



3° RAPPORTO DI PREVISIONI SUL CICLO IMMOBILIARE

METEO IMMOBILIARE 2019

Residenziale e logistica trainano il mercato

EMBARGO

Fino alle ore 10.00 del 9 luglio 2019

Giugno 2019

INDICE

CONSIDERAZIONI INTRODUTTIVE	Pag.	1
Uscire dal recinto: un ruolo nazionale per il real estate	“	1
IL QUADRO FENOMENOLOGICO	“	4
1.1. I pericoli di uno shock esterno al mercato immobiliare	“	4
1.2. La domanda abitativa cambia struttura e composizione	“	9
1.3. L' <i>affordability</i> sociale fattore determinante nel residenziale	“	14
1.4. Nuovi format e nuovi luoghi del terziario urbano	“	17
1.5. La fine della Iper-Dimensione?	“	21
1.6. La chiave logistica del commercio digitale	“	23
1.7. I differenziali territoriali di un paese policentrico	“	26
LE PREVISIONI: L'INDAGINE PRESSO GLI ESPERTI	“	31
2.1. Il primato del prodotto nuovo nel residenziale e nella logistica	“	31
2.2. Il forecast attraverso il REI Index	“	35
2.3. I mutamenti sociali cambiano le caratteristiche prevalenti e le motivazioni della domanda residenziale	“	38
2.4. La frontiera emergente dell'affitto	“	41
2.5. Verso il real estate digitale	“	43
LE PREVISIONI: APPROFONDIMENTI	“	44
3.1. Gli italiani e la casa	“	44
3.2. Le chiavi per una ripresa dei prezzi nel residenziale	“	50
3.3. Le tendenze del mercato corporate: il punto sugli immobili per uffici	“	53
3.4. Il terziario del futuro: le previsioni a cinque anni	“	56
APPENDICE METODOLOGICA	“	58
ALLEGATO STATISTICO		
Il Mercato Immobiliare al 2019 e 2021	“	60

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

RUR – Rete Urbana delle Rappresentanze

www.rur.it

Via di Porta Pinciana 6

00187 Roma

info@rur.it

Considerazioni Introduttive



USCIRE DAL RECINTO: UN RUOLO NAZIONALE PER IL REAL ESTATE

L'intento del Report Meteo Immobiliare, giunto alla sua terza edizione, è quello di offrire una visione di prospettiva del mercato immobiliare italiano all'ampia platea di operatori del real estate, della finanza, delle costruzioni, dei servizi e alle diverse componenti del sistema economico e istituzionale.

Il punto centrale su cui è indispensabile orientare l'interesse del comparto è oggi, più che in passato, il **ruolo che la trasformazione delle risorse territoriali ricopre nell'economia globalizzata** e l'indispensabile funzione che svolge nel determinare la qualità sociale delle comunità.

Il real estate dispiega la sua maggiore forza quando diviene una componente integrata nel più ampio sistema socio-economico, ovvero quando produce valore ed esternalità positive in modo armonico e in sintonia con le altre strutture produttive.

Mai come nell'attuale periodo è fondamentale per l'Italia **accelerare nella crescita**, imprimere allo sviluppo una dinamica più fluida e a ritmi più intensi. Il nostro Paese è l'unico dell'area dell'euro a non aver ancora recuperato, in termini di Pil, quanto perduto a partire dalla crisi del 2008. Gli investimenti infrastrutturali, la valorizzazione delle città,

il sistema immobiliare, la green economy, la salvaguardia del territorio vanno considerati come i comparti decisivi per determinare la svolta.

Il **real estate** diventa un comparto trainante dell'economia, al pari dei servizi e dell'industria manifatturiera, allorché diviene un elemento fondamentale della **competitività** di un determinato paese, rompendo i vincoli e i limiti imposti da diverse restrizioni esistenti, sia normative che di opportunità economica, contribuendo significativamente alla **crescita del valore aggiunto nazionale**, al volume degli investimenti produttivi, ai processi di innovazione e qualificazione del capitale umano impiegato.

Dalle analisi svolte con **Meteo Immobiliare 2019** emerge un quadro abbastanza definitivo delle opportunità e dei limiti del mercato immobiliare italiano. Se, infatti, si esamina il ciclo economico del real estate nei suoi punti forti territoriali o settoriali, non si può che registrare una indubbia **vitalità del settore** in grado di cogliere le opportunità che pure esistono in un mercato asfittico e in un'economia vicina alla stagnazione.

La **realità milanese** primeggia fra tutte, come quella che meglio ha saputo costruire una transizione nelle strategie di rinnovamento urbano e **nelle azioni** verso i più moderni sistemi di intervento basati su una forte **convergenza** delle autorità locali, degli operatori e della finanza.

E anche sotto il profilo settoriale non mancano gli spunti positivi in comparti emergenti nell'attuale passaggio verso economie sempre più integrate a livello mondiale. Sono del tutto evidenti le relazioni fra il crescente volume del **commercio digitale e la domanda di spazi logistici**, ovvero la straordinaria mobilità a livello internazionale per flussi di svago e **turismo** e la contestuale richiesta di spazi per le varie forme di ricettività e servizi al viaggiatore.

Un punto fermo, inoltre, è costituito dalla **domanda abitativa**, sempre più riferimento anche degli investitori istituzionali, in grande trasformazione a causa dei cambiamenti demografici. La casa si conferma, e non solo per gli italiani, quale principale aspirazione sociale al pari del lavoro.

Cogliere le opportunità sembra essere il principio guida per gran parte dei soggetti operanti nel real estate italiano. Un principio ispirato a un sano realismo – *primum vivere, deinde philosophare* – non in grado tuttavia a sfondare il muro che relega, in Italia, l'immobiliare in una posizione più marginale rispetto agli altri paesi europei.

Le città in tutta Europa sono in piena trasformazione attraverso interventi di varia natura, ispirati a principi che ricorrono sotto tutte le latitudini e praticamente con tutti i diversi orientamenti politici:

- le **autorità locali**, anche attraverso l'ascolto e la partecipazione delle forze imprenditoriali e dell'opinione pubblica **tracciano un quadro pluriennale** di trasformazioni territoriali delle città e indicano le strategie di investimento in infrastrutture a carico delle pubbliche amministrazioni;

- tali strategie sono in gran parte ispirate al **rinnovo degli edifici tramite abbattimento e ricostruzione** in aree già urbanizzate delle città, evitando l'utilizzo di territorio vergine;
- la ricostruzione presta una sempre maggiore attenzione ai fattori di **sostenibilità energetica, ambientale e sociale** dei nuovi complessi immobiliari;
- si manifesta poi un convergente interesse delle istituzioni e delle comunità locali nel **promuovere il territorio e nell'accrescerne l'attrattività** al fine di accogliere nuovi insediamenti promossi da investitori anche esterni. In questo, un ruolo importante viene assegnato all'efficienza dei **servizi**, alla **semplificazione burocratica** e alle capacità di realizzare **grandi eventi**;
- non manca una particolare attenzione all'**equilibrio di tipo sociale** in campo abitativo, in modo da minimizzare i potenziali conflitti, attraverso l'offerta di abitazione accessibili anche ai ceti meno favoriti.

Una **tale tendenza non trova particolari critiche e coinvolge città di diverse dimensioni**, in altri termini non riguarda solo le metropoli globali, ma ormai ha reso possibile lo sviluppo produttivo e la crescita occupazionale anche in città intermedie in grado di proporsi come centri produttivi e tecnologici o di formazione e per la ricerca, come terminali di flussi turistici, ecc.

A livello internazionale si pone ora il problema di una **potenziale contraddizione** fra questo crescente "potere" economico e sociale, rappresentato dalle **grandi e piccole metropoli**, e il resto del territorio dei **piccoli comuni**, magari anche ad elevata qualità della vita, ma a rischio di emarginazione dai grandi processi di sviluppo globale.

Perché la ripresa dell'immobiliare, che pure è visibile attraverso la lente di singoli fenomeni, possa dispiegare tutto il suo potenziale apporto alla crescita del valore aggiunto nazionale è indispensabile che le molteplici dinamiche positive, ma molto frammentate, si raccolgano entro linee di tendenza robuste e in grado di ampliare notevolmente il volume di attività per valorizzare e trasformare il territorio.

Il Quadro Fenomenologico



1.1. I PERICOLI DI UNO SHOCK ESTERNO AL MERCATO IMMOBILIARE

Il contesto economico-finanziario di riferimento per il real estate presenta nel 2019 uno stato di incertezza accentuata che con tutta probabilità proseguirà nel 2020.

Sull'economia reale si stanno, infatti, manifestando i concreti impatti dei cambiamenti avvenuti nel commercio mondiale a causa delle politiche protezionistiche.

Per quanto riguarda l'Eurozona poi, il 2019 costituisce un momento di verifica per la stabilità monetaria a seguito della conclusione delle politiche di *quantitative easing*, i cambiamenti susseguenti alle elezioni del Parlamento Europeo e al rinnovo della presidenza della BCE (fig. 1).

Tutti i dati macroeconomici conducono a una conclusione: **imperativo per l'Italia è accelerare nella crescita** in quanto il nostro Paese, a dieci anni dalla crisi della finanza globale, è l'unico, fra le grandi economie del mondo, a non aver recuperato la produzione perduta a partire dal 2008. Quello della crescita pertanto resta uno dei fattori condizionanti anche per gli andamenti del real estate italiano sotto diversi profili, quali gli investimenti pubblici di tipo infrastrutturale, i livelli reddituali delle famiglie, la domanda di immobili da parte delle imprese industriali e di servizi, l'attrazione di investimenti dall'estero (fig. 2).

