



METEO IMMOBILIARE 2017

2° RAPPORTO DI PREVISIONI SUL CICLO IMMOBILIARE

IL MERCATO NON ASPETTA

EMBARGO FINO ALLE ORE 10 DEL 9 FEBBRAIO 2017

Febbraio 2017



INDICE

1. Preparando la svolta: lo scenario di contesto	Pag.	1
1.1. Il ritorno alla casa delle famiglie italiane, ma con poco valore	“	3
1.2. Il mercato corporate soffre dei mali della nostra economia	“	7
2. Un futuro radioso non può attendere	“	9
2.1. I differenziali interni al mercato immobiliare italiano	“	11
2.2. L’immobile come prodotto tecnico in un contesto funzionale	“	13
3. Le tendenze di medio periodo	“	15
4. La trasformazione del territorio per far crescere l’economia italiana	“	20
5. Il Ranking dei mercati potenziali	“	24
Appendice metodologica	“	29

RUR – Rete Urbana delle Rappresentanze

www.rur.it

Sede operativa: Via di Porta Pinciana 6, 00187 Roma

info@rur.it

Il Rapporto può essere utilizzato a fini di studio citando la fonte. E’ vietata la riproduzione a fini commerciali



Nota introduttiva

Il presente Rapporto è stato realizzato seguendo le più avanzate metodologie e in conformità agli standard scientifici internazionali, con la consapevolezza che le ricerche riguardanti l'economia devono servire agli operatori per effettuare le loro scelte utilizzando informazioni serie e ponderate.

*Il Rapporto è stato predisposto, in collaborazione con **YARD**, società di servizi immobiliari, dalla **RUR – Rete Urbana delle Rappresentanze**, un think tank fondato nel 1989 per studiare e promuovere*

l'economia delle città, cui aderiscono Banca Intesa SanPaolo, Sistemi Urbani-Gruppo FS, UnipolSai, Fintecna-Cdp, Federcasa, Erg, Telecomitalia, Salini Costruzioni, Giustino Costruzioni e Censis.

Il Rapporto è alla sua seconda edizione e si compone di cinque sezioni. La prima individua anomalie e punti di leva per il rilancio del settore, cui fa seguito un'analisi previsionale realizzata sulla base di un'indagine presso opinionisti e top player del settore. I restanti tre capitoli esaminano le tendenze di lungo periodo, il ruolo delle trasformazioni territoriali nell'attuale congiuntura e un ranking sui mercati potenziali in tutte le città capoluogo italiane.

1. PREPARANDO LA SVOLTA: LO SCENARIO DI CONTESTO



Il 2017 ha tutte le caratteristiche per essere identificato come un **anno-ponte**, un anno cioè di preparazione a quello successivo che, per diverse ragioni, potrebbe invertire la china al ribasso che per molti anni ha afflitto l'economia italiana, in particolare l'industria del real estate.

Una tale prospettiva poggia su dati "razionali", dà credito alle teorie dei *cicli economici* coglie in modo ottimistico i pur timidi segnali emersi nel più recente periodo. Una visione che deve fare i conti con gli atteggiamenti soggettivi, con la responsabilità e capacità degli operatori, con il necessario ravvedimento della politica, il dominio delle paure da parte dell'opinione pubblica. D'altronde va superata la passività che viene dalle pur valide analisi sulle difficoltà presenti, in quanto è **proprio il pessimismo ad alimentare il populismo**, una ricetta che non sembra offrire alcun aiuto ai tentativi di risollevare l'industria immobiliare e delle costruzioni italiane.

A spostare i piatti della bilancia verso il "più" o verso il "meno" concorrerà soprattutto il **political risk**, sia interno che internazionale. Scadenze elettorali nei principali stati europei, gestione del dopo Brexit e delle conseguenze della brusca virata isolazionista e protezionistica degli Stati Uniti, potranno essere

metabolizzate nel tempo, ma certo nei prossimi mesi potranno rallentare le scelte d'investimento. In Italia, all'instabilità politica provocata dal sostanziale azzeramento delle riforme istituzionali potrebbe seguire una fase di ri-stabilizzazione, ma certamente non prima del prossimo anno (fig. 1).

La forte influenza della congiuntura politica segna anche le previsioni macro-economiche, in uno scenario che deve dare per acquisito un incremento dei costi energetici e un esaurimento degli effetti positivi del *quantitative easing*, due fattori protettivi che ci hanno favorito negli ultimi anni, limitando le fragilità derivanti dal forte debito pubblico accumulato.

Tutte le maggiori istituzioni economiche internazionali concordano nell'attribuire all'Italia una crescita del **prodotto interno** per il '17 e per il '18, ma con un tasso pari a meno della metà delle altre economie avanzata e dei grandi paesi europei.

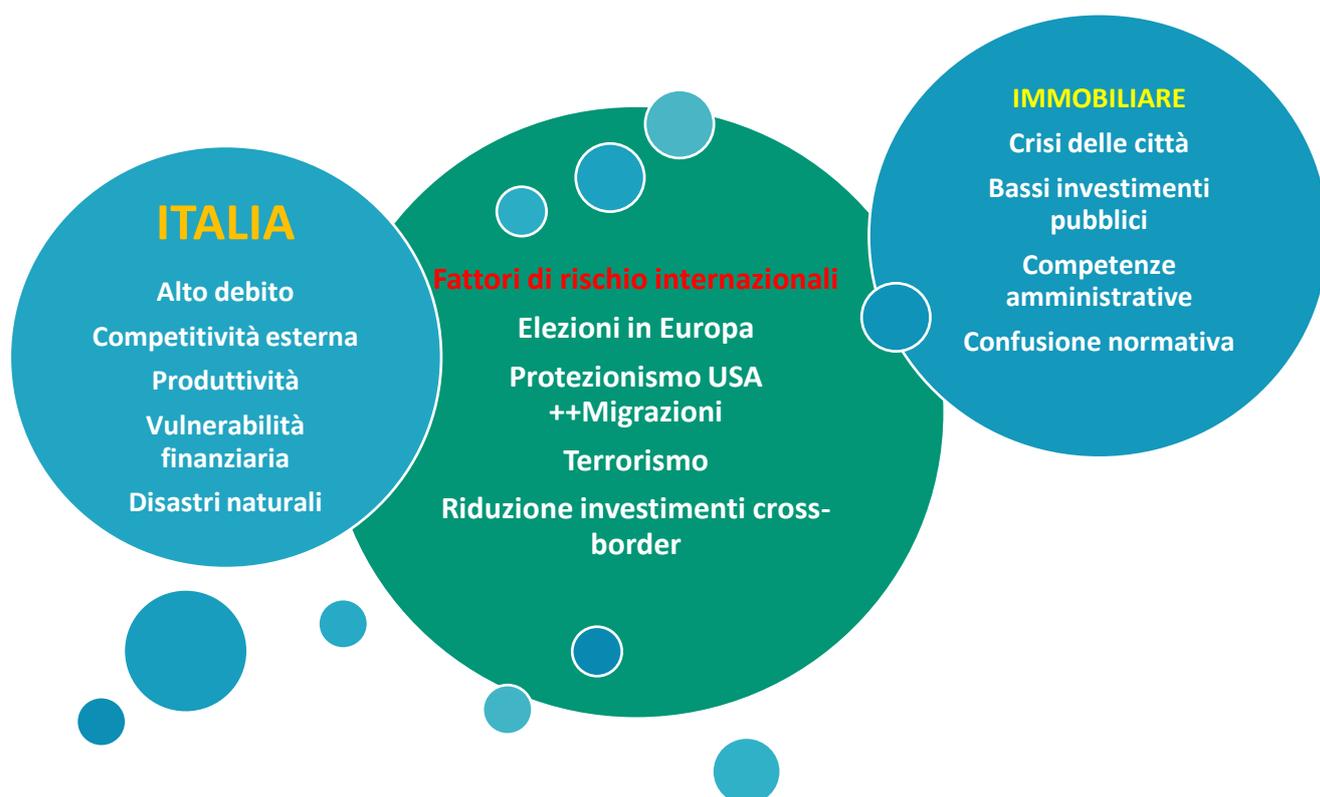
E' ragionevole stimare che il Pil, nei prossimo biennio, crescerà al di sotto dell'1% annuo con valori non molto distanti da quanto è successo nel 2016. Pertanto, volendo immaginare i possibili effetti sull'economia reale non potremmo registrare significativi

miglioramenti rispetto al lento – ma insufficiente – recupero dell'anno appena trascorso.

Per quanto riguarda gli **investimenti** le previsioni OECD sono per una crescita nel 2017 del 1,1%, rispetto all'1,9% del 2016, mentre secondo la Commissione

Europa **l'inflazione**, a zero nel '16, dovrebbe ripartire già nel 2017 con un +1,2%, anche grazie a un costante, anche se lieve incremento della **domanda interna**. Comunque, secondo la Banca d'Italia solo nel 2019 l'aumento dei prezzi potrebbe raggiungere l'1,5% (tab.1).

Fig.1 – I rischi interni e internazionali



Fonte: RUR

Tab.1 – Principali indicazioni sulle prospettive economiche

	Tasso di crescita del Pil (val. %)					Investimenti OECD	Inflazione CE	Domanda interna IMF
	Istat	OECD	IMF	CE	RUR*			
2016	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8	1,9	0,0	0,9
2017	0,9	0,9	0,7	0,9	0,9	1,1	1,2	0,8
2018	-	1,0	0,8	1,0	0,9	1,2	1,4	0,9

(*) media previsioni

Fonte: Istat, OECD, IMF, CE



1.1. Il ritorno alla casa delle famiglie italiane, ma con poco valore

Il ciclo immobiliare, e soprattutto quello delle costruzioni, ha subito, a partire dalla metà dello scorso decennio, un ridimensionamento di proporzioni che non hanno avuto eguali in passato. Perché le strategie di risposta, ora possibili, abbiano successo bisogna interpretare correttamente i fenomeni, e, in particolare, individuare la **componente congiunturale e quella strutturale del ciclo**. Anche, se indubbiamente sono strettamente legate, non sempre agendo solo su una delle due si riescono a invertire le tendenze negative.

Quanto alla **componente congiunturale**, c'è ampio consenso nell'individuare i fattori critici legati alla crisi finanziaria prima e del debito sovrano poi, nell'instabilità politica e nell'inefficacia delle politiche pubbliche, nella caduta degli investimenti infrastrutturali, nei mancati pagamenti della P.A., nel trattamento fiscale degli strumenti finanziari innovativi ecc.

Ma sulle **componenti strutturali** non è stata forse fatta eguale chiarezza. E qui alcune *anomalie* del real estate italiano, che pure in passato hanno contribuito alla crescita, oggi costituiscono una parte significativa della recessione.

Mentre è necessario spingere su provvedimenti e scelte congiunturali, è necessario mutare, con decisione, le logiche di intervento imprenditoriale.

Dare soluzione ai fattori critici è possibile se si perseguono nuove tendenze legate a precisi *punti di leva*.

1° anomalia – Il consumo residenziale incide troppo sul mercato

Circa l'80% del fatturato immobiliare deriva dalla componente del "mercato di consumo residenziale" in gran parte per uso proprio, mentre negli altri grandi mercati europei si attesta attorno al 60%, pur avendo dimensioni assolute comparabili.

Ci manca la componente essenziale dell'**immobiliare per le attività produttive e di servizio urbano** che costituiscono il vero motore dello sviluppo territoriale.

Inoltre, la pur meritoria propensione degli italiani ad abitare una casa di proprietà ha, per troppo tempo, consentito a operatori improvvisati di offrire **alloggi di bassa qualità** contando su una domanda infinita proveniente dalle famiglie.

Questo modo di intendere il business immobiliare, nei fatti, **penalizza la creazione di valore aggiunto**. Il fatturato di quello che Eurostat classifica come *real estate activities* nel 2015 vale, infatti, 130 miliardi di euro in Germania, 83,5 miliardi nel Regno Unito, 80,8 in Francia e 36,2 in l'Italia. Inoltre, nel nostro Paese dal 2006 il turnover si è ridotto del 27%, mentre in Germania è cresciuto del 21%.

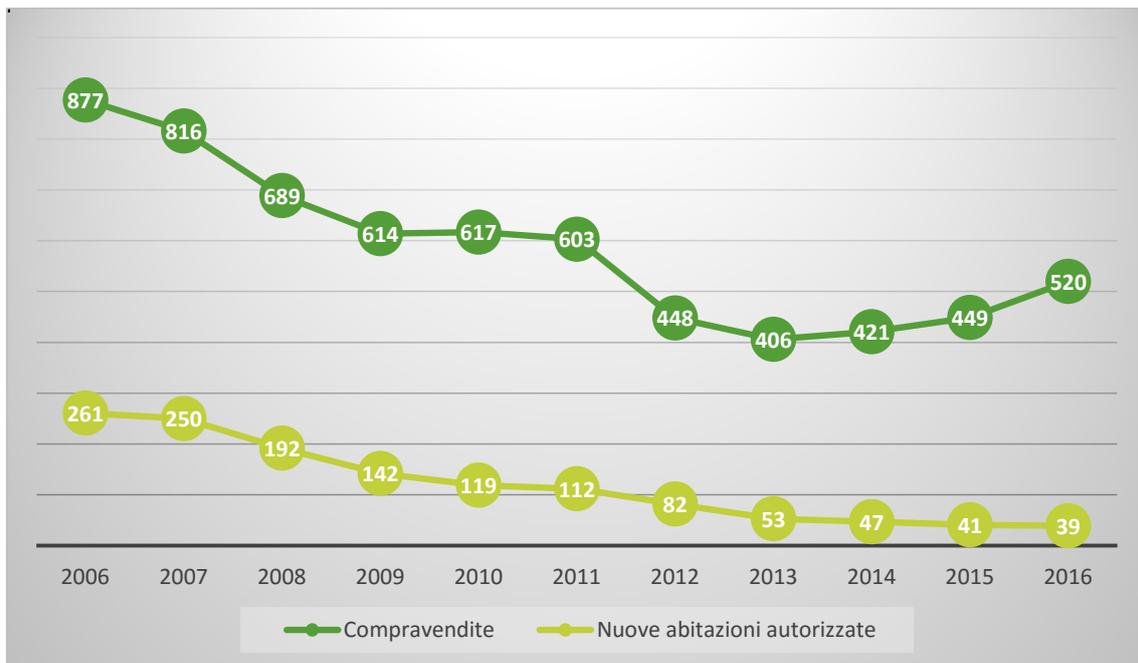
Il residenziale crea valore se le abitazioni rinnovano ambiti significativi delle città, e sono integrate in complessi di servizio e produzione.

