente. Rispetto al semestre precedente, in cui l'indice aveva raggiunto il suo minimo storico al 2,8% è un incremento consistente, ma più dell'incremento percentuale sembra sia cambiato lo spirito con il quale gli acquirenti guardano al mercato. L'offerta nel semestre continua a essere molto ampia, ma l'esiguo numero di transazioni testimonia la difficoltà con la quale essa si incontra con la domanda. C'è stato un ulteriore allungamento dei tempi medi di vendita, oggi a 19 mesi e dei tempi medi di giacenza degli immobili invenduti, che sfiorano i due anni: le case medie a questi prezzi e in questo contesto economico oggi non interesseranno. La domanda guarda invece con maggiore interesse quelle abitazioni che hanno caratteristiche distintive. Il prezzi medi continuano la loro discesa nel semestre (-0,7%), con una maggiore variabilità dell'usato rispetto al nuovo (-1% vs -0,2%). Questa apparente rigidità nell'adeguamento delle richieste dei proprietari rispetto alle mutate condizioni del mercato va interpretata nel medio periodo per avere una prospettiva più significativa: dal 2010 a oggi i prezzi medi di chiusura delle transazioni a Milano sono scesi del 15%, mentre se retrocediamo fino al precedente punto di massima, e cioè al 2008, siamo intorno al 25%, un livello interessante che dovrebbe invogliare all'acquisto. Il problema principale del rallentamento che è stato osservato anche nel segmento top del mercato è il clima di sfiducia e pessimismo pervasivi che hanno attanagliato questi ultimi 5 anni. Un clima che pare mutato e che dà speranza di ritorno alla normalità. Gli sconti viaggiano in doppia cifra dall'inizio del 2011 (oggi sono mediamente all'11,4%), ma nonostante ciò nel corso del 2013 il valore complessivo degli immobili transati si è attestato attorno agli 84 milioni di euro, un dato in calo del 46% rispetto al 2012 e del 69% rispetto al 2010 (quando superava i 270 milioni di euro). Sono decrementi enormi in assoluto ma la ripartizione per zona aggiunge informazioni interessanti: il Centro storico, ad

esempio, è sempre meno attrattivo per chi vuole una casa importante (in tre anni passa dal 13% al 4% delle compravendite totali), un dato che indica una forte tendenza in atto a spostarsi in quartieri più vivibili. Nei prossimi anni si potrebbe assistere a un'evoluzione del mercato che porterà a una maggiore considerazione della qualità dell'immobile rispetto al tradizionale privilegio della location in sé, che resterà fondamentale solo per la fascia più alta del segmento.

3. Le locazioni

Cgil e Sunia

Gli sfratti per morosità registrano un'impennata di oltre il 10% nel I semestre dello scorso anno rispetto all'intero 2012

Gli sfratti per morosità registrano un'impennata di oltre il 10% nel primo semestre dello scorso anno rispetto all'intero 2012, per un totale di 34.756, ovvero il 90% del totale degli sfratti emessi, questi ultimi invece complessivamente pari a 38.869. Sono questi i dati che emergono da elaborazioni condotte dalla Cgil e dal Sunia sugli ultimi dati disponibili del Ministero dell'Interno sull'andamento delle procedure di sfratto relativo al periodo gennaio-giugno 2013. Secondo il report Roma risulta essere la città più colpita in valori assoluti con oltre 3.300 sfratti per morosità emessi, il 60% di quelli sentenziati nell'intero 2012, mentre nella provincia della Capitale la percentuale sfiora il 70%. Per quanto riguarda altre città capoluogo, Cgil e Sunia osservano come Firenze, nei primi sei mesi del 2013, abbia raggiunto il 69% degli sfratti emessi nel 2012, Bari il 64%, Catania il 62%, Milano il 55%. Il tutto mentre le altre aree metropolitane sono abbondantemente oltre il 50%. Analoghe percentuali si riscontrano nel raffronto tra il numero degli sfratti eseguiti con l'ausilio dell'Ufficiale Giudiziario nel primo semestre 2013 rispetto all'intero 2012: oltre il 70% a Venezia, il 66% a Catania, il 65% a Torino. Complessivamente, nelle 9 aree metropolitane considerate dalla rilevazione del Viminale (per Venezia e Palermo non ci sono dati sugli sfratti per morosità), sono stati emessi oltre 13.200 sfratti.