Questa specificità italiana non trova un fattore di sostegno nella più generale condizione che sta attraversando l'economia globale in questo periodo, caratterizzata da quanto è

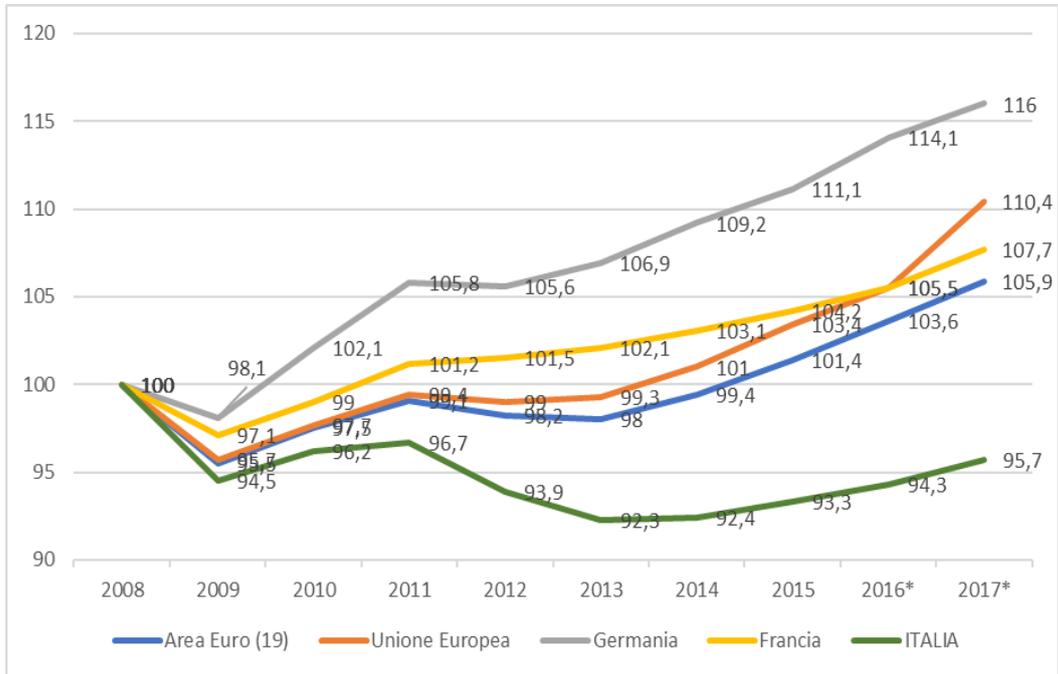
stato definitivo come *slowbalisation*, ovvero il rallentamento, soprattutto negli scambi internazionali che hanno avuto grande impulso proprio attraverso la mondializzazione dei mercati. Un processo economico che si inserisce anche nel quadro dei cambiamenti geopolitici, che vedono un confronto più teso fra Usa e Cina, anche per l'iniziativa cinese con il progetto *One belt, one road*.

Fig. 1 – Il quadro macro



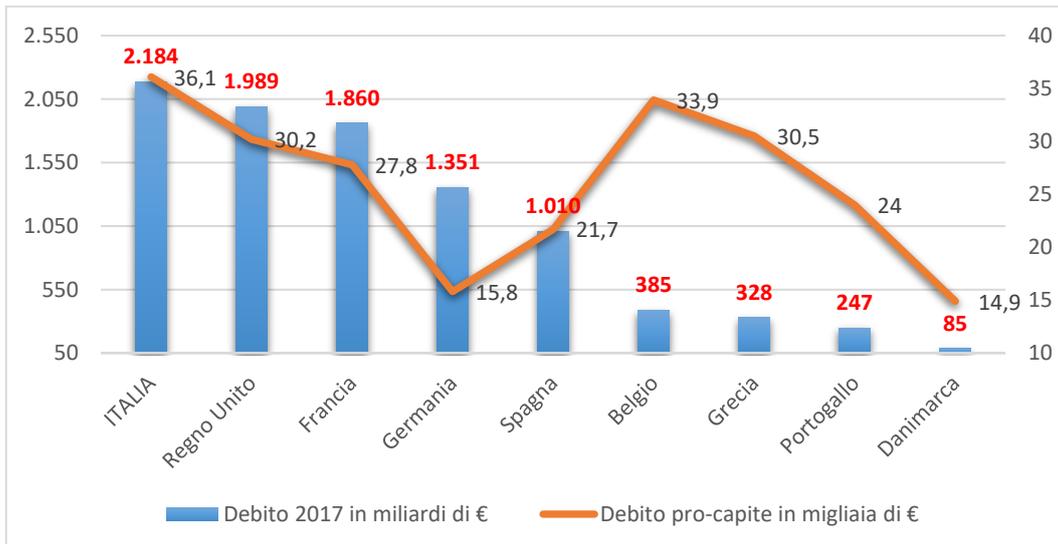
Fonte: RUR 2019

Fig. 2 - Andamento del Pil in Italia e confronto internazionale (N.I. 2008 =100)



Fonte: elaborazione RUR su dati Eurostat

Fig. 3 - Confronto internazionale sul debito pubblico in Europa



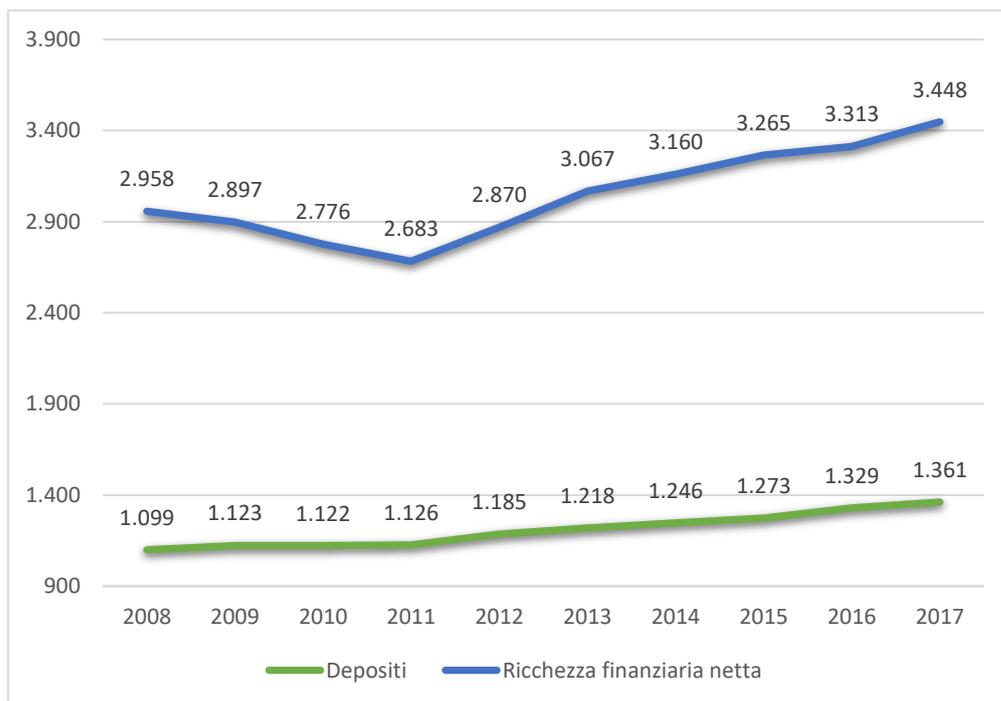
Fonte: elaborazione Rur su dati Eurostat, 2018

Nell'area dell'euro il 2019 rappresenta un ulteriore fattore di incertezza che culminerà nel cambiamento dei vertici della Banca Centrale Europea. Quanto allo scenario italiano, il 2019 segna un punto di svolta nella gestione dell'elevato debito pubblico e nei provvedimenti di stimolo alla crescita e allo sviluppo.

L'Italia resta in Europa il paese con il più alto **debito pubblico**, sia in valori assoluti che in relazione alla popolazione (fig. 3). Tuttavia, resta **elevata la sua solvibilità**, grazie alla forte patrimonializzazione delle famiglie e alla posizione attiva nei confronti dell'estero grazie all'export e a molti anni di avanzo primario nel bilancio pubblico.

In particolare, la **ricchezza finanziaria netta** (attività finanziarie al netto delle passività finanziarie) delle famiglie italiane, a partire dal 2012 è tornata a crescere significativamente raggiungendo nel 2017 un incremento del 20,1%. I soli depositi bancari sono passati da 1.099 miliardi di € del 2008 ai 1.361 del 2017 (+23,8%). Un'opportunità che andrebbe maggiormente utilizzata dal real estate per attrarre e remunerare il risparmio privato (fig. 4).

Fig. 4 – La ricchezza finanziaria degli italiani (miliardi di €)



Fonte: Banca d'Italia, 2019

Nonostante un tale fattore positivo, nei prossimi anni tutte le maggiori istituzioni economiche prevedono una sostanziale stabilità per il 2019, sia nella crescita del prodotto che nella variazione dei prezzi, mentre per il **2020 si prevede una seppur limitata fase espansiva del Pil.**

Le famiglie tuttavia registrano il clima di incertezza attraverso un **incremento della propensione al risparmio** come forma cautelativa per coprirsi da eventuali futuri rischi (tab. 1).

Per il settore immobiliare italiano un tale contesto macroeconomico può significare un probabile riavvio di una fase di sviluppo, a partire dal prossimo anno.

Tab. 1 – Le previsioni macro economiche per l’Italia

A) CRESCITA E INFLAZIONE

	Tasso di crescita del Pil (val. %)					Inflazione (val. %)				
	OCSE	IMF	UE	Bankitalia	RUR*	OCSE	IMF	UE	Bankitalia	RUR*
2018	0,7	0,9	0,9	0,7	0,8	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
2019	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,6	0,8	0,9	0,8	0,8
2020	0,6	0,9	0,7	0,7	0,7	1,0	1,2	1,1	1,0	1,1
2021				0,9						1,5

B) CONSUMI

	Consumi privati (val. %)				Propensione al risparmio (% reddito disponibile)
	OCSE	UE	Bankitalia	RUR*	OCSE
2018	0,6	0,6	0,6	0,6	2,6
2019	0,4	0,6	0,5	0,5	3,7
2020	0,5	0,8	0,8		4,1
2021			0,8		

Ocse (04/ 2019); IMF (04/2019); UE (05/2019); Bankitalia (06/2019)

(*) media delle previsioni

Fonte: elaborazione RUR su fonti varie

1.2. LA DOMANDA ABITATIVA CAMBIA STRUTTURA E COMPOSIZIONE

Gli investitori istituzionali e i fondi internazionali, per diverse ragioni, mostrano una crescente attenzione ai cambiamenti strutturali che ormai da due decenni stanno modificando profondamente gli **equilibri demografici** in grado di influenzare significativamente anche il comparto del real estate.