2° anomalia – Divorzio fra mercato residenziale e produzione edilizia

Il mercato residenziale sta lentamente scivolando fuori dai circuiti produttivi, essendo relegato a una forma di scambio fra privati, a un'economia curtense di tipo familistico. La ripresa delle compravendite rischia, infatti, di avere scarsi effetti sul sistema industriale

legato al real estate. Se si raffrontano, infatti, i permessi di costruzione con le compravendite la già esigua incidenza passata, si è ormai ridotta a un livello bassissimo: nel 2006 a fronte di **100 abitazioni vendute si registravano permessi per 30 nuove costruzioni**, nel **2016 ogni 100 transazioni vengono autorizzate 7 nuove abitazioni** (fig. 2).

Fig. 2 - Abitazioni scambiate e permessi di costruzione per nuove abitazioni (o riqualificazioni pesanti) (v.a. in migliaia)



Per il 2016 valori stimati

Fonte: elaborazione RUR su dati OMI e Istat

3° anomalia – Non c'è solo la proprietà, crea valore anche l'affitto

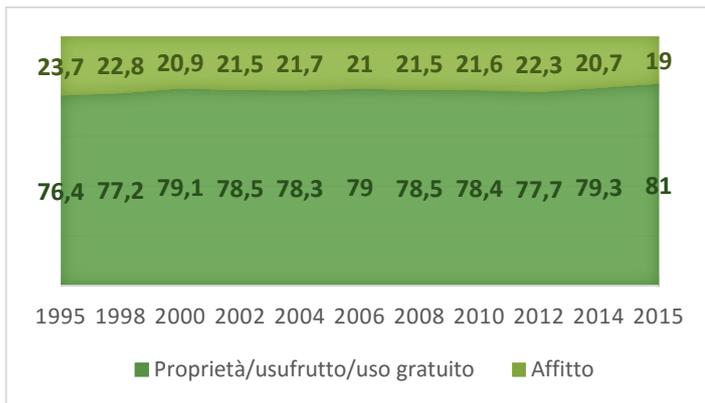
La proprietà della **casa è l'ultima "protezione"** rimasta, a fronte dei rischi prodotti da una incerta e instabile situazione economico – sociale. Molte sicurezze provenienti dal welfare pubblico sono, in questi anni, venute meno (pensiamo alla previdenza) e molti nuovi oneri gravano sulle famiglie italiane (fiscalità, assistenza, sanità, trasporti, ecc.)

L'**impoverimento delle nuove generazioni**, poi, è sotto gli occhi di tutti e l'avvenuta patrimonializzazione delle famiglie italiane anche con la proprietà immobiliare, fa da scudo, più e meglio di qualsiasi formula integrativa di prestazioni pubbliche.

Tuttavia, abbiamo ormai toccato la punta massima di proprietari (nel 2015 81% contro 19% di inquilini – fig. 3) e per quanto permanga vivace la domanda, si tratta

pur sempre di un mercato di sostituzione. **Restano senza risposta interessanti fabbisogni** congruenti con gli attuali modelli di vita, fabbisogni che potrebbero dar luogo a più **strutturati processi d'investimento basati anche sul rendimento** (quindi sull'affitto) oltre che sul *capital gain*. Intanto, la popolazione giovanile è molto più mobile del passato per ragioni di lavoro o di studio. In entrambi i casi ricerca alloggi in affitto. Poi ci sono altre aree dalle residenze protette, al **turismo residenziale** che potrebbero utilmente integrare la più tradizionale proprietà per uso proprio.

Fig. 3 Andamento del titolo di godimento delle abitazioni (val. %)



Fonte: Istat

1° punto di leva – La domanda residenziale c'è

Il 2016 ha consolidato l'**emergere della domanda abitativa** che, fra il 2011 e il 2014, si era astenuta cautelativamente in attesa di una stabilizzazione della situazione finanziaria. Continua, infatti, a espandersi la propensione all'acquisto di immobili spingendo molti acquirenti a presentarsi sul mercato, attualmente stimati in circa 950mila, rispetto ai 907mila del 2012. Il tasso di soddisfacimento è tuttavia salito di poco dal 49% al 55%, a causa della bassa qualità dei prodotti presenti nel mercato (fig. 4).

Fig. 4 – Domanda potenziale e transazioni nel mercato abitativo (Numero Indice 2006=100)



Fonte: elaborazione RUR su dati vari

Per i prossimi anni bisognerà attentamente valutare alcuni recenti fenomeni demografici che hanno portato a una stabilizzazione della popolazione residente, mentre si prevedeva all'orizzonte del 2020 un incremento di circa un milione di abitanti. Inoltre, la fiammatina di acquisti del 2016 potrebbe aver esaurito

il serbatoio di domanda pregressa con impellente bisogno di una nuova abitazione.

La domanda cresce, ma è più esigente e ha difficoltà a trovare i prodotti che cerca.

2° punto di leva – Redditi bassi, ma ricchezza da scongelare

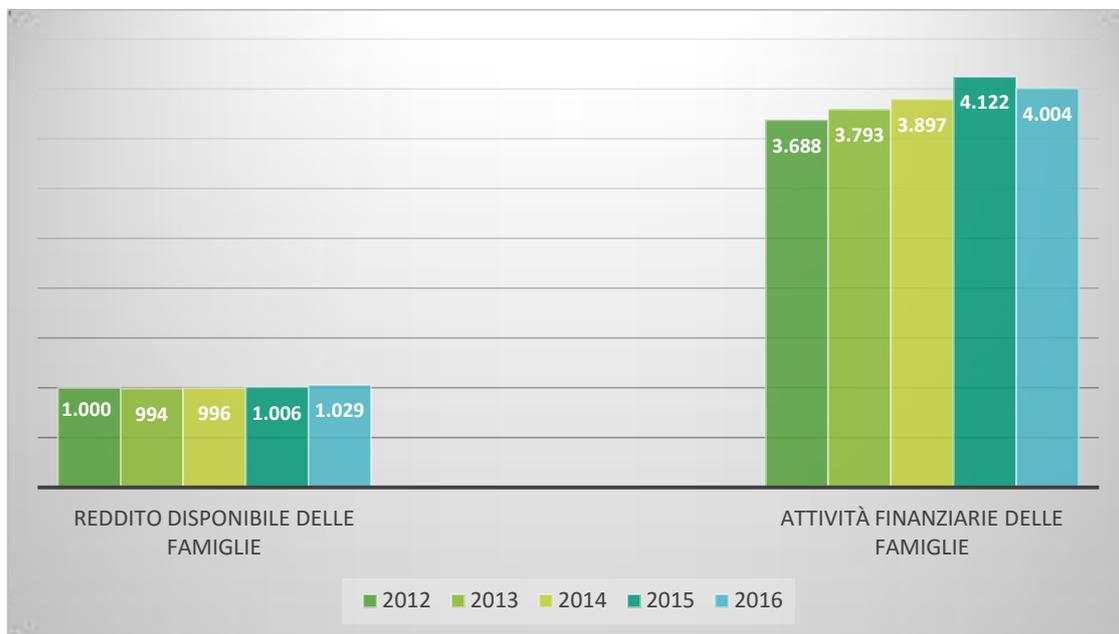
In questi ultimi anni il **reddito disponibile delle famiglie italiane ha subito una limatura** verso il basso: dall'introduzione dell'Euro fino al 2006 è cresciuto, seppur di poco, in termini reali; negli anni successivi fino al 2012/2013 si è ridotto in modo significativo di circa il 10%.

Le più recenti rilevazioni indicano un miglioramento. Il volume complessivo del reddito disponibile familiare viene stimato per il 2016 attorno ai 1.030 miliardi di €. Comparati con gli altri grandi paesi europei, i livelli di

reddito pro-capite italiani restano più bassi, ma come è noto la ricchezza finanziaria e in beni reali molto più elevata.

Le stime (basate sulle rilevazioni di giugno 2016) indicano un accresciuto valore delle **attività finanziarie** pari a oltre 4.000 miliardi di € e un incremento dell'8,5% fra 2012 e 2016. Le **famiglie italiane, di fronte alle incertezze del contesto economico, tengono bloccato il risparmio**, in attesa di poterlo impiegare in modo sicuro o di investirlo in immobili rispondenti alle proprie aspettative, attualmente non presenti nel mercato immobiliare (fig. 5).

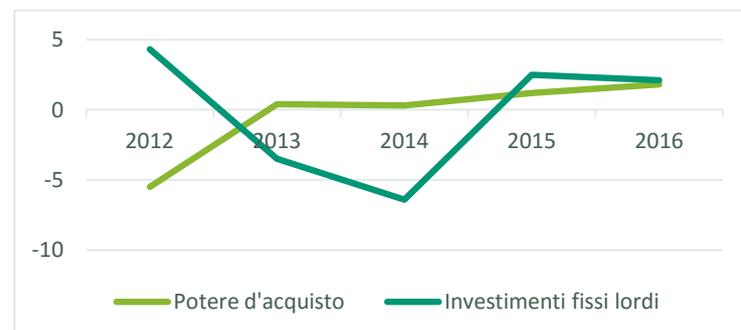
Fig. 5 – Reddito disponibile e attività finanziarie delle famiglie italiane (miliardi di € correnti)



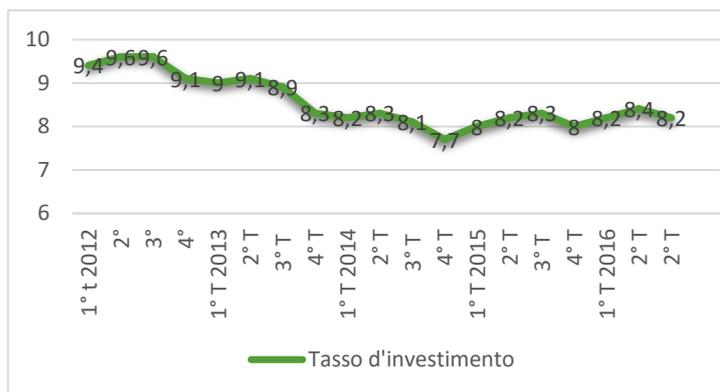
Fonte: elaborazione RUR su dati Istat e Bankitalia

Inoltre, il potere d'acquisto sta migliorando facendo accrescere la propensione delle famiglie agli investimenti fissi lordi che registrano variazioni positive dal 2015, con un'incidenza sul reddito disponibile ormai superiore all'8% (figg.6 e 7).

Fig. 6 – Le scelte d'investimento delle famiglie italiane (variazioni% su anno precedente)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

Fig. 7 – Investimenti fissi lordi delle famiglie (val.% su Reddito Disponibile)

Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

3° punto di leva – Rottamare il rottamabile, inventare l'abitabile

Il boom del residenziale si è consumato nei primi anni duemila nei territori periferici, ultra-periferici e negli hinterland metropolitani. Chi ha comprato lontano dai centri d'interesse, i quasi 13 milioni di pendolari, non sono al momento soddisfatti della scelta fatta.

La localizzazione e l'ambiente urbano di riferimento per l'abitare hanno acquisito una crescente importanza. Da qui deriva l'oggettivo bisogno di **rigenerare pezzi di città attraverso la demolizione di quartieri degradati, obsoleti o invivibili** (pensiamo ad alcuni quartieri di case popolari).

Se si riesce a invertire l'opinione dominante e sperimentare con amministrazioni locali illuminate progetti che vadano in questa direzione, si aprirebbe un interessantissimo campo di intervento per il real estate.

1.2. Il mercato corporate soffre dei mali della nostra economia

I 7 anni di arretramento del nostro sistema produttivo, di riduzione del potere d'acquisto e dei redditi disponibili dei consumatori, di destrutturazione dei processi organizzativi e lavorativi si sono direttamente riverberati sul **mercato non residenziale, al fondo delle cui dinamiche c'è la domanda di spazi dove esercitare un'attività in grado di creare valore e utili.**

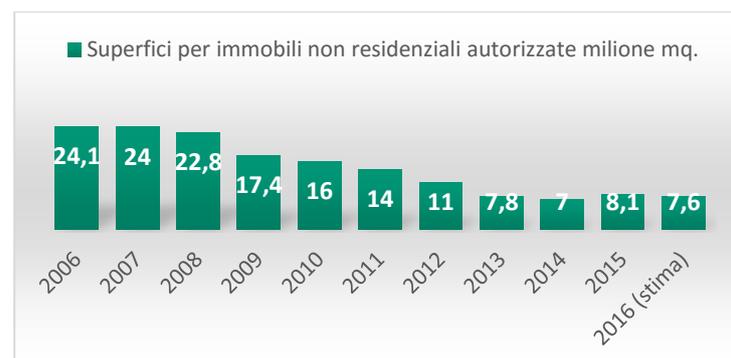
Nei tre principali comparti – commerciale, uffici, industriale/logistico – dall'anno della grande crisi del

2008, i volumi di compravendita si sono presso che dimezzati: la situazione migliore la registrano i capannoni industriali e i centri della logistica, la peggiore gli uffici e i centri direzionali. In posizione intermedia gli immobili per il *retail*.

Ma oltre alla componente congiunturale, bisogna prestare molta attenzione ai mutamenti strutturali, in quanto questo segmento di mercato potrà riacquisire vitalità solo attraverso uno sforzo combinato degli operatori economici e delle istituzioni locali.

La **battaglia è sulle città**, sul ruolo attrattivo del territorio, sulle strategie per dare una missione di sviluppo alle aree urbane, in grado di accrescere l'economia locale e la base fiscale. In città prive di mordente, senza un progetto, senza una pluralità di operatori concentrati nell'attrarre investimenti, nel promuovere iniziative, nel valorizzare il **circuito innovazione – competenze – ideazione – produzione**, senza un grande impegno ad accrescere la reputazione, è difficile che si possa affermare un real estate di stampo europeo.

Le opportunità possono venire da iniziative in grado di cogliere i mutamenti in atto, che riguardano tecniche, montaggio finanziario, format, politiche urbane.

Fig. 8 – Superfici autorizzate per immobili non residenziali (in milioni di mq.)