Fiaip

Il mercato delle locazioni indica per il comparto residenziale un forte aumento dell'offerta

Per quanto riguarda le locazioni, secondo Fiaip, rispetto al 2011, i prezzi hanno subito una flessione (-6,48%) per il comparto abitativo, mentre per il commerciale la diminuzione è di circa 14,5%. Aumentano del 6,68% i contratti di locazione ad uso abitazione, mentre per quelli ad uso diverso si riscontra una flessione di circa il 10,46% per i negozi, che diventa più sensibile per le unità immobiliari ad uso uffici e raggiunge il 17,18% per i capannoni. I tempi medi per affittare un immobile ad uso abitativo aumentano per il periodo da 1 a 3 mesi e sono stazionari per i periodi da 3 a 6 mesi e da 6 a 9 mesi. I tempi oltre i 9 mesi sono in diminuzione. Il mercato delle locazioni indica, per il comparto residenziale, un forte aumento dell'offerta. Il 46% del campione ha rilevato un incremento del numero dei contratti. La maggioranza dei contratti di compravendita e di locazione vengono effettuati verso cittadini dell'Unione Europea ma aumenta, rispetto al 2012, la percentuale di contratti conclusi con clienti extracomunitari. Per quanto riguarda le locazioni delle abitazioni, sono in lieve diminuzione i bilocali (36%), stabili i trilocali (36%), con ubicazione in zone semicentrali (31%), e in aumento in zone centrali 37%. Diminuiscono le richieste per alloggi in affitto in periferia ed estrema periferia. Per lo stato di conservazione degli alloggi locati è richiesto il buono stato nella misura del 54% e l'alloggio ristrutturato nel 25%. Si evidenzia una forte diminuzione generale dei prezzi anche per le locazioni immobiliari in tutte le città.

Tecnocasa

Il rendimento annuo lordo di un bilocale è pari al 4,2%

Per Tecnocasa sul mercato delle locazioni nelle grandi città, nella seconda parte del 2013, si registra un ribasso dei canoni dei bilocali dell'1,9% e dei trilocali dell'1,7%. Il 54,9% delle persone cerca in affitto l'abitazione principale, il 37,8% per motivi di lavoro e il 7,3% per motivi di studio. Il contratto maggiormente stipulato è quello a canone libero, mentre inizia a prendere piede quello a canone concordato (14,7%). Il rendimento annuo lordo di un bilocale è pari al 4,2%.



Tirelli & Partners

Nonostante la riduzione dei canoni i tempi medi di locazione si sono attestati al valore più alto di sempre quasi 13 mesi

Dai dati resi noti da Tirelli & Partners emerge che nel II semestre il segmento della locazione ha mostrato un andamento costante: l'offerta è sempre abbondante, ma non in linea con le esigenze di una domanda che richiede case immediatamente abitabili, anche in funzione della riduzione della durata dei contratti. Nel semestre i canoni medi hanno avuto una leggera variazione negativa (-1,3%). Tiene meglio la fascia alta, quella delle abitazioni più in linea con le aspettative del mercato (-0,2% vs. -2,9% della fascia più bassa). Nonostante la riduzione dei canoni i tempi medi di locazione si sono attestati al valore più alto di sempre, quasi 13 mesi, a ulteriore testimonianza dell'esistenza di uno scarto decisivo tra ciò che il mercato offre e ciò che è richiesto. Si tratta di un tempo enorme che rappresenta la media tra i tempi quasi immediati delle case ristrutturate, con i bagni nuovi e la cucina arredata e quelli interminabili delle case da rifare. Il tempo medio di giacenza sul mercato degli appartamenti non locati arriva a 15 mesi, dai 4 mesi registrati nel 2010. Stabile intorno al 10% il valore degli sconti ottenuti rispetto al canone richiesto, coerentemente con la circostanza che le case abitabili non necessitano di negoziazioni esagerate per trovare un inquilino. Ulteriore dato interessante è l'aumento della superficie media degli appartamenti richiesti in locazione.