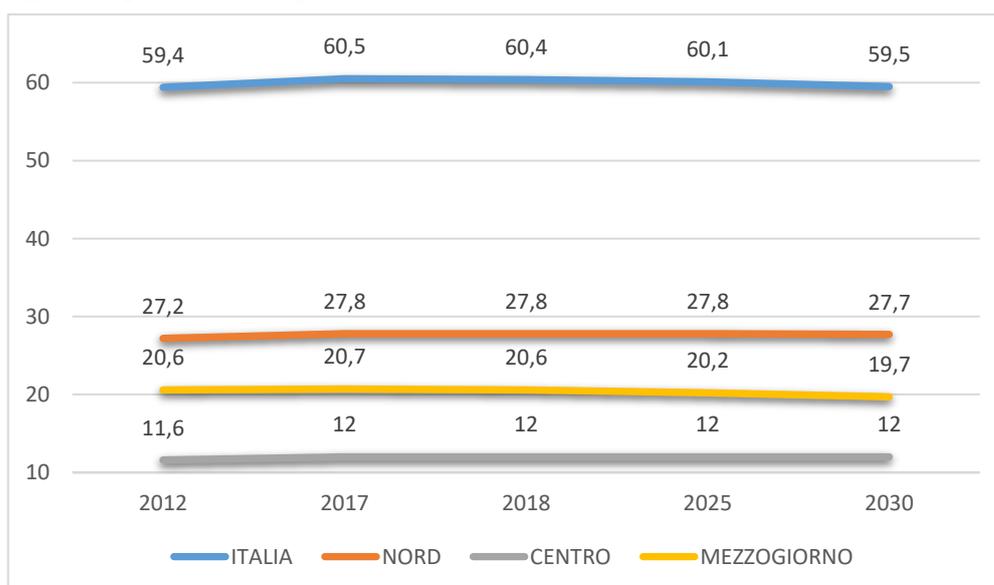
Infatti i contesti urbani e metropolitani sono ormai da tempo investiti da una costante crescita di residenti, soprattutto per l'afflusso di popolazione che, in modo continuativo o temporaneo, utilizza le opportunità offerte dalle grandi città.

Inoltre, la tradizionale struttura di riferimento delle comunità territoriali, ovvero il **nucleo familiare**, ha subito una profonda trasformazione, sia per quanto riguarda i tassi di **natalità** che i rapporti **intergenerazionali** e di **invecchiamento**.

Il risultato sintetico è un **andamento crescente dei fabbisogni per tutto ciò che concerne l'abitare**, dalla residenza ai servizi di quartiere, alle infrastrutture di rete e per la mobilità, ai modelli di consumo e al retail. Non si tratta di pur significativi mutamenti quantitativi, ma di una trasformazione radicale in grado di amplificare i fabbisogni.

La mutata composizione demografica della domanda abitativa ha, infatti, diretta influenza sulla **tipologia** e il **taglio degli alloggi**, come pure sugli strumenti finanziari necessari a sostenere la capacità di spesa delle famiglie, amplia la gamma dei possibili **servizi alla residenza** per conformarsi agli attuali stili di vita o alle necessità di assistenza e supporto per la ageing population.

Fig. 5 - Stagnazione demografica e redistribuzione dei residenti al 2030 (milioni di abitanti)



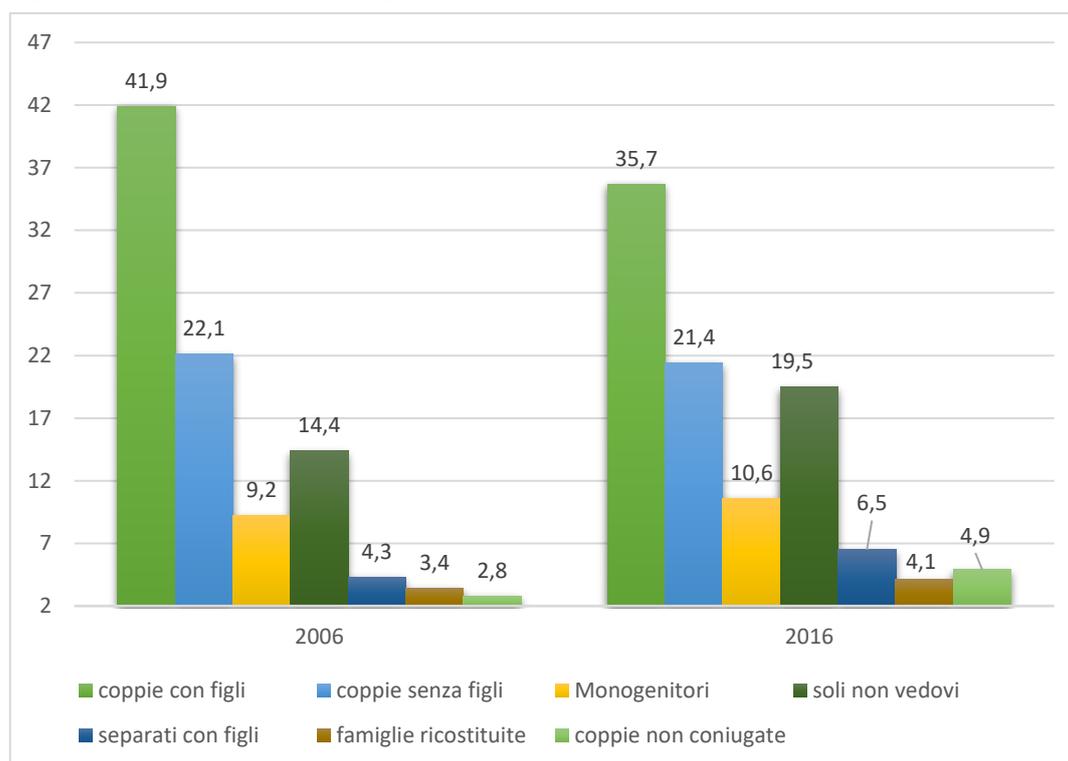
Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

Tali fenomenologie sono sempre più incidenti, anche nella realtà del nostro Paese, in quanto il modello demografico prevedibile per i prossimi decenni vede un ampliarsi dei differenziali territoriali sotto il profilo geografico e sulla base della diversa attrattività dei sistemi urbani.

È in atto una **redistribuzione della popolazione** sul territorio che si accentuerà nei prossimi anni, **riducendo il peso relativo del Mezzogiorno a favore del Nord**.

In una società che ha diversificato e moltiplicato le scelte e i bisogni, il real estate deve guardare anche alle trasformazioni strutturali che ha subito la famiglia italiana, principale riferimento per la domanda di residenze e di servizi. Si sono infatti affacciati al mercato immobiliare **nuove tipologie familiari**, il cui peso è divenuto, negli ultimi anni, particolarmente significativo. Infatti, i nuclei più strutturati (coppie e coppie con figli) negli ultimi dieci anni si sono ridotti da un peso relativo del 64% a uno di poco superiore al 57% (soprattutto per la riduzione delle coppie con figli dal 42% al 36%), mentre i nuclei di singoli, i separati con figli, le famiglie ricostituite, le coppie non coniugate – seppur minoritarie - stanno assumendo via via un peso crescente (fig. 6).

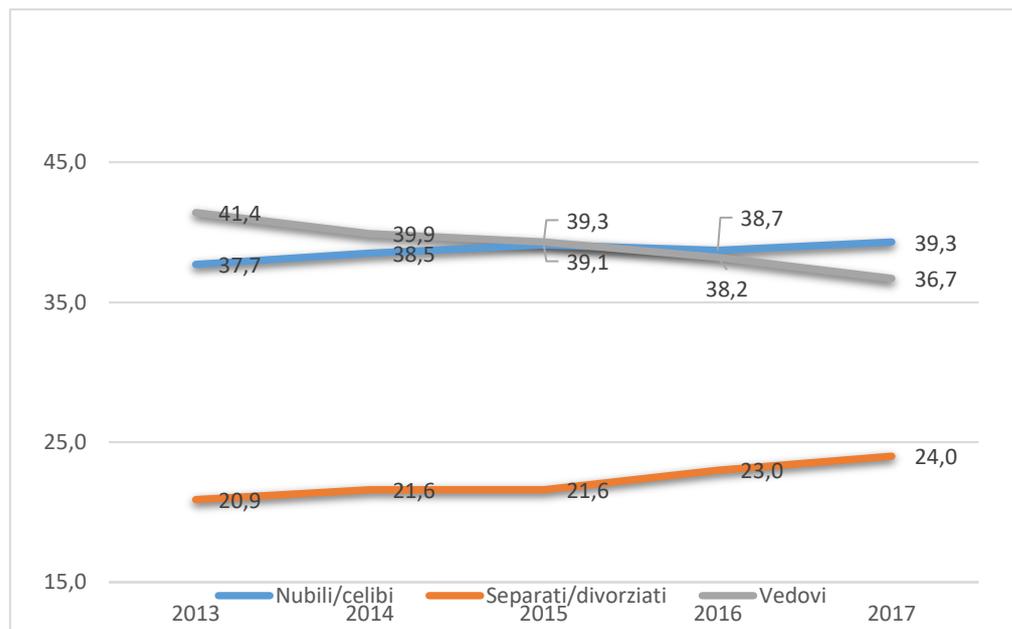
Fig. 6 - I cambiamenti nelle tipologie familiari (val. %)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

Analizzando le caratteristiche socio-demografiche balzano evidenti le conseguenze della mutata struttura familiare sulla domanda abitativa. Mentre in passato, ad esempio, il gruppo dei singoli era prevalentemente costituito da anziani (in particolare anziane vedove), a partire dal 2017 sono divenuti maggioritari i **singles giovani** (pari al 39% rispetto al 37% dei vedovi), mentre assumono un peso crescente i singoli **separati o divorziati** (fig. 7).