Fonte: Elaborazione RUR su dati Istat, 2017

1° opportunità – Integrare e vendere, non solo produzione manifatturiera

L'onda tecnologica ha completamente modificato l'arena competitiva per quei settori di specializzazione che rendono l'Italia uno dei principali paesi industriali del mondo. L'impatto sui fabbisogni di immobili è molto

forte. Oggi vince la logistica, le cui esigenze localizzative e dimensionali, sono diverse dalle più tradizionali aree industriali e artigianali. Il **Centro Logistico è la materializzazione dell'e-commerce**, in quanto i prodotti da vendere in rete devono essere stoccati, catalogati, fotografati e spediti. I luoghi del produrre sono resi visibili anche come luoghi del vendere grazie ai grandi *factory store* e gli outlet.

Poi certo ci sono gli effetti della globalizzazione, col decentramento della produzione direttamente nei mercati di sbocco. La fabbrica in Italia, dove si progetta, s'inventa, si esercita la creatività, diventa uno spazio misto con laboratori e macchinari, *open space* e magazzini.

A queste condizioni, il corporate market può resistere ne e avere prospettive positive.

2° opportunità – Il nuovo commercio full optional e l'industria dell'accoglienza

Nuovi format stanno rivoluzionando il mondo del retail. **I grandi centri commerciali diventano veri e propri spazi da vivere**, ecologici, gradevoli anche come luogo d'incontro. Le medie superfici si avvicinano sempre più ai quartieri e aree residenziali, tornano nei centri storici. La ristorazione è in una fase di grazia spaziando dagli chef d'eccellenza (a Modena il primo ristorante della classifica mondiale), alla catena food di alta qualità, dalla diffusa rete per i pranzi fuori casa, fino al cibo come occasione relazionale. **La convivialità e nuovi modelli di vita, lo story telling sul cibo, il brand italiano primo a mondo in questo settore, sono tutti fattori di spinta anche immobiliare.**

Il **comparto turistico** ha visto di recente un interesse degli investitori soprattutto per l'acquisizione di alberghi di prestigio. In realtà, lo spazio è molto più ampio, perché, nonostante il raddoppio negli ultimi dieci anni, abbiamo un numero relativamente limitato di hotel a cinque stelle), e inoltre cresce il coefficiente di occupazione e la redditività (2-3% annuo di ricavi in più su camera venduta).

Il turismo in Italia secondo il WTTC ha prospettive di crescita superiore a ogni altro settore, con un incremento annuo del valore aggiunto dell'1,8% all'orizzonte del 2025, a fronte dell'1,1% di industria meccanica e dell'auto, e uno 0,1% del commercio.

3° opportunità – Puntare sui medi headquarter

Il **direzionale è il settore corporate a maggiore sofferenza** per l'impatto delle grandi trasformazioni del

terziario, in articolare degli uffici. In parallelo alla riduzione degli addetti a mansioni ora surrogate dalle macchine e dalle tecnologie.

Il settore dei servizi in Italia è meno innovativo e internazionalizzato di quello industriale e per tale ragione non ha finora generato una forte corrente di investimenti immobiliari. Progetti di trasformazione urbana significativi hanno visto come protagonisti solo alcuni importanti gruppi bancari e assicurativi (Unicredit, Intesa SanPaolo, e in misura più ridotta Generali, Unipol, BNL-BNP Paribas). Il direzionale si è finora appoggiato alla realizzazione di complessi o immobili per la pubblica amministrazione.

La crisi è venuta con la riduzione della spesa e degli investimenti pubblici, degli investitori istituzionali e degli immobili destinati a servizi pubblici (Ospedali, Università etc.). Inoltre, operazioni di M&A o cessioni di società comportano anche lo **spostamento o l'accorpamento delle sedi che inevitabilmente impoveriscono le città che perdono gli headquarter**, a favore dei paesi stranieri o le città dove vengono spostate le attività direzionali (tav. 1).

La centralità dei complessi direzionali merita di essere affrontata in modo pro-attivo, evitando di dover solo subire gli inevitabili processi di riorganizzazione societaria. Puntare sulla media impresa attraverso nuovi format all'incrocio fra gli spazi per ricercare, produrre e gestire, dovrebbe costituire un terreno da esplorare, per ridare dinamicità a questo settore.

Tav. 1 – Alcuni casi di spostamento delle sedi di grandi imprese negli ultimi vent'anni

Azienda	Sede principale	
	Città cedente	Città di destinazione
Fiat/FCA	Torino	Amsterdam/Usa
Fondiarria/UnipolSai	Firenze/Torino	Bologna
Capitalia/Unicredit	Roma	Milano
Ina-Assitalia	Roma	Mogliano Veneto
Salini Impregilo	Roma	Milano
Sky	Roma	Milano
Banco Napoli / Intesa SanPaolo	Napoli	Milano
Parmalat/Lactalis	Parma	Laval (Francia)

Fonte: RUR, 2017

2. UN FUTURO RADIOSO NON PUÒ ATTENDERE



Molti **fenomeni positivi** caratterizzano il real estate italiano, soprattutto per quanto attiene alla domanda residenziale che continua ad apparire “tonica”, anche in ragione di una stabilità dei prezzi di vendita che avvicinano alla proprietà una fascia di popolazione in condizioni economiche e lavorative meno salde del passato.

Le previsioni di **un esteso panel di tecnici della rete Yard, di esperti e top player** del settore, operanti in tutte le regioni italiane, intervistato da RUR a fine 2016¹ offrono indicazioni utili a supporto di analisi e decisioni riguardanti il triennio 2017 -2019.

Il **REI (Real Estate Italia) Index** (somma le opinioni di miglioramento e la metà di quelle che indicano stabilità) riferito al 2017 per quanto riguarda i **volumi scambiati**, nel solo comparto **residenziale** supera la soglia del 50% che rappresenta una prevalenza di opinioni positive per il futuro. Le compravendite di immobili a uso abitativo, pur in crescita anche negli anni successivi, ('18 e '19) vedranno un probabile esaurimento del segmento di abitazioni usate e una possibile ripresa di quelle di

nuova realizzazione. Decisamente più lento, anche se positivo, l'avanzamento del mercato **corporate** (fig. 9).

Per quanto riguarda i **prezzi**, gli opinionisti interpellati dalla RUR, segnalano per il 2017 ancora una fase di contenimento nel settore abitativo, con una sostanziale stabilità, tranne che per l'usato di bassa qualità che dovrà subire ancora qualche rastrematura. Il mercato abitativo sembra soggetto a una forma di “astinenza” da parte dei proprietari di immobili medio –alti, non offerti in vista di una possibile inversione di tendenza. Quindi, i prezzi medi sono in discesa per una diversa composizione qualitativa dei beni scambiati, rispetto al passato. Dal prossimo anno 2018, la crescita dei valori aggrega le opinioni di una rilevante maggioranza degli opinion leader, sia per il patrimonio residenziale esistente che per le nuove costruzioni.

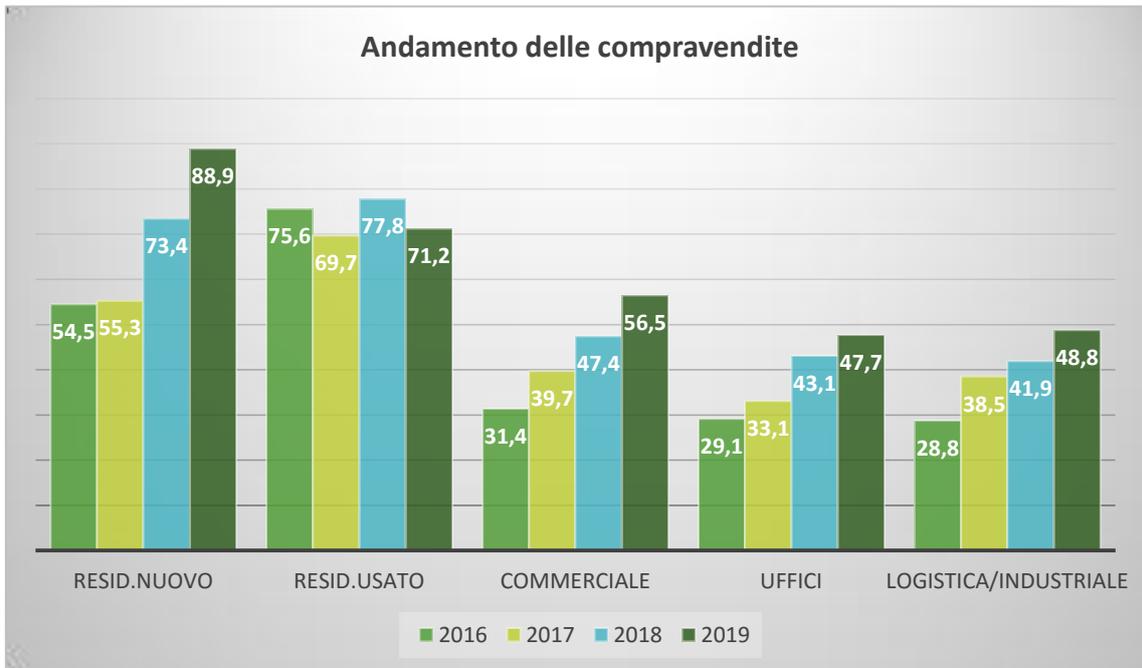
Più lineare appare la ripresa per i **settori corporate**, anche se l'andamento dei prezzi non lascia intravedere esaltanti prospettive al breve. Meglio gli **immobili commerciali** che dovrebbero raggiungere nel 2019 un apprezzabile livello nei volumi scambiati, più che per vivacità dei prezzi

¹ Vedi appendice metodologica

Alla fine del triennio, saranno gli **immobili per il terziario** e per gli uffici a segnare le migliori performances, quanto ad andamento dei prezzi, in previsione di una più incisiva riorganizzazione della nostra struttura produttiva dei servizi. Un andamento

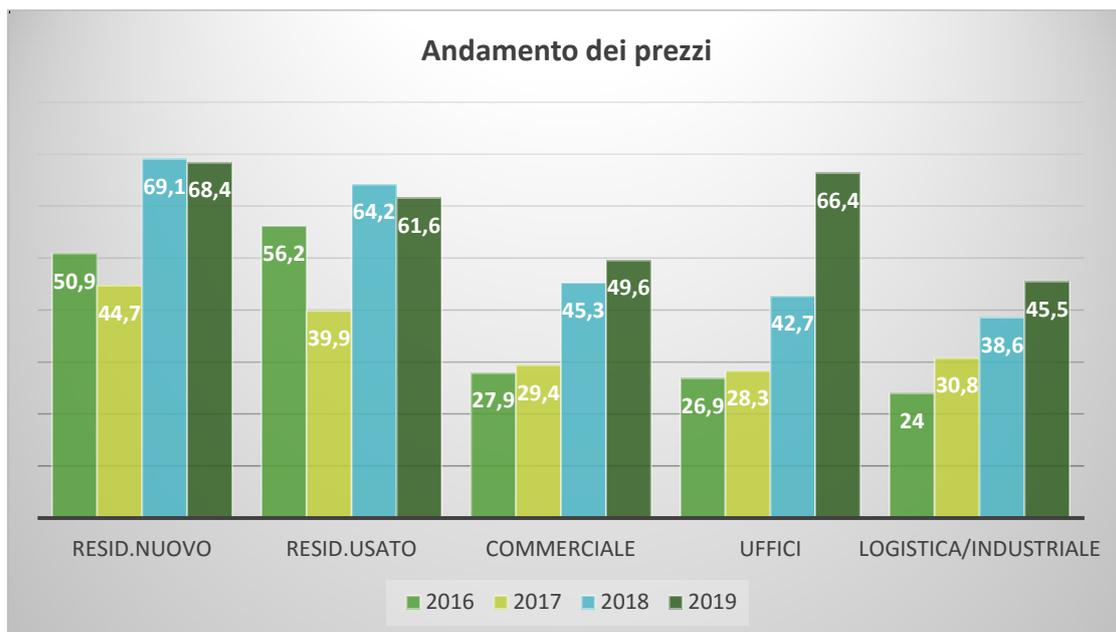
simile riguarderà il mercato della **logistica e degli edifici industriali**, ma con una minore dinamicità nei prezzi (fig. 10).

Fig. 9 - REI Index relativo all'andamento delle compravendite per i diversi segmenti d'immobili al 2016-2019 (Scala dei valori: 0-30 deterioramento; 30-50 regresso; 50-60 stabilità; 60-100 espansione)



Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig. 10 - REI Index relativo all'andamento dei prezzi per i diversi segmenti d'immobili al 2016 e al 2018 (Scala dei valori: 0-30 deterioramento; 30-50 regresso; 50-60 stabilità; 60-100 espansione)



Fonte: Indagine RUR, 2017

2.1. I differenziali interni al mercato immobiliare italiano

La visione sintetica tracciata attraverso il **REI (Real Estate Italia) Index** costituisce un riferimento fondamentale sulle tendenze in atto. Tuttavia si manifestano forti disequaglianze sia nei singoli segmenti di mercato che a livello territoriale, e sono proprio i valori marginali a offrire un ulteriore spunto di riflessione.

Nella valutazione di esperti e top players, infatti, sia i volumi scambiati che i prezzi sono in gran parte stimati con un **giudizio prevalente di stabilità**.

Per il 2017 il 34% degli intervistati prevede un incremento delle compravendite nel residenziale nuovo che sale al 56% nel residenziale usato, segmento di mercato protagonista della recente espansione. Persino nel mercato corporate una quota, seppur limitata (12% per il commerciale, 11% per gli uffici e 19% per la logistica), indica una tendenza in aumento per le transazioni (fig. 11).