4. I Mutui

Abi

Dalla fine del 2007, prima dell'inizio della crisi, ad oggi i prestiti all'economia sono passati da 1.673 a 1.855 miliardi di euro, quelli a famiglie e imprese da 1.279 a 1.430 miliardi di euro

Dal rapporto mensile dell'Abi emerge che a febbraio 2014 l'ammontare dei prestiti alla clientela erogati dalle banche operanti in Italia, 1.855 miliardi di euro, è nettamente superiore all'ammontare complessivo della raccolta da clientela, 1.717 miliardi di euro. Le sofferenze nette sono risultate a gennaio 2014 pari a 80,5 mld, le lorde a 160,4 mld; il rapporto sofferenze nette su impieghi totali è del 4,38% a gennaio (4,31% a dicembre 2013; 3,37% a gennaio 2013; 0,86%, prima dell'inizio della crisi). Il rapporto sofferenze lorde su impieghi è dell'8,4% a gennaio 2014 (6,4% un anno prima; 2,8% a fine 2007). A febbraio 2014 è sostanzialmente stabile la dinamica dei prestiti bancari il complesso dei finanziamenti registra un'ulteriore attenuazione della variazione negativa su base annua (-3% dal -4,5% del novembre 2013). Anche i finanziamenti a famiglie e imprese si posizionano sul -2,9% come variazione annua a febbraio 2014, era -2,3% a gennaio 2014 e -4% a dicembre 2013. Dalla fine del 2007, prima dell'inizio della crisi, ad oggi i prestiti all'economia sono passati da 1.673 a 1.855 miliardi di euro, quelli a famiglie e imprese da 1.279 a 1.430 miliardi di euro. I tassi di interesse sui prestiti si sono assestati in Italia su livelli storicamente molto bassi: il tasso medio sulle nuove operazioni per acquisto di abitazioni si è posizionato al 3,44% (dal 3,50% del mese precedente, segnando il valore più basso da settembre 2011; 5,72% a fine 2007); il tasso medio sulle nuove operazioni di finanziamento alle imprese si è posizionato al 3,42% (3,41% a gennaio 2014; 5,48% a fine 2007). Il tasso medio sul totale dei prestiti è risultato pari al 3,89% (3,90% il mese precedente; 6,18% a fine 2007). Lo spread fra il tasso medio sui prestiti e quello medio sulla raccolta a famiglie e società non finanziarie permane in Italia su livelli particolarmente bassi e a febbraio 2014 è risultato pari a 206 punti base (204 punti base a gennaio 2014); prima dell'inizio della crisi finanziaria tale spread superava i 300 punti (329 punti % a fine 2007).

Crif

Si conferma, nel mese di febbraio appena concluso, il segno positivo che a partire dal luglio scorso sta caratterizzando la domanda di mutui da parte delle famiglie italiane. Seppur in leggera diminuzione rispetto all'incremento registrato a gennaio (quando le richieste avevano fatto segnare un +10,5%), il +8,4% di febbraio consolida la dinamica positiva che senza interruzioni ha caratterizzato le ultime 8 rilevazioni.



**Permane
la contrazione
dell'importo
medio richiesto**

Nella sostanza, nell'ultimo mese le domande di mutuo hanno recuperato quasi tutto il terreno perso nel corso degli ultimi 2 anni ma rimane ancora pesante il ritardo rispetto ai volumi degli anni precedenti. A partire dall'inizio del 2009, quando la crisi economica stava cominciando a far sentire i suoi effetti, consente di meglio comprendere la dinamica in atto.

Nonostante la ripresa della domanda di finanziamenti per l'acquisto della casa si stia consolidando, permane la contrazione dell'importo medio richiesto, attestatosi nel mese di febbraio a 124.088 euro, contro i 127.366 euro del corrispondere mese dello scorso anno, e lontanissimi dai 140.877 euro del 2010.

Relativamente all'importo medio richiesto, nei primi due mesi del 2014 le richieste di mutui si sono distribuite in modo assolutamente equivalente nella fascia al di sotto dei 100.000 euro e in quella compresa tra 100 e 300.000 euro, entrambe con una quota pari al 48,5% del totale.