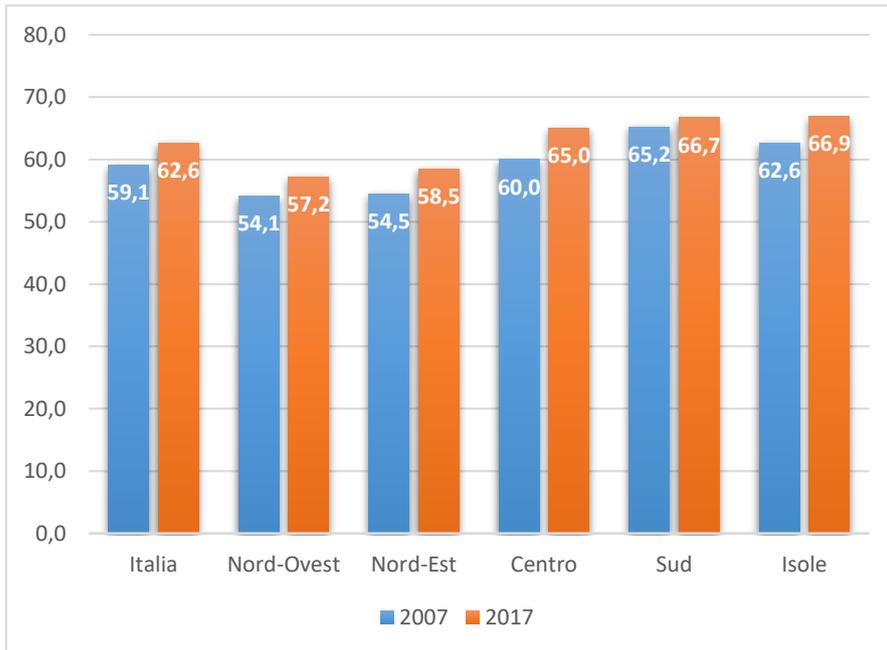
Fig. 7 – Cresce l'incidenza dei "singles" giovani (val. % persone sole per stato civile)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

La composizione strutturale della famiglia determina grandemente le tipologie di alloggio richiesto, ma ulteriori fenomeni comportamentali influenzano direttamente lo stesso rapporto fra domanda e offerta. La permanenza di **giovani in famiglia**, ad esempio, tende a ritardare di alcuni anni il manifestarsi del fabbisogno di un nuovo alloggio. In media, il 63% dei figli venti-trentenni vivono in famiglia, pur potendo contare in misura significativa anche di un'occupazione (fig. 8).

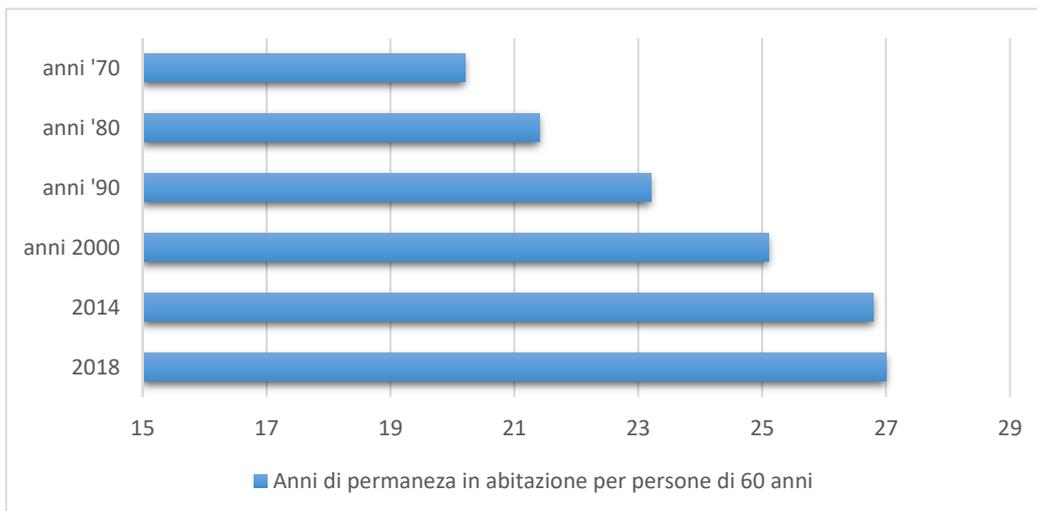
Fig. 8 - Giovani di 18-34 anni che vivono in famiglia con almeno un genitore (val.%)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

Al contrario, il miglioramento della **speranza di vita**, prolungando i tempi di utilizzo degli alloggi, ha un effetto di rarefazione del volume di immobili presenti sul mercato. Rispetto agli anni '90 la permanenza media è cresciuta di circa 4 anni, rispetto agli anni 2000 di circa 2 anni (fig. 9).

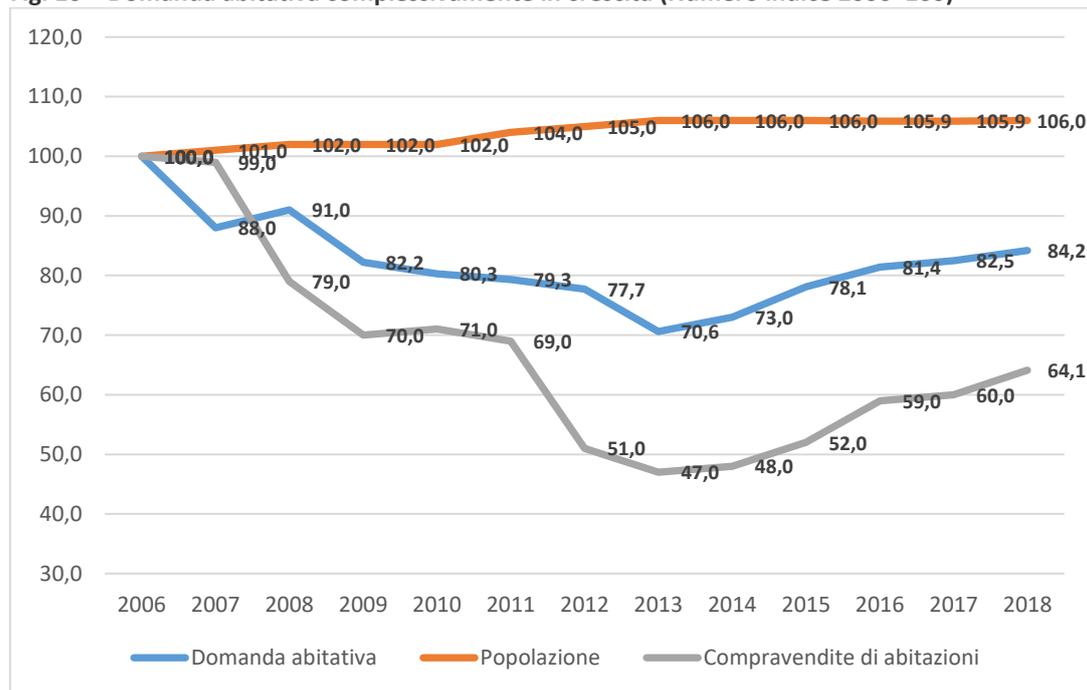
Fig. 9 - Anni di permanenza nell'abitazione per persone con 60 anni (numero anni)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat, vari anni

La risultante dei mutamenti demografici e delle aspettative e propensioni delle famiglie rende esplicita, comunque, una **tendenza espansiva del potenziale di domanda abitativa** (fig. 10).

Fig. 10 – Domanda abitativa complessivamente in crescita (Numero indice 2006=100)



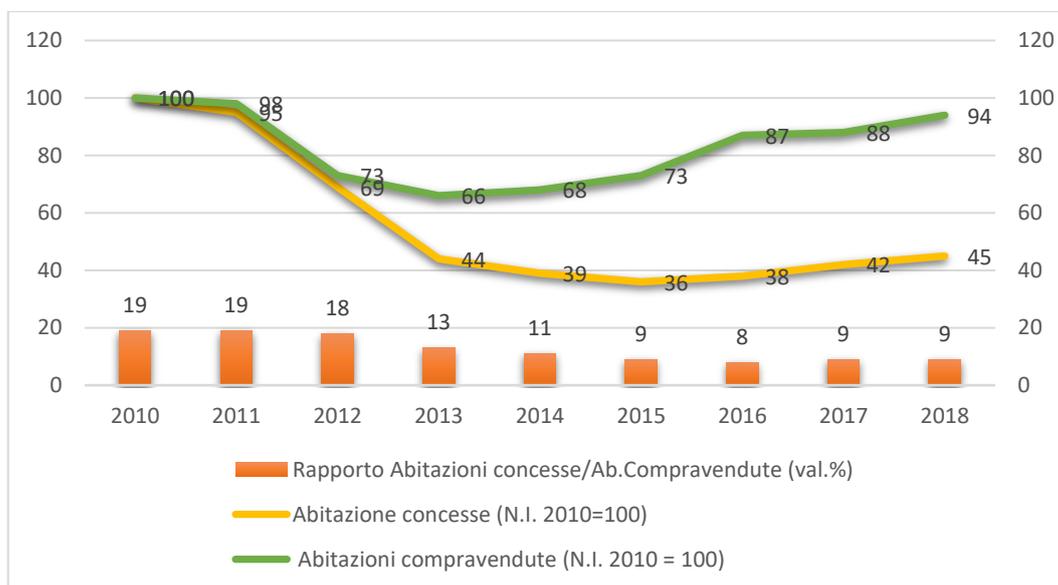
Fonte: elaborazione RUR su dati propri, OMI e Istat

1.3. L’AFFORDABILITY SOCIALE FATTORE DETERMINANTE NEL RESIDENZIALE

Sul valore complessivo del mercato immobiliare italiano il **comparto residenziale ha sempre avuto un peso maggioritario**. Tuttavia, il settore abitativo, in passato, ha coinvolto limitatamente gli operatori più strutturati e professionali. Interessando un patrimonio già edificato, gli scambi avvengono prevalentemente fra privati, mentre le nuove costruzioni, ridotte a un volume molto modesto, sono spesso generate da un modello edificatorio tradizionale basato sulle logiche della valorizzazione fondiaria più che su quelle dell’investimento e del rendimento.

Ne è prova il confronto fra l’andamento piuttosto vivace delle compravendite e la produzione di nuova edilizia residenziale. Nell’ultimo anno a fronte di 578.647 abitazioni scambiate nel mercato immobiliare, si stima ne siano state costruite o integralmente ristrutturate 52.600 in leggero aumento rispetto al 2017 quando ne furono autorizzate 49.603 (fig. 11). **La mancanza di un’offerta di nuovo conio e di qualità ha una negativa influenza sull’andamento dei prezzi di vendita.**

Fig. 11 - Andamento delle compravendite e delle autorizzazioni a costruire (numero abitazioni - N.I. 2010=100)



Fonte: Elaborazione Rur su dati OMI e Istat,2019

La ripresa nel volume degli scambi, non accompagnata da un grande processo di trasformazione territoriale e di rinnovo del patrimonio abitativo, rende ancora incerta la destinazione di significativi investimenti in questo settore.