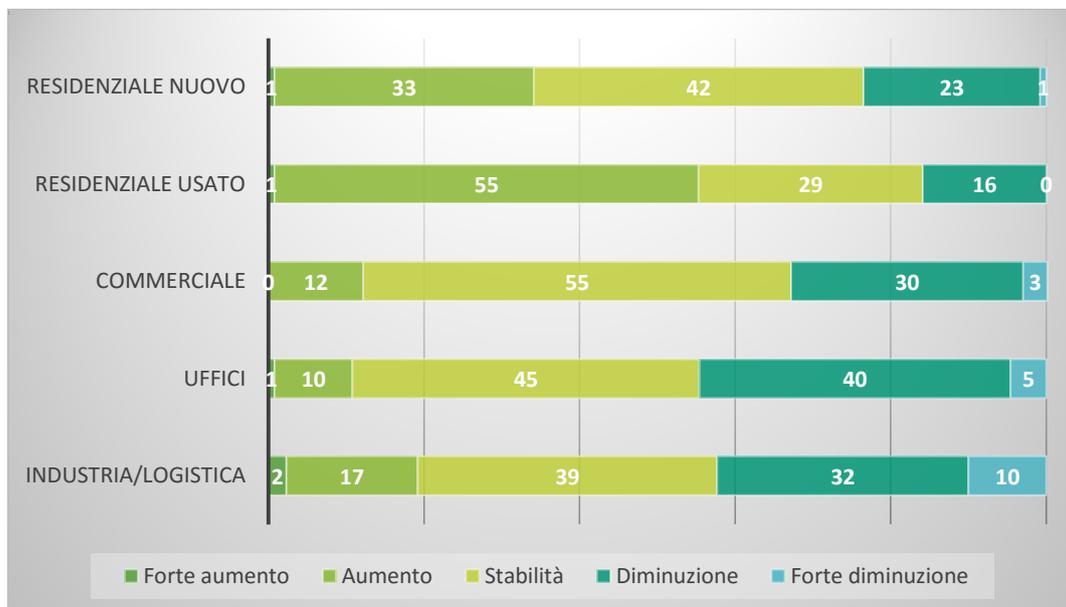
Quanto invece ai **prezzi** prevale un giudizio di sostanziale stabilità nel residenziale anche se resta significativa una quota del 36% degli opinionisti che

indica un'ulteriore diminuzione dei valori riferita all'usato. E' come se si stia saturando la domanda, di livello medio basso, che ha avuto accesso alla proprietà negli ultimi due anni proprio per la presenza di un'offerta di alloggi a basso prezzo e a bassa qualità. Si va, invece, restringendo la parte di opinionisti che valutano ancora in discesa i prezzi per il nuovo. Tali valutazioni portano ad affermare che se il business immobiliare ripartirà dal prossimo anno, sarà in ragione di una rinnovata prevalenza di **prodotti abitativi adeguati a una domanda attenta alla qualità tecnologica, dei materiali, alla durabilità, alla sicurezza, ai bassi costi di gestione**.

Nei **settori non residenziali**, si amplia significativamente la percentuale di opinionisti che predicono stabilità o diminuzione delle quotazioni, in particolare negli immobili per uffici dove il 53% segnala diminuzione e il 38% stabilità e nel commerciale dove più della metà degli opinion leader segnala regresso per il 2017.

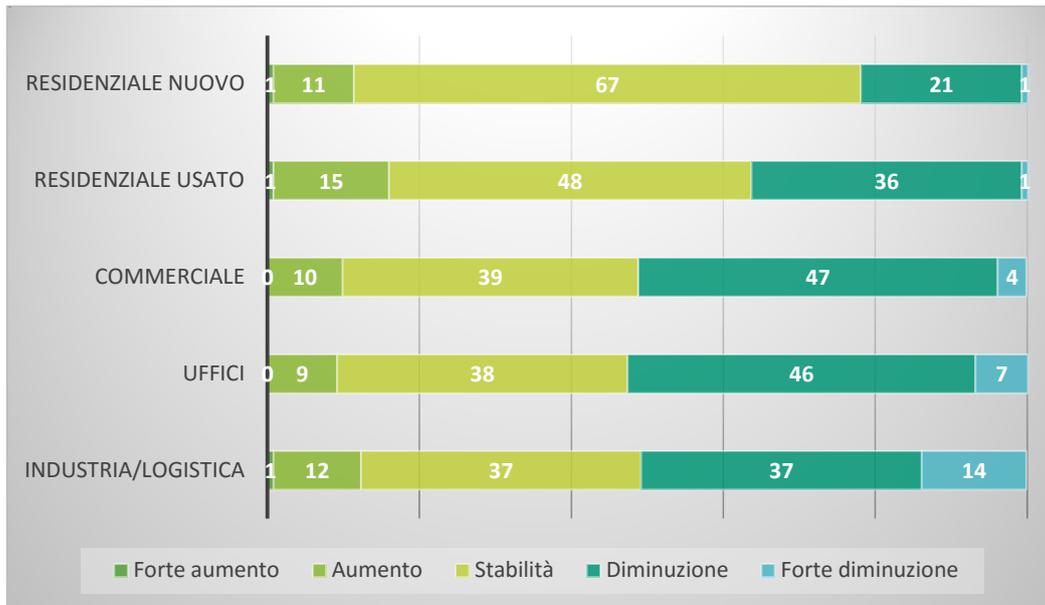
Interessante è la situazione degli immobili industriali e per la logistica dove, evidentemente, si sta producendo un effetto di crescita selettiva: il 13% prevede aumento dei prezzi a fronte di un 14% che indica una significativa diminuzione (fig. 12).

Fig. 11 – Andamento delle compravendite nel 2017 (val. %)



Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig. 12 – Andamento dei prezzi medi nel 2017 (val. %)



Fonte: Indagine RUR, 2017

Resta poi confermata una rilevante **differenziazione all'interno del mercato sulla base della localizzazione degli immobili**.

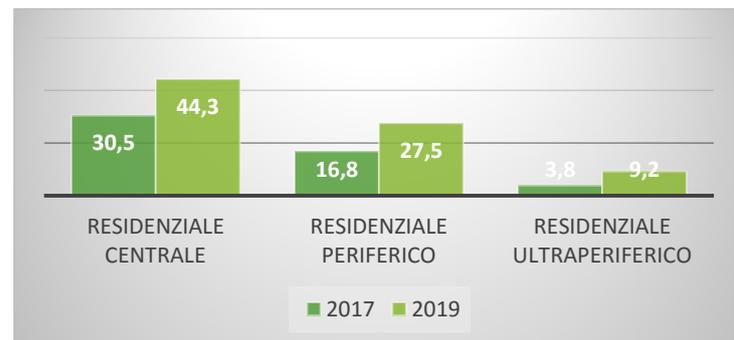
Per quanto riguarda il residenziale, il più rilevante apprezzamento nel triennio 2017-2019 riguarderà le aree centrali e semicentrali. Dalla città consolidata sembra però molto debole un effetto di traino rispetto alle aree periferiche e agli hinterland metropolitani, dove pure potranno emergere segnali positivi all'orizzonte del 2019, ma con un andamento dei valori a cerchi concentrici sempre più affievoliti mano a mano che ci si allontana dai contesti a più elevata qualità urbana (fig. 13).

Il mercato corporate vede prospettive di maggiore dinamicità dei prezzi, all'orizzonte del 2019, soprattutto per i negozi in aree centrali e soprattutto gli spazi destinati alla ricettività e al turismo. La creazione anche in quartieri semi centrali di "centri commerciali naturali" sembra essere maggiormente apprezzata dal mercato (fig. 14).

L'indagine diretta, **pur in un tempo perturbato**, conferma una convergente valutazione per un possibile miglioramento delle condizioni generali del ciclo immobiliare che potrebbero indurre, a fine 2017, una **possibile ripresa di intensità per il real estate italiano**.

Alla fine del triennio, nel 2019, la valutazione per quanto riguarda i prezzi è di pieno ritorno alla normalità di un mercato in grado di rigenerare valore. Si riducono al minimo nei comparti di possibile rinnovamento le opinioni tendenti al negativo (fig. 15).

Fig. 13 - I segmenti più dinamici con "prezzi in aumento" nel residenziale per zona urbana (val. % su intervistati)



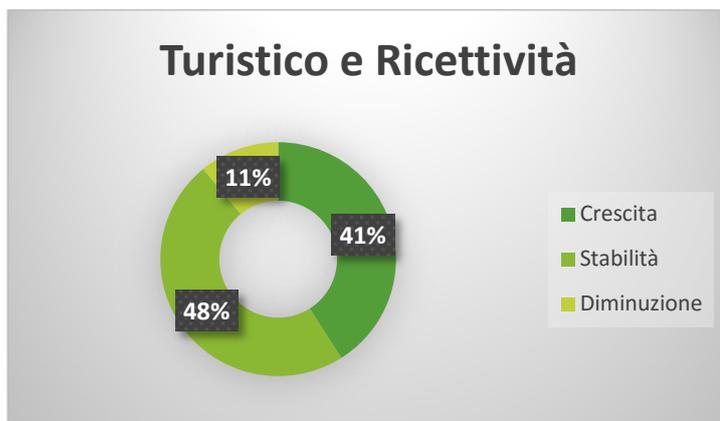
Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig. 14 - I segmenti più dinamici con "prezzi in aumento" nel non residenziale (val. % su intervistati)



Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig.15 – Previsioni dell'andamento dei prezzi medi al 2019 (val.%)



Fonte: Indagine RUR,2017

Le previsioni evidenziano, inoltre, come le compravendite e i prezzi medi potranno guadagnare incrementi positivi a partire dalle **Grandi Aree Metropolitane**, prime fra tutte Milano e Roma, e che il movimento positivo si estenderà alle città metropolitane minori fino a operare un ribaltamento, soprattutto nel settore commerciale e degli uffici, fra centri metropolitani e città intermedie, dove a fine decennio si registreranno dinamiche maggiori.

Le attese da parte degli operatori per il prossimo triennio vedono, infatti, le seguenti prospettive di crescita dei valori immobiliari:

- a **Roma, Milano e Napoli**, sviluppi positivi riguarderanno soprattutto il residenziale del perimetro urbano e i complessi turistici, seguono anche i complessi per uffici ma solo sulla base di una robusta ripresa dell'economia metropolitana,
- per le **altre Città Metropolitane**, egualmente valori tendenziali in recupero per residenze e negozi localizzati nelle aree centrali, e immobili destinati alla ricettività;
- per le altre **città** la valutazione di crescita supera un terzo dei rispondenti solo per la destinazione residenziale e quella alberghiera.

Al di là delle indicazioni di tendenza, emerge da questo quadro un vero e proprio cambio di paradigma, segnalato anche a livello internazionale, il cambiamento nei bisogni e negli stili di vita inevitabilmente condiziona anche la frequentazione degli immobili da parte dei consumatori, con un inevitabile impatto sui flussi di reddito delle attività in essi localizzate. In altri termini **nuovi paradigmi della domanda finale d'uso dello spazio costruito dovrà corrispondere un cambiamento anche dei format realizzati dal real estate.**

2.2. L'immobile come prodotto tecnico in un contesto funzionale

Mutazioni nelle preferenze e nuovi stili di vita stanno ormai generando una visione più pragmatica del bene edilizio "desiderato" da utenti e investitori.

A determinare, infatti, il valore dell'immobile sono due principali paradigmi.

Il primo riguarda **la localizzazione e, soprattutto, l'accessibilità al trasporto pubblico** che, nelle grandi aree metropolitane, è diventato il vero parametro di successo dei complessi edilizi residenziali. Ad esso si affiancano due ulteriori elementi che, nell'attuale rilevazione, hanno scalato diverse posizioni rispetto a quelle dello scorso anno: il **contesto ambientale e la sicurezza del quartiere** ove è collocato l'edificio. Possiamo considerare questi fattori come il **versante collettivo di una qualità intrinseca del bene** non più scindibile dal territorio urbano di riferimento.

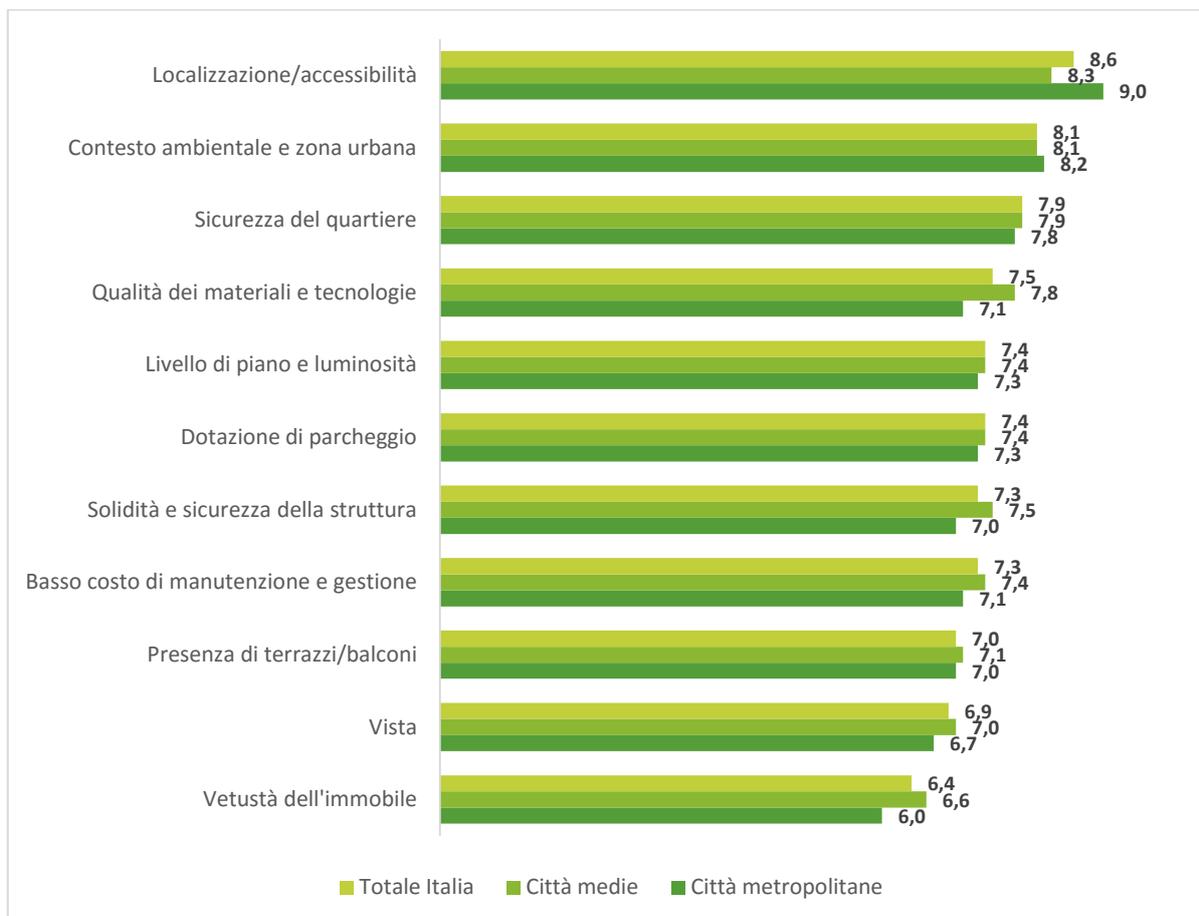
Il secondo paradigma riguarda la **qualità dell'immobile in senso tecnico**, ovvero il livello dei materiali impiegati, la durabilità e l'efficienza delle dotazioni tecnologiche, l'innovazione e il risparmio energetico, la solidità e l'affidabilità delle strutture portanti. A questi fattori è connessa l'esigenza di ridurre il più possibile i costi di manutenzione e di gestione che, nella rilevazione dello

scorso anno, erano considerati alla stessa stregua della localizzazione.