Per quanto riguarda la distribuzione della domanda di mutui per durata, infine, la classe compresa tra i 25 e i 30 anni è risultata essere ancora una volta quella preferita dalle famiglie italiane, con una quota del 28,5% del totale, seguita dalla fascia tra i 15 e i 20 anni, con il 22,2%. Evidentemente, anche questo dato denota la tendenza delle famiglie, in questa fase del ciclo economico, a privilegiare soluzioni per le quali il peso della rata possa gravare il meno possibile sul reddito familiare.

Tecnocasa

Il 2013 ha fatto segnare ancora variazioni negative nell'erogazione del credito concesso alle famiglie, ma si registrano alcuni segnali che potrebbero portare ad un miglioramento. Innanzitutto, dopo un 2012 caratterizzato da volumi in netto ribasso, nel 2013 la contrazione sta rallentando e nel terzo trimestre 2013 si attesta a -7% rispetto allo stesso trimestre del 2012; inoltre, a partire dall'estate la domanda di mutui è in aumento e il trend continua anche all'inizio del 2014. Per i prossimi mesi si prevede un andamento in linea con quanto rilevato nel 2013, con un probabile e lieve incremento delle erogazioni nella seconda parte del 2014.

In base ai dati emerge che nel nostro Paese vengono finanziati principalmente cittadini italiani, seguono persone provenienti dagli altri Stati europei e solo in minima parte da fuori Europa. Nove mutui su dieci sono stati erogati a persone di origine italiana, solo il 6,74% a cittadini di altri Paesi del Vecchio Continente e il 2% agli immigrati extra-europei.

L'età media di chi ha sottoscritto un mutuo nel 2013 è di 38,7 anni. L'analisi per fasce d'età mostra come sia la popolazione più giovane a fare un maggior ricorso al mutuo e, in generale, la percentuale decresce con l'aumentare dell'età. La fascia che più viene finanziata è quella compresa tra 18 e 34 anni, che rappresenta il 40%; seguono i 35-44enni con una concentrazione pari a poco meno del 35%.

Un ulteriore indice analizzato è quello relativo alla professione del mutuatario, da cui emerge che la sicurezza economica è tra gli elementi fondamentali richiesti dagli istituti di credito per erogare un finanziamento. Tale caratteristica identifica l'86,1% del campione, a fronte del 7,8% di chi ha un contratto di lavoro flessibile (tempo determinato o autonomo) e dell'1,8% di chi non lavora. Otto mutuatari su dieci sono in possesso di un contratto di lavoro a tempo indeterminato, mentre i pensionati rappresentano il 4%.

L'acquisto della prima casa è, come logico aspettarsi, la motivazione principale per la quale si fa ricorso al mutuo e rappresenta poco più dell'85% del totale delle richieste, mentre chi vi fa ricorso per comprare una seconda casa incide solo per il 2,7%. Le operazioni di sostituzione e surroga rappresentano l'1,4% del campione, quelle relative all'ottenimento di maggiore liquidità sono il 2%.

Le dinamiche degli indici di riferimento evidenziano tassi che hanno raggiunto valori storicamente minimi e un costo del prodotto (spread) medio più contenuto rispetto agli anni passati. In questo contesto, poco più del 43% dei mutuatari ha scelto un tasso variabile puro, approfittando della convenienza delle rate ma assumendosi il rischio di un futuro aumento dei tassi. Il 18,8% dei richiedenti mutuo ha deciso di

**Otto mutuatari
su dieci sono
in possesso
di un contratto
di lavoro a tempo
indeterminato
mentre
i pensionati
rappresentano
il 4%**



Una percentuale consistente ha optato per la tipologia di mutuo a rata costante mentre solo il 3,2% ha scelto mutui a tasso fisso

tutelarsi da possibili fluttuazioni al rialzo sottoscrivendo un mutuo a tasso variabile con Cap, accollandosi però una maggiorazione del costo del prodotto.