A livello europeo si stima che il **78% degli investitori istituzionali** stiano dirigendo il proprio interesse verso il mercato residenziale, una quota superiore dei fondi interessati al retail, che si attestano attorno al 50%.

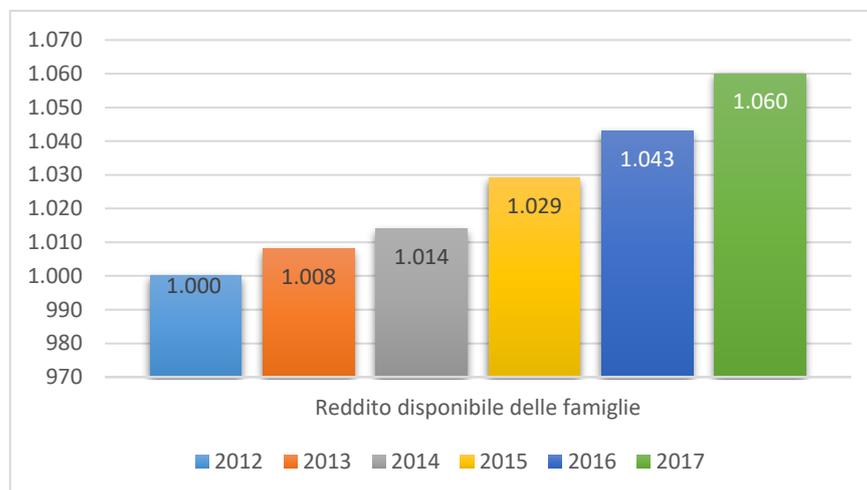
In particolare, la crescita demografica delle città rende appetibile il comparto residenziale come *institutional asset class*.

Per garantirsi adeguati rendimenti, gli investitori annettono un primo ambito di attenzione a **residenze di media o alta qualità**, indirizzata a famiglie con una elevata capacità di spesa, sia nell'ambito degli acquisti che in quello delle locazioni.

Con il crescere delle disuguaglianze tuttavia, e per evitare che i divari sociali all'interno dei sistemi urbani divengano insostenibili, sta crescendo l'interesse per operazioni di sviluppo in grado di includere anche un'**offerta socialmente sostenibile** a prezzi più contenuti. Quindi anche *l'housing* può rappresentare un'area interessante di investimento per il real estate se riesce a superare la barriera esistente nel nostro Paese a realizzare significative operazioni di **rinnovo urbano in territori già edificati**, da rigenerare completamente attraverso un nuovo impianto urbanistico, con la costruzione di edifici e nuovi servizi tecnologicamente rispondenti ai più moderni standard prestazionali di tipo energetico, funzionale ed estetico.

In termini aggregati il reddito disponibile delle famiglie, a valori correnti, a partire dal 2013 è tornato a crescere (fig. 12). Tuttavia, secondo la Banca d'Italia¹, il **reddito familiare medio è sceso dai 32.611 € del 2010 ai 30.833 del 2016**.

Fig. 12 - Cresce il reddito disponibile netto familiare complessivo (miliardi di €)



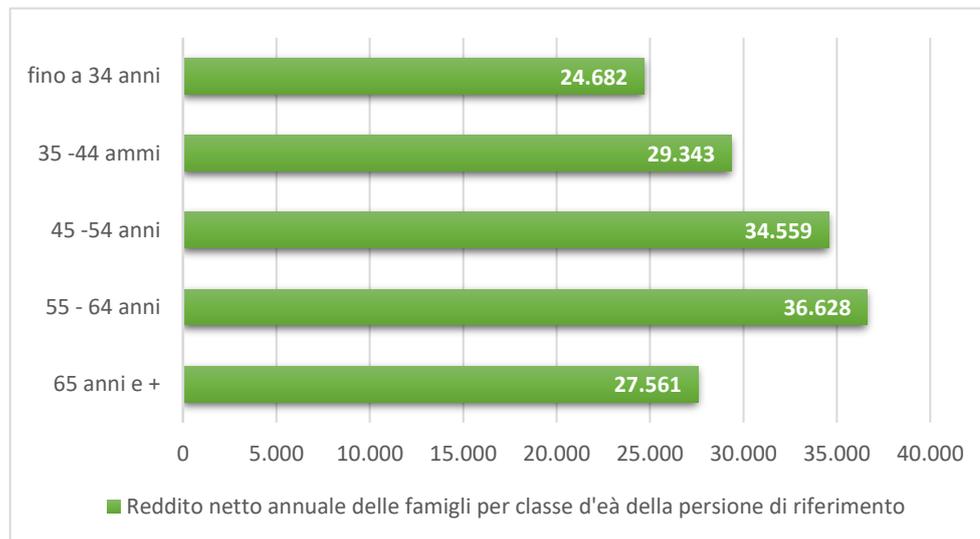
Fonte: Istat

¹ Banca d'Italia – I bilanci delle famiglie italiane, 2018

Numerosi sono poi i **differenziali** esistenti, soprattutto **generazionali** e **geografici**. Le giovani generazioni hanno un reddito del 20% inferiore alla media (fig. 13). Ancora più rilevanti sono le distanze rispetto alla residenza delle famiglie. Il Nord (34.626 € annui a famiglia) e il Centro Italia (33.788 € annui a famiglia) sovrapassano del 48% il Mezzogiorno (22.960 € annui a famiglia) quanto a disponibilità reddituali medie familiari.

Le disponibilità economiche influenzano anche le condizioni abitative visto che il 6,5% dei residenti nel Centro-Nord vive in sovraffollamento o in abitazioni degradate, quota che sale al 9,7% nel Mezzogiorno.

Fig. 13 – Le crescenti diseguaglianze fra generazioni (valori in € 2016)



Fonte. Istat

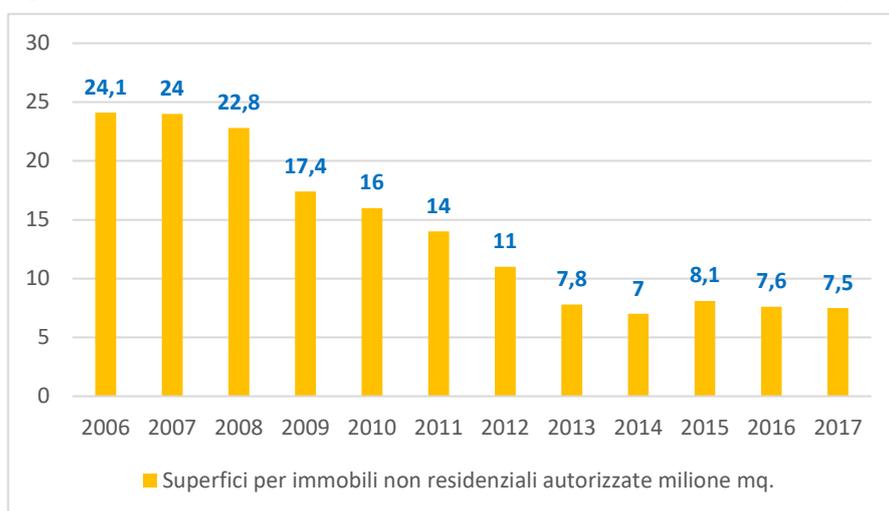
1.4. NUOVI FORMAT E NUOVI LUOGHI DEL TERZIARIO URBANO

Il vero motore di trasformazione delle città, in grado di trainare anche le altre funzioni (infrastrutture, residenze, spazi pubblici, ecc.) sono le strutture in vario modo legate alle attività produttive e di servizio.

In questi complessi, infatti, è più facile determinare le condizioni per ottenere i rendimenti attesi. Con la crisi finanziaria e del debito pubblico abbiamo assistito a una **drastica riduzione degli interventi di sviluppo riguardanti complessi non residenziali**.

Le superfici immobiliari autorizzate in Italia si sono più che dimezzate fra 2007 e 2012, stabilizzandosi poi e negli anni più recenti (fig. 14).

Fig. 14 – Andamento delle nuove costruzioni non residenziali (milione di mq.)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

Tuttavia, se esaminiamo l'andamento tendenziale degli immobili relativi a specifiche funzioni urbane, possiamo rilevare come gli ultimi anni abbiano segnato un significativo ampliamento degli stock esistenti.

Anche le nostre città - alle diverse scale dimensionali - sono, infatti, interessate a cogliere le opportunità derivanti dai comportamenti e dai bisogni di una società sempre più interconnessa.

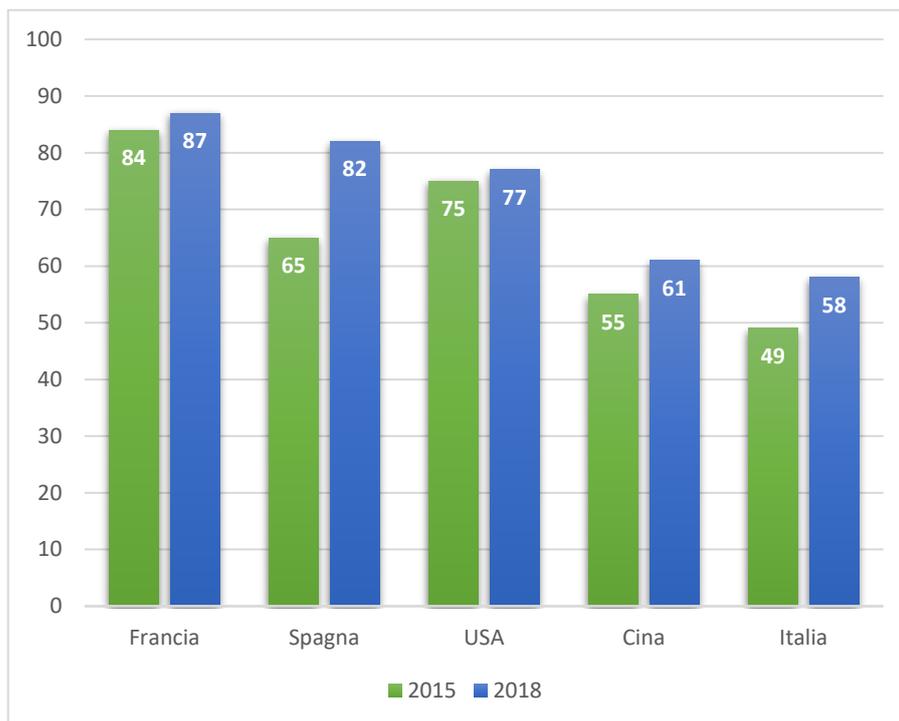
L'Italia partecipa, ad esempio, a quel grande fenomeno di massa che è la **mobilità mondiale per ragioni di svago**. Viaggi e turismo sono destinati a divenire la più grande industria globale, per effetto del movimento di masse sempre più consistenti del ceto medio mondializzato.