Si conferma poi la relativa importanza di **fattori più edonistici** tipo la presenza di terrazze o la vista

panoramica che certamente hanno influenza nella formazione del prezzo, tuttavia rappresentano l'opzione cui più facilmente si può rinunciare in funzione di una minore onerosità dell'acquisto (fig. 16).

Fig. 16 – Fattori decisivi nella formazione del prezzo di un'abitazione (Punteggio: valore minimo 0, massimo 10)



Fonte: Indagine RUR, 2017

3. LE TENDENZE DI MEDIO PERIODO



Tutte le più accreditate analisi sull'industria immobiliare realizzate in Europa, sottolineano l'importanza di adottare opportune strategie a fronte di un cambio di paradigma che sta disarticolando l'intera economia. Si è già trattato di come demografia e tecnologie comportino una revisione dei modelli di domanda e offerta nel real estate.

Ma ciò che potrebbe effettivamente modificare completamente i giochi è il prorompente ingresso nella scena produttiva della **sharing economy**. Non è solo il successo globale di piattaforme come Uber o Airbnb, ma il progressivo passaggio da una **società fondata sull'accesso alla proprietà a un sistema di relazioni sociali fondate sull'accesso tout court**.

Dallo scambio casa per ragioni di vacanza, al co-housing fino a forme contrattuali che rasentano il baratto, i comportamenti sociali emergenti indicano una direzione nuova anche nell'uso degli spazi.

E' per questo che, pur dovendo affrontare la difficile congiuntura attuale, una sana industria immobiliare deve attuare **azioni immediate congruenti con una prospettiva di medio periodo**. Perché l'attivismo del sistema non risulti a somma zero, deve saper intercettare le tendenze che si affermeranno nell'immediato futuro.

I casi di successo nella gestione di grandi eventi metropolitani, ad esempio, sono proprio quelli – come le Olimpiadi di Londra – in cui la fase post evento è più importante del business edilizio per realizzare gli impianti prima dell'evento. Un piano di rigenerazione

urbana ha senso se può disporre di un Master plan decennale entro cui sviluppare le singole parti.

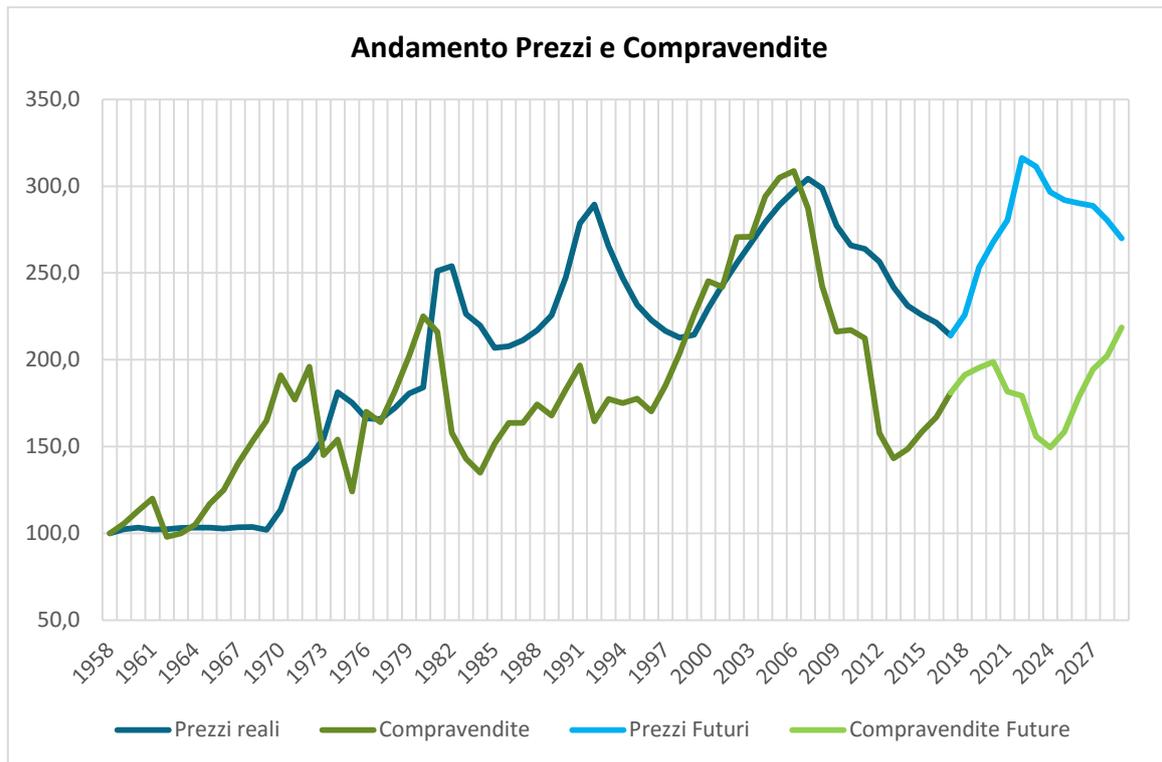
Per queste ragioni, di tipo generali, vengono di seguito riportate le **previsioni di più lungo periodo** per quanto attiene al mercato residenziale italiano.

Utilizzando il modello RES (Real Estate Structural)² è stato possibile individuare, come già nel primo rapporto "Meteo Immobiliare 2016", le tendenze relative al **mercato residenziale italiano all'orizzonte degli anni 2030**.

Il 2017 risulta l'ultimo anno in cui si manifesterà un **andamento "strabico" del mercato**, con un ulteriore aumento delle compravendite fra il 5 e l'8% e una leggera riduzione dei prezzi medi fra l'1 e il 2,5%. Dal **2018 fino al 2020** è prevedibile che si potrà registrare una **variazione positiva sia dei prezzi che dei volumi scambiati**. La riapertura del ciclo immobiliare porterà i valori medi a superare, nel 2022, il precedente punto di massima registrato nel 2006, cui seguirà un periodo di stabilizzazione successiva all'orizzonte del 2030. La crescita dei prezzi porterà a variazioni positive ma decrescenti nelle compravendite residenziali fino al 2020, quando l'incremento dei valori potrebbe avere un impatto di riduzione sugli scambi (fig. 17).

² Vedi nota metodologica: il modello rispetto al primo rapporto "Il meteo immobiliare" è stato aggiornato con dati ufficiali del 2015 e quelli stimati del 2016

Fig. 17 - Andamento di lungo periodo dei volumi e dei prezzi reali nel settore residenziale (Numero Indice 1958 =100) Fonte: RUR RES Model, 2017



Fonte: RUR, 2017

Una ripresa del ciclo appare più problematica per tutti i comparti del **corporate market**, fortemente condizionato dalle due componenti congiunturali e strutturali. Per questi ambiti il RES Model non ha fornito risultati sufficientemente affidabili e pertanto l'analisi previsionale si limita a valutazioni qualitative.

Un paese la cui economia ha **perso in meno di dieci anni attorno al 9% del Pil** (cioè oltre 100 miliardi di produzione annua), e che, pur essendo uscito da un lungo periodo recessivo, non riesce a dare un impulso significativo al sistema produttivo, difficilmente può ridare tono all'investimento, allo scambio e alla costruzione di spazi destinati a produrre valore aggiunto. Inoltre, i meccanismi del *doing business* (burocrazia, giustizia, servizi) allontanano vecchi e nuovi operatori, con un effetto di decentramento delle produzioni, ma soprattutto delle sedi terziarie. Quindi, **il settore non residenziale riprenderà di vigore "naturalmente" se si realizzerà un'accelerazione nella formazione del Pil, o "artificialmente" se si metterà in campo una capacità di trasformazione delle città e di investimenti pubblici infrastrutturali in grado di rivitalizzare l'intera economia;**

Resta comunque la necessità di pensare al *corporate* nelle sue trasformazioni di lungo periodo. Se il **passato**

è stato direzionale, uffici produttivo il futuro è destinato a rimodellare i settori più appetibili, che si aggiungeranno e in parte si sostituiranno a essi. I consumatori spendono sempre più in **servizi specie per la persona** (salute, formazione), ricercano **abitazioni speciali per anziani e servizi per la terza età, spazi di relazione per il leisure e per la cultura.**

Una tale tendenza è già presente in Italia ed è dimostrata dal fatto che le imprese di questi settori sono quelle che in proporzione maggiore prevedono di effettuare assunzioni nel futuro, nuovi occupati che dovranno essere allocati in immobili. Le imprese che attualmente prevedono di assumere nuovi dipendenti sono in media il 19,5% ma salgono al 40% nel settore **farmaceutico**, al 32% **nei trasporti e nella logistica**, come pure **nell'istruzione e nella formazione**, al 30% nella **sanità** (fig. 18).

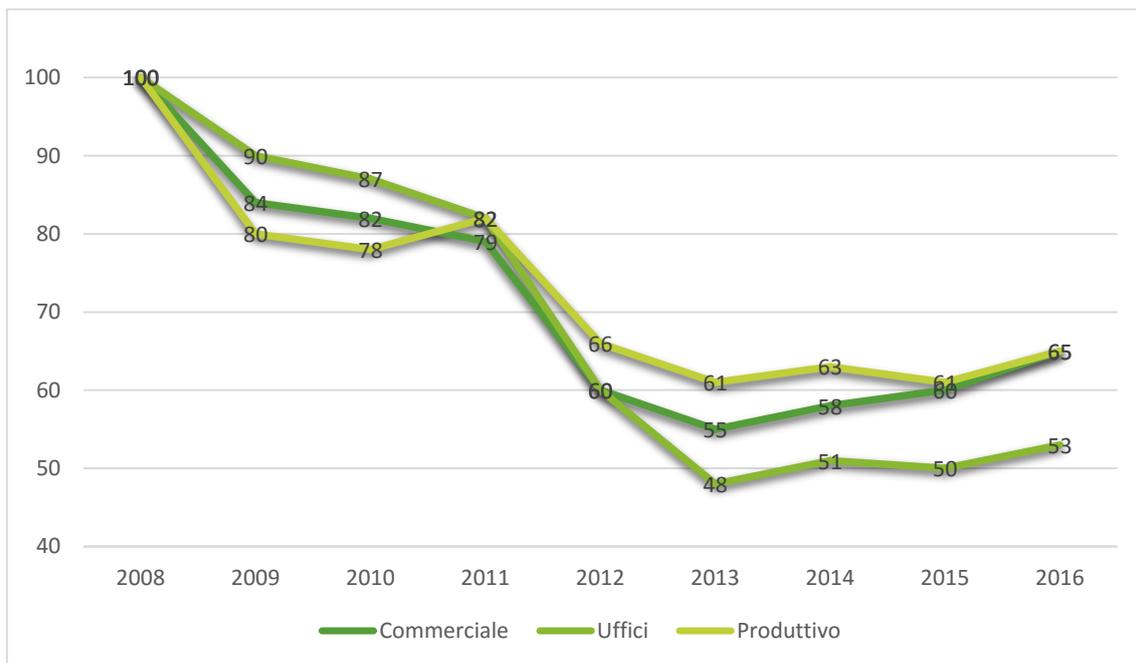
Dal 2008 fino al 2013 i tre comparti leader del corporate market hanno visto **ridursi i volumi di scambi del 52% gli uffici, del 45% il commerciale e del 39% il produttivo.** Tutti e tre i comparti sono da allora in risalita ed è prevedibile che il recupero continui anche nei prossimi anni (fig. 19).

Fig. 18 – Settori a maggiore richiesta di occupati e di spazi



Fonte: elaborazione RUR su dati Progetto Excelsior – Unioncamere, 2017

Fig. 19 - Andamento delle compravendite nel mercato non residenziale italiano (Numero Indice 2008=100)



* 2016 valori stimati sulla base del 1° semestre

Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

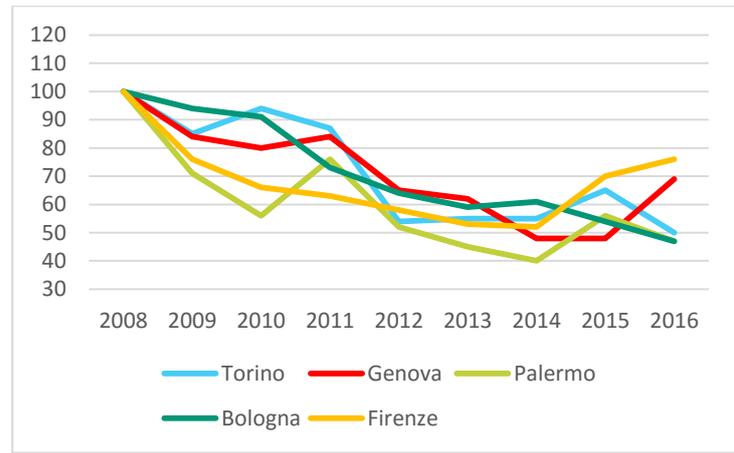
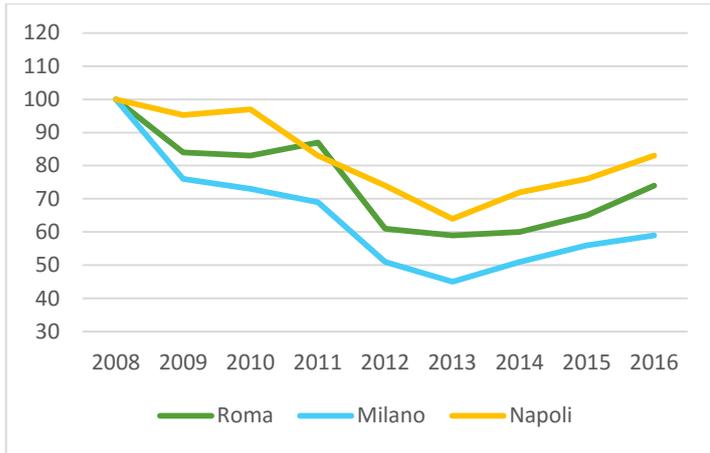
Per quanto riguarda le grandi città metropolitane, nel **commerciale** il maggior recupero rispetto alla riduzione degli anni precedenti l'ha registrato Napoli, ora all'83% del mercato esistente nel 2008; fra le medie Torino giunta al 76% e Bologna al 74%. (Fig.20)

Nel settore **uffici** le situazioni migliori sono quelle di Milano e di Firenze dove si stima siano state chiuse nel 2016 il 76% delle transazioni del 2008 (fig. 21).