Poco più del 20% dei mutuatari ha optato per una programmazione certa e sicura dell'impegno economico, scegliendo la stabilità del tasso fisso nonostante un costo mediamente superiore al tasso variabile. Una percentuale consistente ha optato per la tipologia di mutuo a rata costante (13,8%), mentre solo il 3,2% ha scelto mutui a tasso fisso.

Nel 2013 la durata media del mutuo è stata di poco superiore a 24 anni. Ragionando per fasce di durata, risulta che due mutui su tre hanno una durata compresa tra 21 e 30 anni; poco più del 30%, invece, si colloca nella fascia 10-20 anni. I prestiti ipotecari di durata inferiore a 10 anni rappresentano solamente lo 0,2% del totale a causa dei costi elevati della rata mensile, ma il discorso è diverso per le operazioni con durata superiore a 30 anni. Queste tipologie hanno rate più economiche e sono più accessibili alla clientela ma, poiché vengono giudicate eccessivamente rischiose da parte delle banche, sono poco praticate: infatti, nel 2013 non si registrano operazioni di tale durata.

Nel corso del 2013 l'importo medio di mutuo erogato sul territorio nazionale è stato pari a circa 109.900 €. Il ticket medio varia in funzione della ripartizione geografica di riferimento, infatti si registrano valori più alti nelle regioni del Nord Italia (poco più di 111.000 €), e più bassi nel Sud (102.000 €), e nelle Isole (101.200 €). La macroarea dove il mutuo è risultato più elevato è quella dell'Italia Centrale, con un ticket medio pari a 112.700 €.

5. Listino Ufficiale Bir

Borsa Immobiliare di Roma

E' stato appena pubblicato il I numero 2014 del Listino Ufficiale della Borsa Immobiliare di Roma – Valori Correnti di Mercato di Roma e Provincia, le cui rilevazioni si riferiscono all'ultimo semestre 2013.

Il Listino, oltre a riportare semestralmente le quotazioni immobiliari di Roma e Provincia, consta di un apposito capitolo dedicato all'Osservatorio Immobiliare della Bir che analizza i principali dati relativi al mercato di riferimento.

In particolare, l'Osservatorio presenta al suo interno una sezione specifica in cui vengono analizzate le principali informazioni – fornite dagli Agenti Accreditati Bir – sugli immobili transati dagli stessi.

Immobili collocati – Per quanto riguarda gli immobili collocati nel corso di tutto il 2013 il 51,6% risulta concesso in locazione, il 46,3% è stato venduto e il rimanente 2,1% è stato ceduto in nuda proprietà.

Tipologia immobili – Quanto alla tipologia degli immobili transati, per l'86,5% si è trattato di appartamenti, ville o villini; per il 5,9% si è trattato di locali commerciali, artigianali o per il terziario; per il 4,3% uffici; per l'1,6% box o posti auto e per un restante 1,7% si tratta di altro non meglio specificato.

In particolare, per quanto riguarda le locazioni, nell'80,6% si è trattato di appartamenti, ville o villini; per il 9,4% di locali commerciali, artigianali o per il terziario; per il 7,7% di uffici; per lo 0,7% box o posti auto con un residuo dell'1,7% riferito ad altro.

Quanto alle vendite, il 92,5% delle transazioni ha riguardato appartamenti, ville o villini; il 2,6% box o posti auto; il 2,2% locali commerciali, artigianali o per il terziario; lo 0,7% uffici e l'1,9% altro.

Dunque, c'è da notare che nelle vendite predominano nettamente le abitazioni e le relative pertinenze, mentre per le locazioni prevale il non-residenziale.

Aree geografiche – Il 18,5% degli immobili collocati nel 2013 è nel Centro storico di Roma; il 15% nei Quartieri urbani e Suburbi Nord della città; il 10,7% nei Quartieri urbani e Suburbi Est; il 16,8% nei Quartieri urbani e Suburbi Sud; il 13,8% nei Quartieri

Un apposito capitolo dedicato all'Osservatorio Immobiliare della Bir analizza i principali dati relativi al mercato di riferimento



Complessivamente i tempi per le locazioni si sono mantenuti sempre più bassi rispetto ai tempi di vendita salvo nel 2007 e nel 2009 quando il gap si è quasi annullato

urbani e Suburbi Ovest; il 20% nelle Zone dell'Agro romano; il 2,9% nei Comuni della Provincia di Roma e il restante 2,2% nei Comuni fuori della Provincia.