È noto come, nell'arco di pochissimi anni, il numero di **viaggiatori internazionali** si sia raddoppiato, raggiungendo nel 2018 la cifra record di 1,4 miliardi di turisti. Tutte le

previsioni indicano un incremento annuo superiore a quello del Pil mondiale, a seconda delle aree geografiche fra il 3 e il 6%.

L'Italia ha un potenziale altissimo in termini di attrattività e si colloca al quinto posto con un crescente numero di arrivi, che ha raggiunto nel 2018 i 58 milioni di viaggiatori internazionali (fig. 15).

Fig. 15 - I primi paesi per attrattività del turismo internazionali (milioni di arrivi)



Fonte: elaborazione RUR su dati UNWTO, 2019

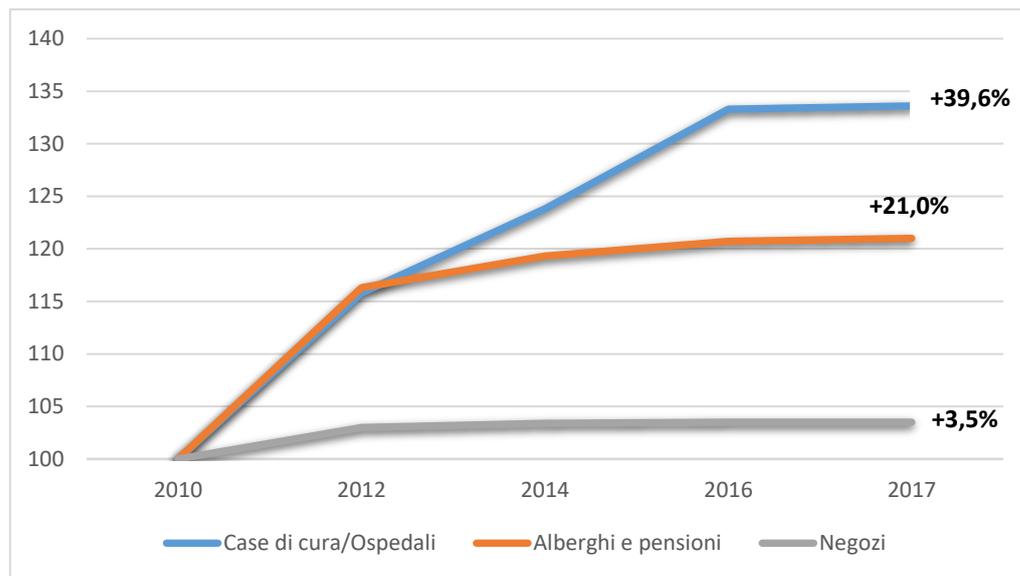
Il real estate è certamente una componente essenziale per elevare il livello qualitativo dell'**offerta ricettiva**, in modo tale da determinare anche un miglior rapporto fra flussi in arrivo e valore aggiunto prodotto. Lo sviluppo del turismo è anche la base per accrescere le molteplici attività ad esso integrate, soprattutto di tipo commerciale.

Un altro ambito che risulterà a sempre maggiore intensità di domanda è quello che fa riferimento alla **white economy**, ovvero tutto le strutture che ospitano i servizi per la **salute, per l'assistenza, per il welfare**.

Se limitiamo l'osservazione dei fenomeni semplicemente a questi due grandi comparti, di sicuro sviluppo nei prossimi anni, pur in un periodo di stagnazione nello sviluppo del real estate non residenziale registriamo un ampliamento dello stock immobiliare. Il comparto **turistico-commerciale** e quello del **benessere** e della **salute** evidenzia una sempre maggiore presenza nelle nostre città.

Fra il 2010 e il 2016 **case di cura e ospedali** hanno visto un incremento di quasi 2.000 unità (da 4.160 a 5.807), gli **alberghi** nello stesso periodo sono cresciuti del 21% e anche i **negozi**, pur in una fase di consumi deboli e di ristrutturazione interna al settore, hanno visto una seppur limitata crescita dello stock pari al 3,5% (fig. 16).

Fig. 16 - Consistenza delle unità immobiliari per sanità, turismo e commercio (N.I. 2010=100)



Fonte: elaborazione RUR su dati Agenzia del Territorio

Anche se polarizzati, ma a rilevante impatto sul territorio sono gli interventi in corso o realizzati per **complessi destinati alle nuove tecnologie**, a partire dal Mind di Milano, al Big Data Technopole di Bologna, al Great Campus di Genova per arrivare anche a realtà dimensionalmente più limitate come il Gate di Pisa o il BTA di Grottaglie (Taranto), che costituiscono **esempi virtuosi di un mix di funzioni** (ricerca, formazione, produzione, servizi, aree verdi, residenze, co-working, ecc.), spesso vincenti nelle operazioni di sviluppo immobiliare (tav. 1).

Tav. 1 – Interventi di “inno-tech” – casi esemplificativi

CITTÀ	INTERVENTO	SETTORI DI RICERCA
TORINO	Environment Park	<ul style="list-style-type: none"> - Bioedilizia - Energia alternativa - Nanotecnologie - Tecnologie pulite
MILANO	Mind - Milano Innovation District	<ul style="list-style-type: none"> - Human Technopole - IRCCS Galeazzi - Campus Università di Milano - Lab-Hub innovare sociale - Servizi privati
GENOVA	Great Campus	<ul style="list-style-type: none"> - ITI – Istituto Italiano di Tecnologia - Biofisica - Automazione
BOLOGNA	Big Data Technopole – Data Valley	<ul style="list-style-type: none"> - Polo EUROHPC (Supercalcolatore) - Italia Meteo ECMWF (Centro Europeo previsioni metereologiche) - <i>ex Manifattura Tabacchi</i> - Biobanche (Istituto Rizzoli)
PISA	GATE – Galileo Aggregator for Tech and Enterprise	<ul style="list-style-type: none"> - IOT (Internal of things) - Co-working
GROTTAGLIE (TA)	DTA – Distretto Tecnologico Aerospaziale	<ul style="list-style-type: none"> - Servizi Satellitari - Tecnologie per la propulsion aeronautica e aerospaziale

Fonte: RUR

1.5. LA FINE DELLA IPER-DIMENSIONE?

L'asset allocation della finanza immobiliare presuppone un taglio degli impieghi corrispondente alle rilevanti dimensioni dei fondi gestiti. Si pensi ad esempio ai fondi sovrani o ai fondi pensione nazionali che dispongono di asset per centinaia di miliardi.

Una tale esigenza ha, nei fatti, condizionato anche le operazioni di sviluppo per la trasformazione o l'espansione delle città. Persino lo sviluppo turistico – come successo sulla costa spagnola – per poter usufruire dell'intervento di grandi investitori è stato, in gran parte, obbligato a realizzare interventi a una scala spesso eccessiva.

Il modello insediativo metropolitano ha avuto, per un lungo periodo, una matrice, soprattutto periferica, a dimensioni extra-large sia sotto il profilo fisico che finanziario. Nuove funzioni come gli shopping mall, i parchi di divertimento o i centri logistici e tecnologici sono stati dimensionati in modo da poter servire ampi bacini territoriali con centinaia di migliaia di potenziali utenti.

In qualche modo si è applicato anche all'Europa un modello di abitare e consumare mutuato da quello della middle class americana.

Assistiamo oggi a una modificazione che parte dagli stessi **modelli di consumo** ora basati **su una maggiore prossimità** delle strutture commerciali rispetto alle zone residenziali. Non più la "grande spesa" una volta alla settimana in un ipermercato, ma acquisti più frequenti in strutture di piccole e medie dimensioni, più accessibili, tenuto conto che l'invecchiamento della popolazione porta con sé un minore utilizzo dell'auto, indispensabile per accedere ai grandi mall periferici.

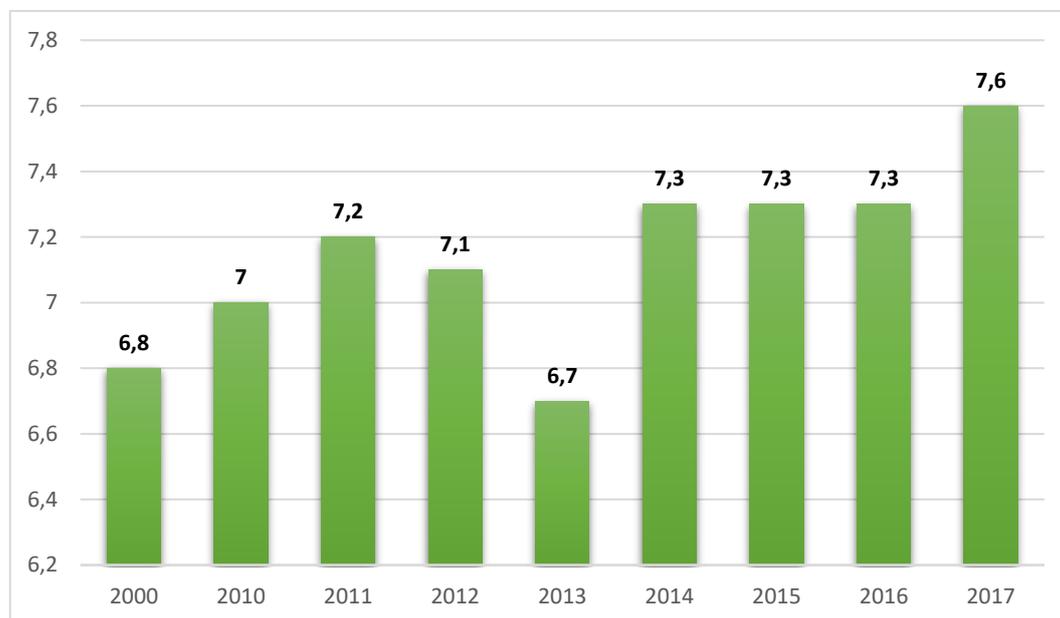
Una quota non marginale di famiglie dichiara di avere difficoltà a raggiungere supermercati (fig. 17).