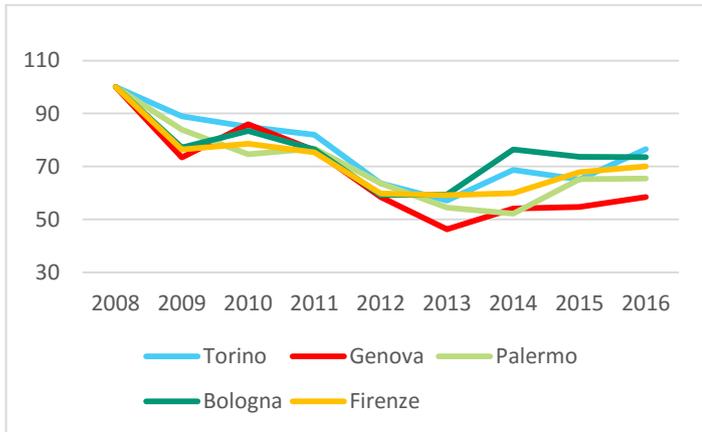
Per gli immobili della **logistica e dell'industria** spicca il caso di Roma, giunta nel 2016 al 97% delle transazioni del 2008 e Bologna con il 75%, mentre la buona

performance di Palermo riguarda un volume molto basso di compravendite (fig. 22).

Fig. 20 – Settore commerciale (numero indice 2008=100)



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

Fig. 22 – Settore produttivo (numero indice 2008=100)

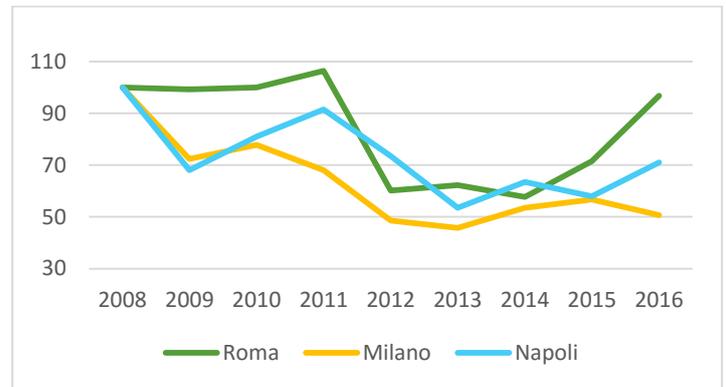
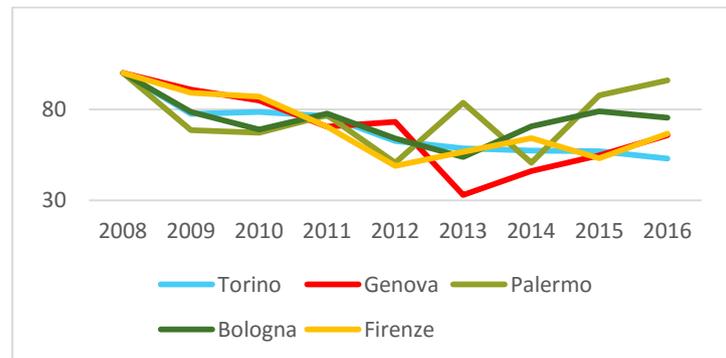
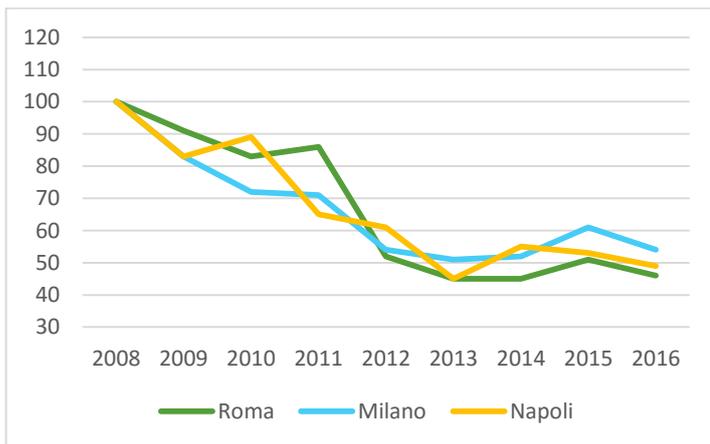


Fig. 21- Settore terziario uffici (numero indice 2008=100)



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

Nel medio periodo, infine, le dinamiche di mercato avranno influenze positive anche sui meccanismi interni di incontro fra domanda e offerta. Già nel 2017 **l'indice di vacancy** nelle opinioni dei partecipanti all'indagine risulterà stabile o in diminuzione in tutti i comparti considerati e in particolare:

- per l'89% nel residenziale di nuova costruzione;
- per l'85% nel residenziale usato come pure nel commerciale;
- per l'84% nel settore uffici;
- per l'83% negli immobili destinati a industria o logistica.

Solo in questo ultimo comparto e con riferimento al Mezzogiorno si registrano le più preoccupanti segnalazioni di un possibile aumento del vacancy rate, dove tale tendenza è segnalata dal 22% degli operatori.

Restano invece ancora deboli i segnali di un accorciamento dei **tempi di vendita** che registrano, solo nel Nord livelli significativi per quanto riguarda le compravendite residenziali, soprattutto nelle città metropolitane.

4. LA TRASFORMAZIONE DEL TERRITORIO PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA ITALIANA



Il **sentiment di esperti e operatori** per il futuro del ciclo immobiliare resta relativamente orientato all'ottimismo, anche se il 50% di ottimisti per il 2017 è inferiore di 9 punti rispetto al 59% di opinioni positive registrate lo scorso anno. Ad aumentare è l'incertezza, soprattutto di natura internazionale e politica, che ha relativamente smorsato la carica propulsiva che si era accumulata agli inizi del 2016.

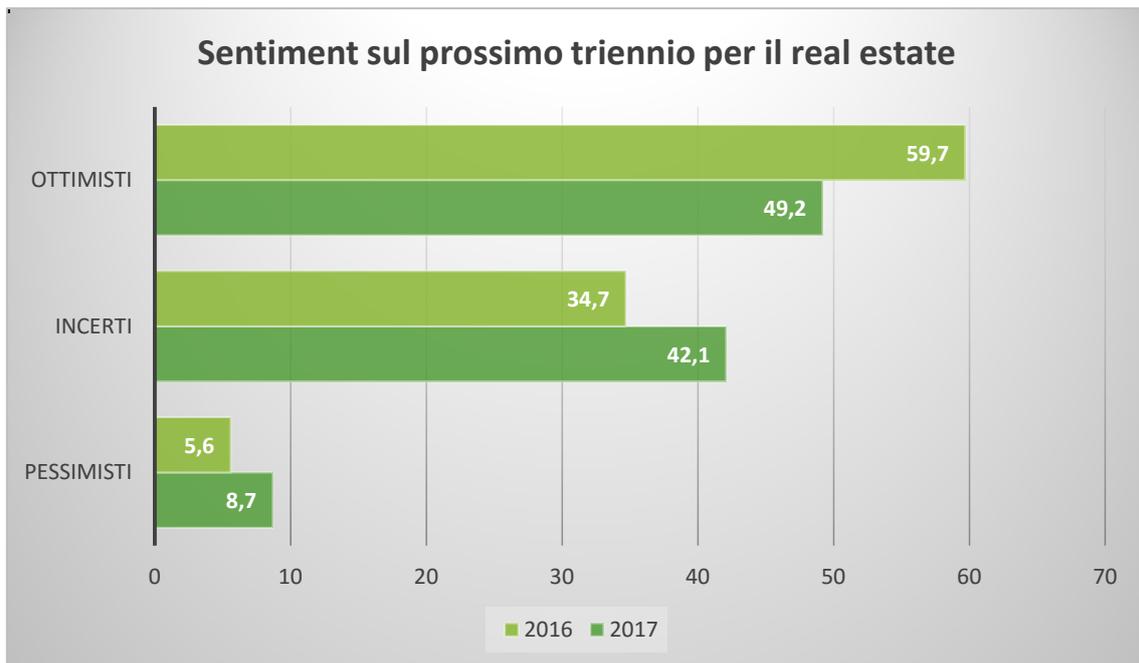
A **prevedere bel tempo** era lo scorso anno una robusta maggioranza, ridimensionata quest'anno, con uno spostamento degli incerti dal 35% al 42%, e dei pessimisti dal 6% al 9% (fig. 23).

Resta immutata la quota di ottimisti al Nord, mentre scende di 28 punti percentuali nel Mezzogiorno, e di 15 al Centro Italia, dove campeggia l'ambigua situazione romana (fig. 24).

A giocare sul risultato complessivo nazionale c'è però una forte differenziazione fra Nord e Centro-Sud del Paese. Mentre infatti gli operatori dell'Italia settentrionale si erano dimostrati più cauti nel 2016 e hanno mantenuto la stessa quota di ottimismo anche per il 2017, nel Centro Italia e soprattutto nel Mezzogiorno si sono fortemente ridimensionate le opinioni che guardavano con maggiore ottimismo il futuro.

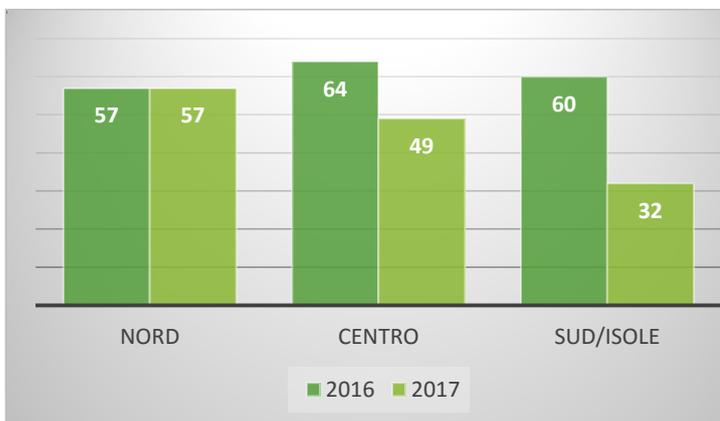
La **stagnazione economica generale** e di quella territoriale pesa fortemente sul real estate italiano. Una **situazione di ripresa dell'economia locale viene segnalata dal 33% del territorio**, contro il 38% dello scorso anno (fig. 25), con una conferma dei settori collegati alla filiera agroalimentare-food-cultura-turismo, e una maggiore significatività per servizi di consulenza e professionali.

Fig. 23 - Il giudizio sulle prospettive di breve-medio periodo (triennio successivo) del settore immobiliare nel suo complesso (val. %)



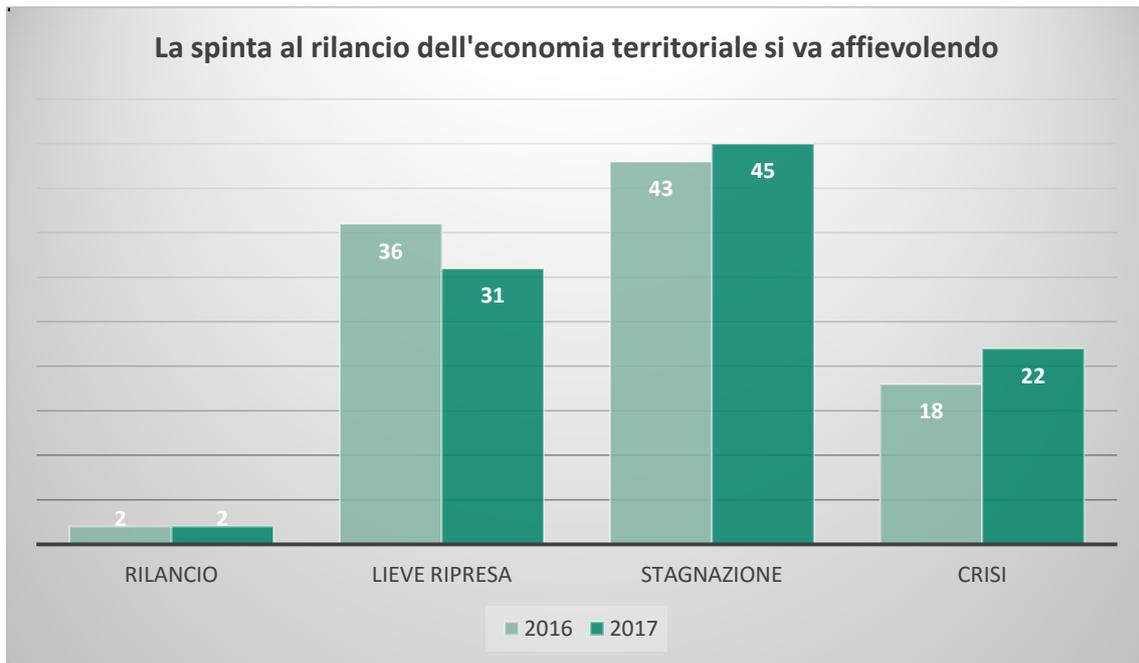
Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig. 24 – Dove tira più area di ottimismo immobiliare (% su intervistati)



Fonte: Indagine RUR, 2017

Fig. 25 - Giudizio sull'andamento dell'economia del territorio di appartenenza (% su intervistati)



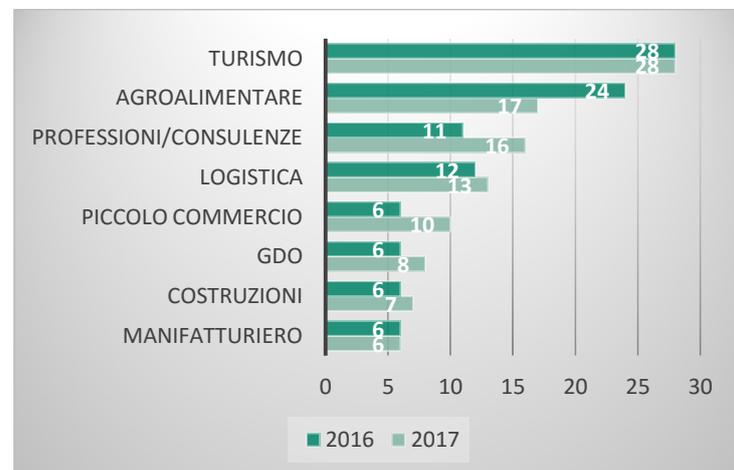
Fonte: Indagine RUR, 2017

Resta invece confermata la centralità del variegato **comparto turistico** da trasformare in una vera e propria filiera industriale che comprende dalla ricettività all'accoglienza, dai servizi territoriali ai trasporti, dal web marketing alla promozione culturale.