Per quanto concerne le locazioni, il 24,1% degli immobili affittati nel 2013 è nel Centro storico di Roma; il 16,4% nei Quartieri urbani e Suburbi Nord della città; il 10% nei Quartieri urbani e Suburbi Est; il 17,1% nei Quartieri urbani e Suburbi Sud; il 13,4% nei Quartieri urbani e Suburbi Ovest; il 17,1% nelle Zone dell'Agro romano; l'1,7% nei Comuni della Provincia di Roma e solo lo 0,3% nei Comuni fuori della Provincia.

Invece, per le vendite, il 12,3% degli immobili venduti nel 2013 si trova nel Centro storico di Roma; il 13,8% nei Quartieri urbani e Suburbi Nord della città; l'11,6% nei Quartieri urbani e Suburbi Est; il 16,4% nei Quartieri urbani e Suburbi Sud; il 14,2% nei Quartieri urbani e Suburbi Ovest; il 22,8% nelle Zone dell'Agro romano; il 4,5% nei Comuni della Provincia di Roma e lo stesso valore si ritrova nei Comuni fuori della Provincia.

Riepilogando, le locazioni sono molto alte nel Centro storico, mentre le vendite risultano più elevate in tutte le aree fuori Roma.

Tempi di collocamento – In generale, le locazioni hanno tempi più rapidi rispetto a quelli delle vendite: infatti, in media nel 2013, sono occorsi 171 giorni per affittare un immobile e 223 per vendere. Nel dettaglio, se per affittare un appartamento, villa o villino sono bastati 157 giorni, per vendere ne sono occorsi 213; analogamente, per affittare un ufficio ci sono voluti 212 giorni, contro i 285 per la vendita e lo scarto è stato ancora più rilevante nel caso di locali commerciali, artigianali o per il terziario: 205 giorni contro 355.

Dall'analisi geografica emergono notevoli differenze all'interno delle stesse aree - a seconda che si tratti di locazioni o vendite - ma, fondamentalmente, nel caso delle prime i valori relativi alle diverse aree sono più omogenei tra loro, mentre per le vendite, oltre a registrare tempi più lunghi, si segnalano alcuni picchi. In particolare, occorrono 305,2 giorni per vendere un immobile nei Comuni fuori della Provincia di Roma, 283,5 nelle Zone Sud dell'Agro romano e 271,9 giorni nel Centro storico, dato che, se confrontato con la bassa percentuale degli immobili collocati, indica un'effettiva difficoltà nel vendere nel centro di Roma.

Da un'analisi della serie storica dei tempi di collocamento per tipo di transazione in tutta l'area sin qui presa in considerazione - dal 2004 al 2013 - si evidenzia che, se nel 2004 bastavano 100 giorni per vendere un bene, nel 2013 ne sono occorsi 223; anche per quanto riguarda le locazioni si registra un incremento nel decennio ma più lieve: 101 giorni nel 2004 contro i 171 del 2013. Il picco maggiore nelle vendite si è verificato nel 2011 con ben 246 giorni di tempo, mentre per le locazioni si è avuto nel 2009 con 213 giorni. Complessivamente, i tempi per le locazioni si sono mantenuti sempre più bassi rispetto ai tempi di vendita, salvo nel 2007 e nel 2009, quando il gap si è quasi annullato.

BORSA IMMOBILIARE DI ROMA

IL RIFERIMENTO ISTITUZIONALE PER CHI ACQUISTA, VENDE O AFFITTA IMMOBILI

- Agenzie Accreditate
- Valutazioni Certificate
- Listino Ufficiale
- Modulistica approvata dai Consumatori



La Borsa Immobiliare di Roma, istituita dalla Camera di Commercio di Roma, è un evoluto sistema di servizi per garantire qualità e trasparenza del mercato.



BORSA IMMOBILIARE DI ROMA. IL SISTEMA CHE TUTELA

Cerca le Agenzie Accreditate su www.biroma.it o chiama il numero verde 800-116422