In Italia, in particolare, la **struttura della GDO** (grande distribuzione organizzata) sta privilegiando le superfici di vendita medio-grandi rispetto agli iper, ne è prova la situazione critica di alcune catene e la maggiore dinamicità dimostrata da reti commerciali che per la loro natura, come le cooperative dei dettaglianti, non hanno mai puntato su mega strutture.

Nel nostro Paese, inoltre, per ragioni regolative e per un diffuso attaccamento alla salvaguardia delle città storiche, non si sono mai realizzati insediamenti ad alta densità con sviluppo in verticale. Dopo l'esperienza degli anni '70 e '80 di urbanizzazione periferica anche attraverso la realizzazione di *grand ensemble*, il taglio degli interventi residenziale di nuova costruzione è rimasto contenuto, evitando di consegnare alla ghettizzazione parti significative delle realtà metropolitane, come è successo in altri Paesi.

Tuttavia, sarebbe imprudente pensare che i vincoli burocratici, le inerzie e le debolezze imprenditoriali che non hanno consentito alle nostre città processi di radicale trasformazione costituiscano oggi un fatto positivo. Rinunciare alla iper-urbanizzazione, sostituendola con investimenti a maggiore qualità, costituisce una sfida altrettanto impegnativa perché possa produrre ritorni tali da giustificare l'investimento.

Fig. 17 - Famiglie che dichiarano di avere difficoltà a raggiungere supermercati (val. %)



Fonte: elaborazione RUR su dati Istat

L'aggancio che appare inevitabile è alle logiche delle **smart city** che, fra l'altro, stanno generando investimenti anche privati per piccole strutture diffuse.

E' il caso del consorzio City Bridge che ha installato a New York circa 1.700 "LinkNYC Kiosks" in grado di offrire servizi di connessione a partire dal wi-fi pubblico.

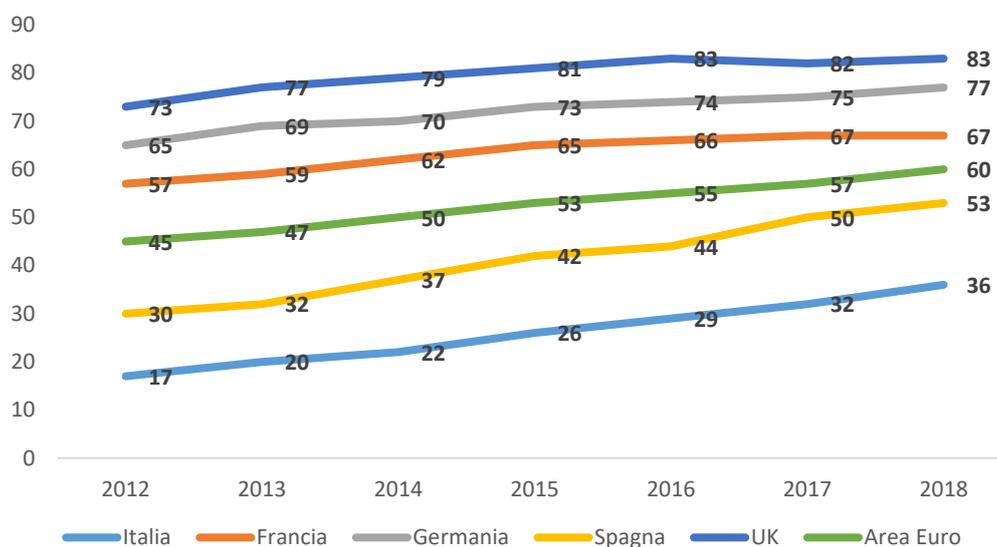
Idee e propositi che per trasformarsi in tendenze devono incorporare creatività e professionalità. Per fare business con la media scala è comunque indispensabile un'alta competenza, ma almeno è in qualche modo alla nostra portata.

1.6. LA CHIAVE LOGISTICA DEL COMMERCIO DIGITALE

Sempre in ambito del *corporate real estate* una funzione a crescente impatto di domanda riguarda la logistica territoriale e la *city logistic*. La grande espansione del **commercio elettronico** ha un'influenza nel ridurre la crescita degli spazi commerciali tradizionali ma, contestualmente, accresce la necessità di nuovi luoghi per il confezionamento, lo smistamento e la consegna dei beni acquistati in rete.

Nell'area dell'euro ben il 60% dei consumatori è un utente del commercio elettronico, una quota che viene abbondantemente superata nei grandi paesi europei dove raggiunte il 67% in Francia, il 77% in Germania e l'83% nel Regno Unito. In Italia pur con una più bassa propensione agli acquisti in rete, i **consumatori digitali** si sono più che raddoppiati negli ultimi sei anni (fig. 18).

Fig. 18 – Utenti del commercio elettronico (val. %)

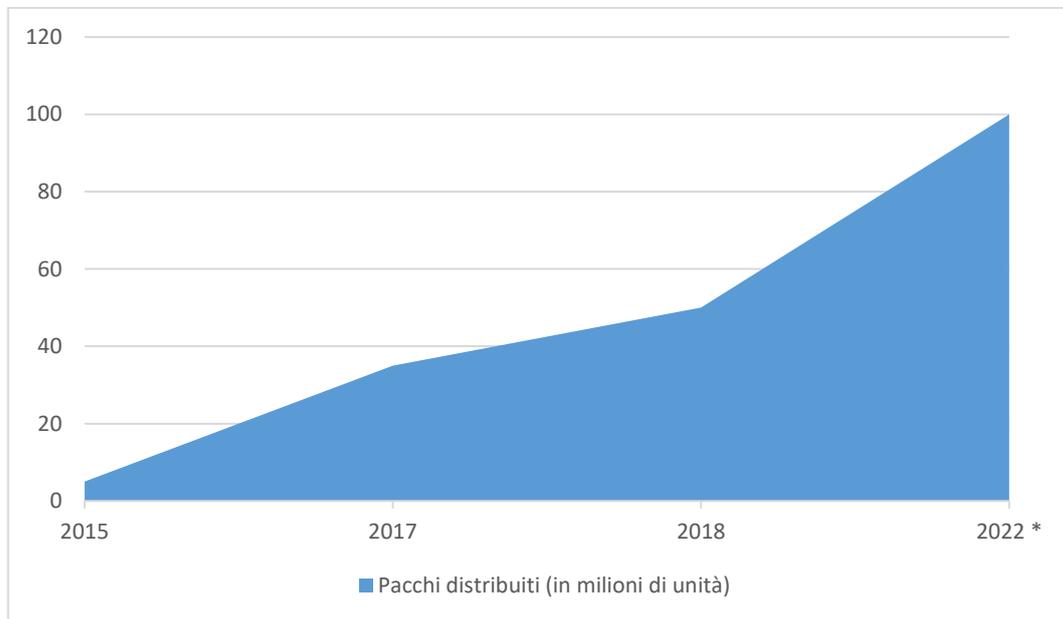


Fonte: elaborazione Rur su dati Eurobarometro

Questa completa revisione della *supply chain* ha un indubbio effetto sulle realtà urbane e sul mercato immobiliare. Nei nodi di rete si vanno a localizzare i grandi **poli logistici**, vere e proprie nuove fabbriche ad alto livello di automazione che intercettano la parte più produttiva della catena del valore e cioè quella distributiva.

La **city logistic**, poi, sta subendo una pressione relevantissima per coprire il recapito presso il consumatore. Con riferimento ai soli servizi di Poste Italiane, la distribuzione dei pacchi ha raggiunto nel 2018 i 50 milioni di unità e si prevede che al 2022 possa raggiungere i 100 milioni di recapiti annui (fig. 19).

Fig. 19 – La distribuzione di pacchi in Italia



Fonte: Poste Italiane

Secondo valutazioni internazionali già oggi il numero medio di **pacchi recapitati per persona** ha raggiunto in Italia le due unità annue, in Svizzera 9, 12 nei Paesi Bassi, 21 negli Usa, 22 nel Regno Unito e tocca il record in Germania dei 24.

Questa dimensione non manca di sollecitare anche la progettazione degli **spazi commerciali o delle piccole strutture di quartiere, dove ricevere i prodotti acquistati in rete**, come potenziale attrattore per flussi di visita e frequentazione.

Senza un tale intervento di risistemazione urbanistica e di riorganizzazione infrastrutturale, le nostre città rischiano un crescente fenomeno di **congestione**, superiore a quanto già in essere. Roma registra un **incremento dei tempi** relativi alla **mobilità urbana** mediamente del 39% e si colloca ai primi posti fra le città europee. Tuttavia un tale problema non è estraneo anche a megalopoli come Londra e Parigi o ad altre aree metropolitane del nostro Paese (tab. 2).

Grande logistica e logistica urbana costituiscono una delle più significative sfide e opportunità per il comparto immobiliare del nostro Paese.