Per il rilancio dell'economia viene messa anche in evidenza la funzione che possono ricoprire professioni e l'ampia area dei servizi di consulenza, i servizi logistici che potrebbero veramente dare forma alla collocazione geografica dell'Italia come ponte verso i grandi flussi internazionali dell'Europa.

Migliora anche la posizione del commercio di vicinato, sia come negozi che come piccole superfici e la distribuzione organizzata, che sempre più si sta diffondendo avvicinando il retail alle aree di residenza (fig. 26).

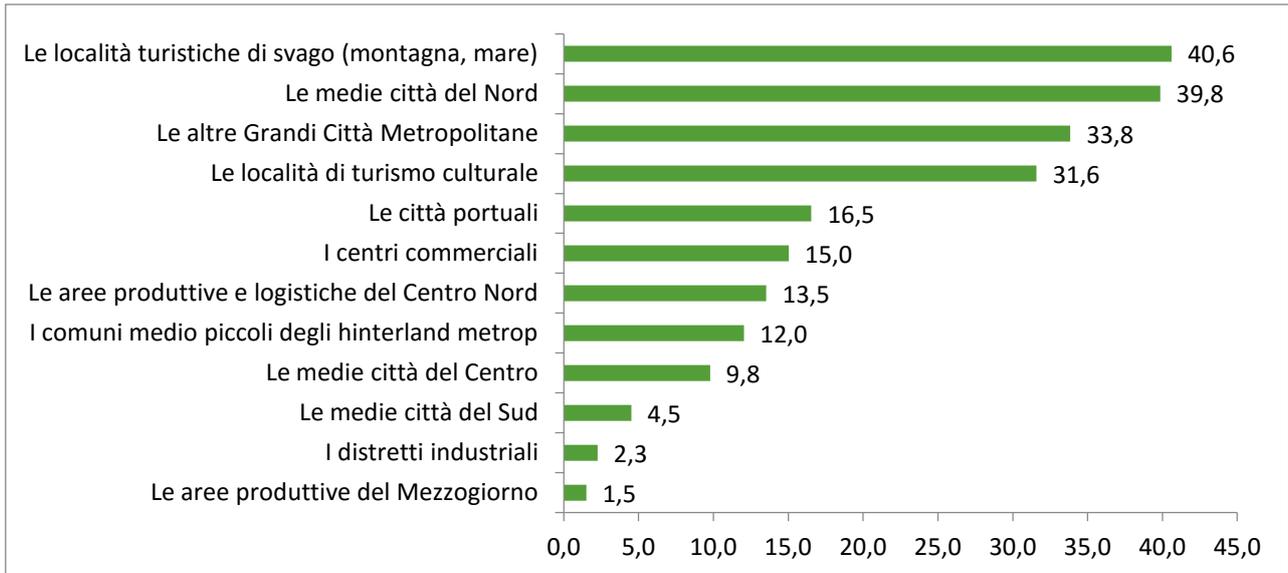
Fig. 26 - I settori che possono rilanciare l'economia



Fonte: Indagine RUR, 2017

A conferma, gli opinionisti hanno indicato nelle aree turistiche una possibile destinazione degli investimenti immobiliari (fig. 27).

Fig. 27 – Dove è meglio investire oltre Milano



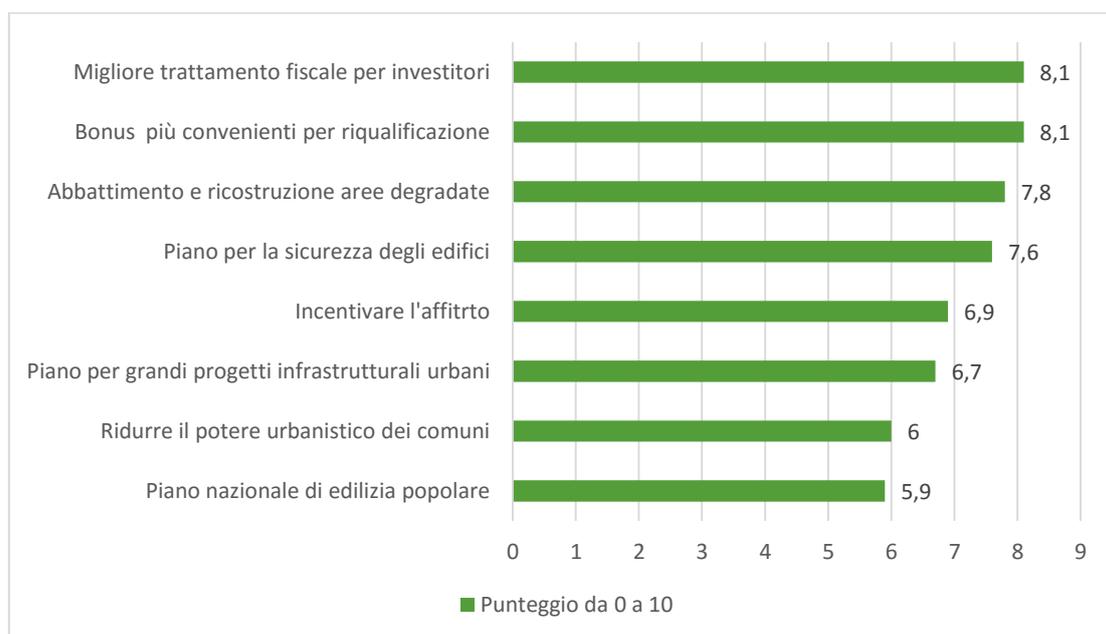
Fonte: Indagine RUR, 2017

Operatori, imprese, finanza immobiliare, costruttori, non possono far passare un altro anno senza ricercare punti di convergenza in grado di ridare forza all'economia immobiliare. Tuttavia, sarà importante anche il ruolo delle **politiche pubbliche**.

Gli opinionisti sondati da Rur e Yard, indicano come prioritario il **trattamento fiscale** a tutti i livelli dagli strumenti della finanza immobiliare ai bonus per le ristrutturazioni e l'efficienza energetica. Molto vicino alle politiche tributarie, ai vertici dei *desiderata*, troviamo una regolazione che consenta l'**abbattimento**

e la **ricostruzione**, ovvero la vera forma produttiva di rigenerazione urbana. Importanza viene annessa ai programmi per la **sicurezza degli edifici e del territorio**, che pure vedono impegni governativi col piano Casa Italia. Quindi, con una buona preferenza, segue l'incentivo per le **abitazioni in affitto** e le infrastrutture al servizio della rigenerazione urbana (fig. 28). Dopo tanto parlare di riforme, bisognerebbe prendere con serietà quelle che effettivamente danno slancio al sistema produttivo

Fig. 28 – Le politiche più efficaci per il rilancio del ciclo immobiliare (Punteggio: valore minimo 0, massimo 10)



Fonte: Indagine RUR, 2017

5. IL RANKING DEI MERCATI POTENZIALI



Proprio in ragione delle grandi differenze esistenti nel territorio, è stato effettuato un dettagliato **ranking delle città capoluogo italiane, centrato sulle potenzialità di sviluppo del mercato immobiliare.**

A base dell'analisi sono state poste tre grandi aree di indicatori:

- quelli riferiti alla **domanda di immobili**, riguardanti le dimensioni e le dinamiche demografiche (abitativa) e delle imprese (non residenziale); le capacità di reddito attraverso le dinamiche occupazionali e il valore aggiunto pro-capite;
- indicatori di **vivacità del mercato immobiliare residenziale e non residenziale** in termini di intensità e di dinamicità;
- infine, il legame fra mercato immobiliare la produzione edilizia al fine di individuare il livello di **ricambio e innovazione edilizia.**

L'indagine, di livello comunale, ha necessariamente dovuto utilizzare dati rappresentativi e capaci di caratterizzare i singoli mercati locali, sulla base delle informazioni disponibili.

Le città sono state inoltre suddivise in tre tipologie dimensionali del mercato: i **Grandi mercati**, quelli **medi** e quelli **piccoli**, in modo da collocare ciascuna città nella sua dimensione immobiliare attuale.

Ne è uscito un quadro interessante e inedito.

Fra i **grandi mercati**, come è ovvio, si sono affermati innanzitutto **Milano e Roma**. Le due città maggiori presentano analogie e divergenze assai significative. Ambedue, nel periodo 2012 – 2016, vedono aumentare popolazione (+8,5% Milano, +9,6% Roma), imprese (+5,1% Milano e +5,7% Roma) e occupati (+4,5% Milano e +5,4% Roma), ma i due apparati produttivi generano un valore aggiunto assai differente. Il **reddito pro-capite romano è, infatti, il 74% di quello milanese**, e un tale divario si è accresciuto negli ultimi anni.

Anche il mercato immobiliare presenta **dinamiche divergenti**. I volumi residenziali scambiati nel capoluogo lombardo sono cresciuti fra 1° semestre 2012 e 2016 del 38% a fronte dell'11,5% di quelli capitolini. L'**intensità**, in termini di compravendite complessive residenziali e non per 1.000 residenti segna un valore di 15,2 a Milano e di 10,3 a Roma. Infine, c'è più **edilizia** nell'area romana che in quella milanese, visto che nella prima ogni 100 compravendite ci sono 11,7 nuovi permessi per costruire, mentre nella seconda scendono a 9,9.

Successivamente, nelle posizioni di testa, la sequenza del ranking non segue la semplice dimensione demografica. Infatti, al terzo posto si colloca **Bologna** dove fra il 2012 e il 2016 la popolazione è cresciuta del 4,2%, le compravendite residenziali del 48,1% e l'intensità totale per 1.000 abitanti raggiunge il valore di 13, secondo solo a quelli di Milano e Pisa (14,7).

Seguono **Firenze** (con un + 32,8% di compravendite residenziali) e **Torino**, la prima anche in rapporto al suo ruolo nel turismo e nella cultura internazionale, la seconda per la scommessa che sta compiendo di riconvertirsi in città della ricerca e delle tecnologie.

I **mercati potenziali che fanno da outsider** vedono come protagoniste città medie ma rilevanti, ciascuna per sue caratteristiche. **Parma** è capitale internazionale del food, dell'agroalimentare e della filiera gastronomica. **Pisa** centro della ricerca e dell'alta formazione, **Padova** è considerata la vera capitale del Nord Est sia per le funzioni di centro logistico che per quelle direzionali.

Nei **mercati medi** spiccano due città, in modo diverso, ad alta accumulazione di valori socio-economici come **Lecce**, indiscussa città leader per la cultura nel Mezzogiorno e capitale di quel Salento, una delle poche novità positive nella nostra industria turistica, e **Treviso** un polo complementare con Padova nella direzionalità del Nord-Est.

Infine, per i **piccoli mercati** brillano **Siena**, nonostante le difficoltà come polo bancario ma con un perdurante appeal artistico, **Aosta**, anche per la sua funzione istituzionale in un territorio montano ricco, e **Mantova** solida realtà che unisce un mix di settori produttivi in grado di alimentare una domanda immobiliare variegata.

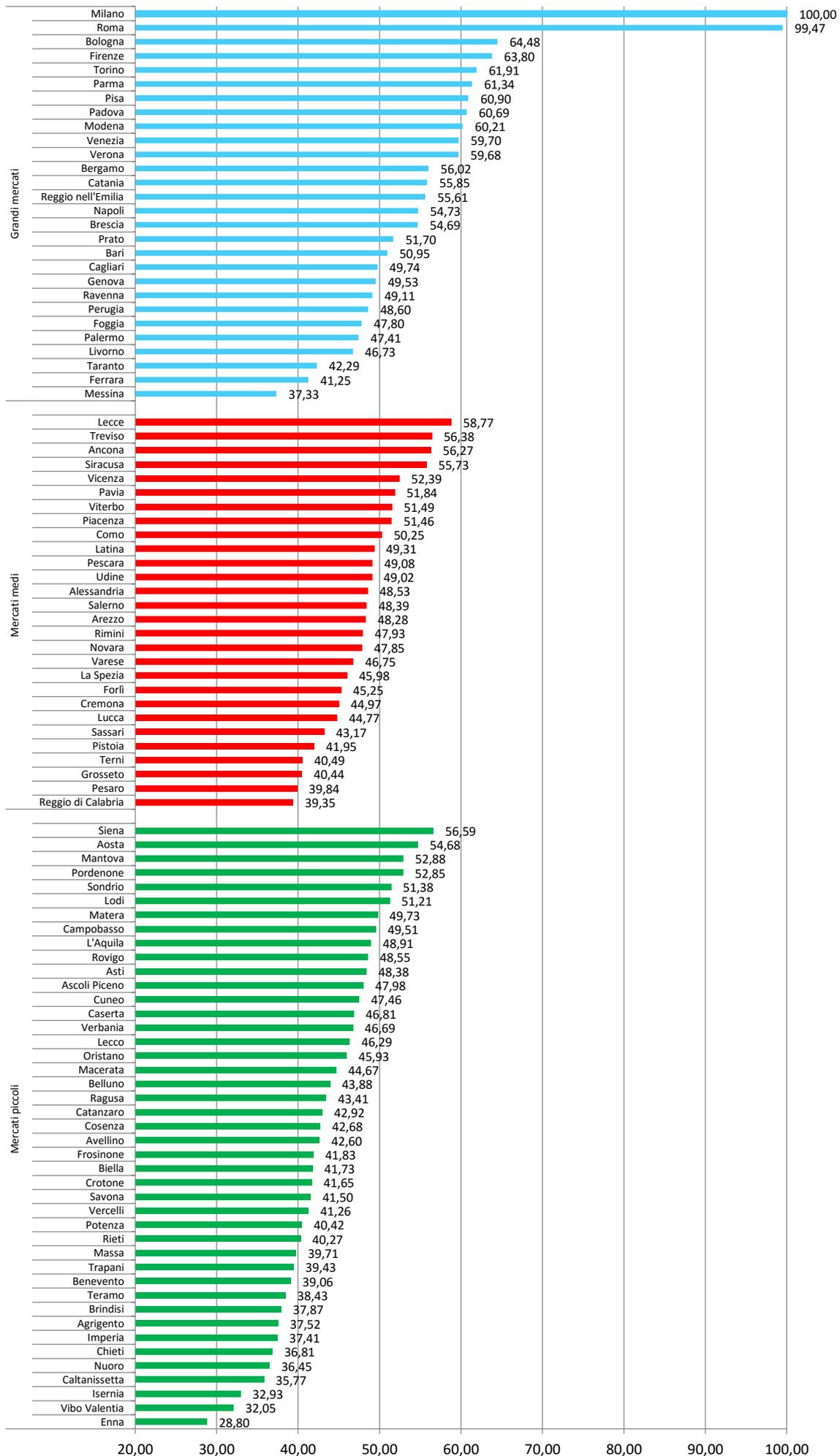
Il Ranking territoriale potrà orientare gli operatori verso nuovi territori non sulla base di pigri pregiudizi, ma sulla base delle potenzialità del mercato.

Ranking dei mercati immobiliari potenziali per tipologia di indicatori (Numero Indice Valore max=100)

Capoluogo	Tipologia di mercato	Dinamicità socio economia	Disponibilità finanziarie / Ricchezza	Intensità immobiliare (compravendite su 1000 abitanti)	Nuovo su usato	Indice ripresa mercato (var.% compravendite)	Indice sintetico
Milano	1	93,4	100,0	100,0	42,9	70,6	100,00
Roma	1	100,0	69,4	67,4	50,8	46,6	99,47
Bologna	1	54,9	76,6	85,6	20,0	79,9	64,48
Firenze	1	71,5	70,7	80,5	13,0	65,9	63,80
Torino	1	34,3	59,5	78,3	28,7	60,8	61,91
Parma	1	70,5	69,7	75,2	35,5	57,6	61,34
Pisa	1	60,9	57,9	96,8	28,0	77,5	60,90
Padova	1	42,8	63,3	73,3	61,1	81,3	60,69
Modena	1	51,4	71,4	65,7	52,9	79,9	60,21
Venezia	1	43,9	59,3	72,4	59,8	82,4	59,70
Verona	1	46,0	62,4	67,5	58,5	80,6	59,68
Lecce	2	62,6	30,8	72,3	65,6	75,2	58,77
Siena	3	46,0	60,1	74,6	20,2	100,0	56,59
Treviso	2	42,2	59,9	68,6	68,4	64,3	56,38
Ancona	2	74,8	57,6	60,8	38,0	79,0	56,27
Bergamo	1	54,7	60,1	77,6	48,8	48,8	56,02
Catania	1	72,7	35,1	47,7	66,5	56,1	55,85
Siracusa	2	58,7	29,9	62,5	69,3	86,3	55,73
Reggio nell'Emilia	1	52,9	65,1	63,6	33,3	72,1	55,61
Napoli	1	67,4	35,7	43,3	37,4	49,7	54,73
Brescia	1	49,7	61,3	66,3	36,7	62,0	54,69
Aosta	3	51,1	68,5	64,6	59,2	57,8	54,68
Mantova	3	51,6	57,9	65,3	49,5	57,9	52,88
Pordenone	3	29,4	56,6	68,1	55,4	80,2	52,85
Vicenza	2	41,9	62,2	63,1	56,9	57,6	52,39
Pavia	2	52,4	46,5	80,3	42,0	44,6	51,84
Prato	1	59,6	57,0	55,1	15,3	80,5	51,70
Viterbo	2	60,9	40,5	73,8	47,5	40,4	51,49
Piacenza	2	35,1	61,5	65,8	40,7	78,9	51,46
Sondrio	3	29,9	57,1	62,1	100,0	42,3	51,38
Lodi	3	41,6	50,7	80,4	42,2	58,1	51,21
Bari	1	53,8	39,8	56,6	45,9	54,5	50,95
Como	2	35,3	54,0	71,6	47,2	58,1	50,25
Cagliari	1	49,3	45,6	60,6	40,3	61,2	49,74
Matera	3	39,9	33,2	66,6	60,8	77,0	49,73
Genova	1	39,4	65,5	64,7	12,0	54,6	49,53
Campobasso	3	46,0	38,0	54,8	69,4	68,3	49,51
Latina	2	69,9	42,9	54,4	41,4	39,9	49,31
Ravenna	1	43,4	60,8	71,7	31,6	44,6	49,11
Pescara	2	66,6	48,3	53,4	49,5	42,4	49,08
Udine	2	31,0	57,2	74,6	48,8	51,2	49,02
L'Aquila	3	48,1	48,5	49,2	77,6	45,1	48,91
Perugia	1	46,4	48,2	60,1	38,8	56,1	48,60
Rovigo	3	43,3	49,6	69,0	50,4	44,4	48,55
Alessandria	2	73,7	52,9	58,0	23,8	38,5	48,53
Salerno	2	44,5	34,1	56,0	58,8	58,4	48,39
Asti	3	67,5	48,7	56,7	37,5	49,3	48,38
Arezzo	2	72,5	54,9	47,9	31,0	52,7	48,28
Ascoli Piceno	3	83,1	49,5	42,3	20,9	75,5	47,98

Rimini	2	53,1	56,7	50,0	52,3	39,5	47,93
Novara	2	40,2	54,5	57,9	40,0	67,1	47,85
Foggia	1	46,4	33,4	52,4	35,8	80,5	47,80
Cuneo	3	33,9	59,8	66,6	57,4	37,5	47,46
Palermo	1	40,0	35,3	46,4	50,4	51,1	47,41
Caserta	3	52,0	30,7	43,9	83,6	48,6	46,81
Varese	2	42,7	56,5	62,2	43,1	44,5	46,75
Livorno	1	54,4	50,7	63,6	12,6	64,7	46,73
Verbania	3	35,3	46,7	76,2	49,3	42,5	46,69
Lecco	3	43,5	57,0	52,9	56,8	42,7	46,29
La Spezia	2	41,6	57,9	66,7	12,5	69,2	45,98
Oristano	3	33,6	34,1	48,5	82,8	60,5	45,93
Forlì	2	35,4	59,2	52,6	65,0	33,7	45,25
Cremona	2	39,5	56,3	67,3	41,2	30,5	44,97
Lucca	2	40,7	53,2	61,7	25,8	55,0	44,77
Macerata	3	37,2	49,4	55,6	64,3	41,5	44,67
Belluno	3	31,4	62,2	63,3	47,7	40,1	43,88
Ragusa	3	65,6	35,9	55,0	40,0	25,6	43,41
Sassari	2	60,5	37,7	54,3	22,7	45,7	43,17
Catanzaro	3	58,6	36,8	41,0	58,8	42,1	42,92
Cosenza	3	37,4	29,6	52,4	74,3	47,7	42,68
Avellino	3	71,2	32,7	40,8	54,6	29,6	42,60
Taranto	1	47,0	33,6	47,3	47,3	51,3	42,29
Pistoia	2	42,6	48,9	53,1	21,4	54,0	41,95
Frosinone	3	43,2	42,1	37,1	67,6	49,6	41,83
Biella	3	31,0	49,4	63,1	27,6	48,4	41,73
Crotone	3	67,8	31,1	33,5	52,4	35,1	41,65
Savona	3	33,5	53,3	60,0	19,3	60,4	41,50
Vercelli	3	22,0	52,8	60,9	16,0	76,6	41,26
Ferrara	1	32,6	50,2	59,3	25,4	53,4	41,25
Terni	2	57,6	42,3	52,8	32,3	24,1	40,49
Grosseto	2	56,0	45,8	57,0	11,6	32,0	40,44
Potenza	3	36,1	41,1	48,8	53,8	42,8	40,42
Rieti	3	47,2	37,0	53,2	33,5	40,5	40,27
Pesaro	2	34,2	50,4	53,1	48,5	28,8	39,84
Massa	3	52,8	47,1	51,8	16,1	44,3	39,71
Trapani	3	27,8	30,4	46,5	76,4	43,9	39,43
Reggio di Calabria	2	62,8	34,9	37,3	72,0	1,7	39,35
Benevento	3	32,5	30,8	50,4	55,9	50,5	39,06
Teramo	3	38,2	45,0	40,6	55,1	32,7	38,43
Brindisi	3	33,0	34,7	48,8	35,8	56,6	37,87
Agrigento	3	36,4	29,0	41,8	46,2	49,0	37,52
Imperia	3	11,5	46,2	64,8	30,1	53,6	37,41
Messina	1	33,0	34,9	46,6	35,0	51,3	37,33
Chieti	3	30,4	47,3	45,1	62,8	14,3	36,81
Nuoro	3	46,7	36,3	32,8	56,6	28,8	36,45
Caltanissetta	3	53,6	30,5	45,2	35,0	21,3	35,77
Isernia	3	46,4	38,0	46,2	40,2	6,0	32,93
Vibo Valentia	3	50,4	29,6	36,5	49,0	6,0	32,05
Enna	3	20,6	30,8	39,2	36,7	34,5	28,80

1. Grandi mercati immobiliari
2. Mercati immobiliari medi
3. Mercati immobiliari piccoli



APPENDICE METODOLOGICA

I DIVERSI STRUMENTI UTILIZZATI

RES Forecasting e RES Model

La RUR ha elaborato il Real Estate Structural Model per individuare le determinanti che influenzano gli andamenti del mercato immobiliare quanto a prezzi e volumi scambiati.

L'applicazione di tali metodologie è resa possibile da due fattori di assoluta attendibilità:

- l'accumulazione di una serie di lungo periodo riguardante le compravendite di abitazioni a uso residenziale e i prezzi medi di riferimento. Tale serie ha valore di unicità in Italia potendosi riferire a una metrica omogenea con la quale, nel tempo (a partire dal 1958), sono stati aggiornati con costanza, a cadenza annuale, tali valori basandosi sulle rilevazioni di numerosi e diversi soggetti (Consulente Immobiliare, Istat, Censis, Conservatoria dei registri e Uffici finanziari, Ministero degli interni, Ufficio studi Gabetti, Ance, Agenzia del Territorio);
- l'esistenza di una serie di valori tanto estesa (per 53 anni) ha consentito di poter utilizzare la metodologia Holt Winter - Triple Exponential Smoothing per effettuare una previsione a dieci anni (2017 – 2027). La misurazione del livello di errore con metodo MAPE (Mean absolute percentage error) e MAD (Mean Absolute Deviation) ha restituito valori di assoluta affidabilità nell'esercizio previsivo.

Il REI (Real Estate Italia) Index

Dal 1948 viene utilizzato per le previsioni economiche il oltre 30 Paesi del mondo il PMI Index, ovvero il Purchasing Managers' Index realizzato dall'Institute for Supply Management. L'indagine effettua previsioni sugli scenari futuri sulla base di un giudizio di miglioramento, stazionarietà o deterioramento della situazione.

La formula utilizzata è:

$$PMI = (P1 * 1) + (P2 * 0,5) + (P3 * 0)$$

- Dove
- P1 = percentuale dei rispondenti che la situazione migliorerà;
- P2 = percentuale dei rispondenti che la situazione non subirà variazioni;
- P3= percentuale dei rispondenti che la situazione si deteriorerà.

L'elaborazione dei dati dell'indagine presso testimoni ha prodotto, analogamente al PMI, il REI (Real Estate Italia) Index.

L'indagine su testimonials

L'indagine a testimoni privilegiati è stata realizzata attraverso la somministrazione di un questionario a struttura chiusa con metodo CAWI ad un campione di 133 esperti appartenenti alla rete YARD e di testimonials del mercato immobiliare selezionati tra gestori di fondi, costruttori, immobilari e massimi esperti del settore a livello nazionale. La rilevazione è stata condotta a cavallo dei mesi di novembre e dicembre 2016 ed ha interessato tutti i principali capoluoghi italiani.

Il ranking dei comuni capoluogo

Il ranking dei comuni capoluogo è stato realizzato sulla base di un **Indice sintetico di attrattività immobiliare**, che rappresenta il livello di potenziale sviluppo dei mercati comunali, a partire da 15 variabili di contesto socio economico e immobiliare. Le variabili riportate nell'indice sono riportate alla TAV 1 con indicazione della fonte, dimensione territoriale (comunale o provinciale), periodo di riferimento dei dati.

I comuni capoluogo sono stati poi divisi in tre categorie – Grandi mercati, medi mercati e piccoli mercati - sulla base delle compravendite totali registrate nel 2015.

Tav 1 – Elenco delle Variabili utilizzate per l'Indice sintetico di attrattività immobiliare

Indicatore	Fonte	Dimensione di riferimento	Periodo di riferimento	Tipologia di variabile
Popolazione	Istat	Comunale	2016	Demografica
Variazione % popolazione	Istat	Comunale	2012-2016	Demografica
Imprese registrate	Unioncamere	Provinciale	2016 (iii trim)	Economica
Variazione % imprese registrate	Unioncamere	Provinciale	2012-2016 (iii trim)	Economica
Occupati	Istat	Provinciale	2015	Economica
Variazione % occupati	Istat	Provinciale	2012-2015	Economica
Valore aggiunto per abitante	Istat	Provinciale	2014	Economica
Compravendite residenziale	OMI	Comunale	2016 (i sem)	Immobiliare
Compravendite residenziale ogni 1000 abitanti	OMI, Istat	Comunale	2015	Immobiliare
Variazione % compravendite residenziale	OMI	Comunale	2012-2016 (i sem)	Immobiliare
Compravendite non residenziale	OMI	Comunale	2016 (i sem)	Immobiliare
Compravendite non residenziale ogni 1000 abitanti	OMI, Istat	Comunale	2015	Immobiliare
Compravendite residenziale e non	OMI	Comunale	2016 (i sem)	Immobiliare
Compravendite residenziale e non ogni 1000 abitanti	OMI, Istat	Comunale	2015	Immobiliare
Permessi residenziali per nuove abitazioni ogni 100 compravendite residenziali	OMI; Istat	Provinciale	2014	Immobiliare

L'indice è stato costruito trasformando le singole variabili in numeri indice (con 100=top performer) e attribuendo a ciascun punteggio il peso ponderale corrispondente al singolo indicatore. La sommatoria dei punteggi ottenuti da ciascun comune capoluogo è stata poi ricondotta successivamente a numero indice sintetico, con 100=comune capoluogo top performer.

Le fonti utilizzate per la costruzione dell'Indice sono Istat e Osservatorio Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, Unioncamere.