Tab. 2 – La congestione del traffico in un selezionato campione di città Europee (val. %)

Città	Incremento tempi della mobilità per congestione	Tendenza 2018 rispetto al 2017
Mosca	56	-
Istanbul	53	-
Bucarest	48	-
San Pietroburgo	47	+
Dublino	45	+
Cracovia	40	+
Atene	40	+
Roma	39	+
Varsavia	39	+
Bruxelles	37	=
Londra	37	+
Parigi	36	=
Palermo	35	-
Sofia	35	=
Budapest	35	+
Messina	32	+
Lisbona	32	=
Berlino	31	+
Genova	31	+
Napoli	30	-
Milano	30	=
Monaco	30	+
Lione	29	+
Catania	28	-
Vienna	27	-
Bari	27	=
Francoforte	26	=
Bologna	25	+
Firenze	25	+
Torino	24	=
Cagliari	22	=
Verona	20	+
Padova	16	+
Parma	16	+
Brescia	14	+

Nota: % di tempo in più con traffico congestionato rispetto a quando è scorrevole per ciascun automobilista, monitorato in tutto l'anno 2018 (+ congestione in aumento, = stabile, - in diminuzione)

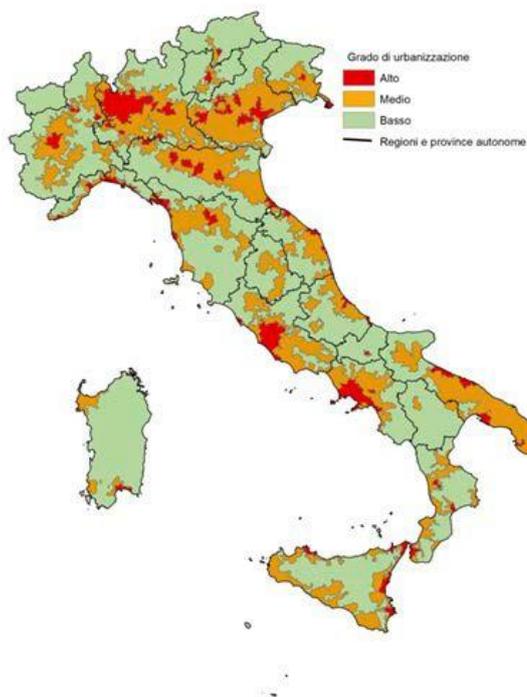
Fonte: Tomtom Traffic Index, 2018

1.7.1 DIFFERENZIALI TERRITORIALI DI UN PAESE POLICENTRICO

Esaminando la mappa dell'Italia metropolitana (fig. 20) resta confermata la struttura squilibrata del nostro paese. Non si tratta solo di registrare un divario fra le realtà urbane del Centro Nord e quelle del Mezzogiorno, ma anche i **differenziali territoriali propri in un sistema insediativo storicamente policentrico**.

Il cuore produttivo del nostro paese resta centrato sul **triangolo Lombardo-Veneto-Emiliano** di cui Milano è città preminente e guida.

Fig. 20 – L'Italia metropolitana (comuni per densità abitativa)

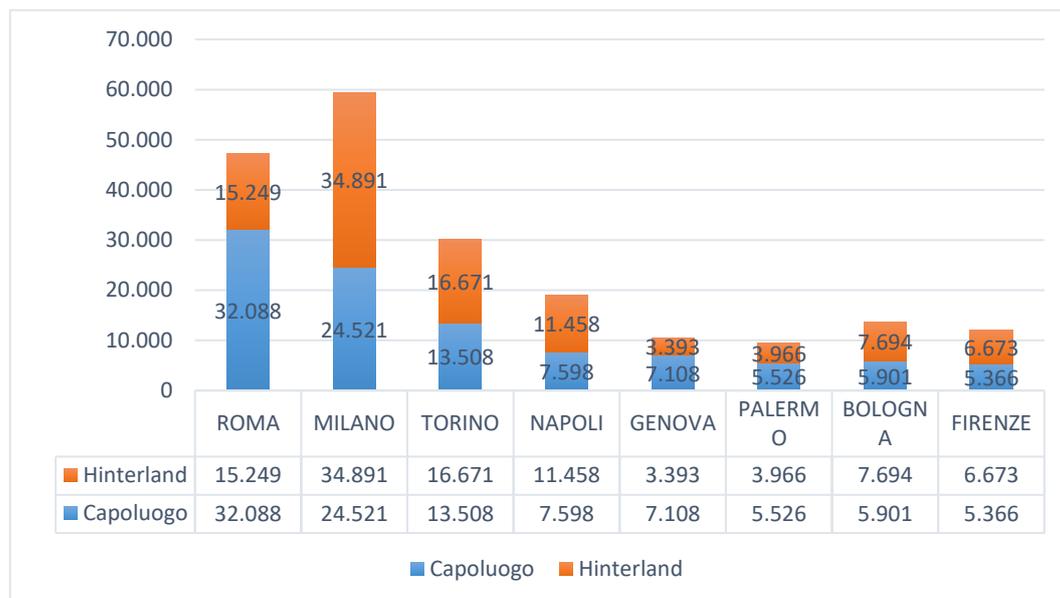


Fonte: RUR

La crisi dell'**area romana**, che per dimensioni e alterne capacità innovative ha rappresentato in passato unica forma di bilanciamento rispetto alla forza produttiva del Nord, ha conseguentemente reso più fragile il sistema nazionale nel suo complesso.

Non è quindi più possibile riferirsi all'articolazione dei mercati immobiliari sulla base della sola dimensione demografica; le tre grandi maxopoli italiane ad esempio registrano valori molto differenti riguardo al volume di scambi nel mercato residenziale, divario che si allarga ulteriormente se dal numero di compravendite passiamo al fatturato relativo (fig. 21).

Fig. 21 – Il mercato residenziale nelle principali città metropolitane (numero abitazioni 2018)



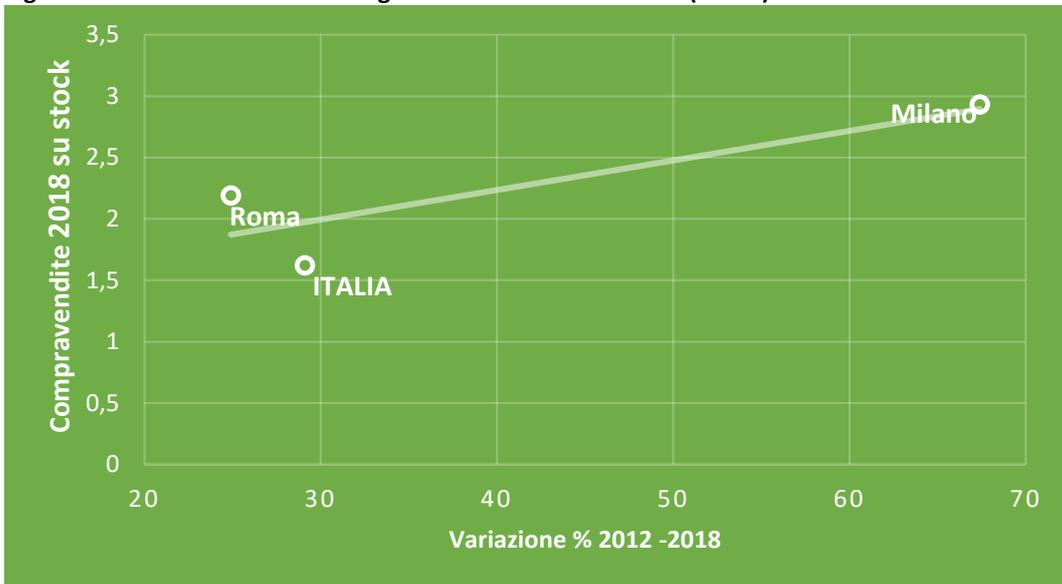
Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

In particolare, il confronto fra Roma e Milano rende esplicita la radice dei divari che si sono ormai creati fra le due principali città italiane. **Roma** è assestata verso il basso attorno a un valore medio nazionale riguardo alla collocazione della **dinamicità** (variazione delle compravendite 2012-2018) e della **intensità** (percentuale di compravendite sullo stock esistente) (fig. 22).

Esaminando, inoltre oltre alle compravendite il turnover delle locazioni, le differenze fra Roma e Milano risultano molto più evidenti. Nel 2018 infatti le compravendite a Roma hanno riguardato il 2,19% dello stock esistente e a Milano il 2,93%, mentre per quanto riguarda i contratti di locazione (che sono comprensivi anche delle iterazioni), a Roma nel 2018 la quota del patrimonio mobilizzata è stata del 3,73%, a Milano del 5,18%.

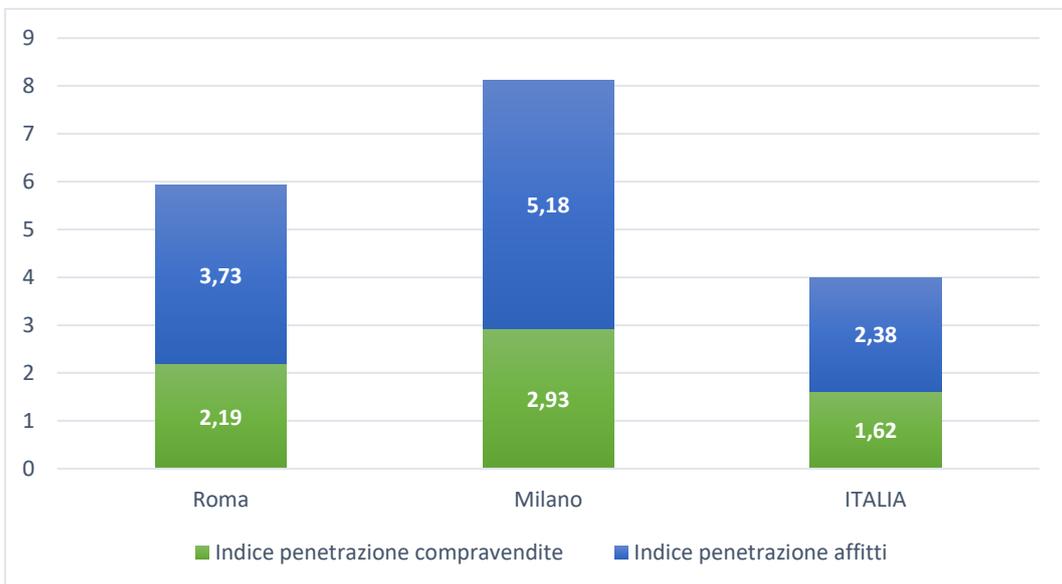
Alla base di queste differenze la componente economica ha certamente una rilevanza non secondaria (fig. 23).

Fig. 22 – Variazione e intensità degli scambi a Roma e Milano (val. %)



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

Fig. 23 – Compravendite e locazioni su stock esistente (val. % 2018)



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

Le città metropolitane italiane sono attraversate da una fase di profonda trasformazione della propria base produttiva che per accrescere la sua competitività deve innovare fortemente i modelli imprenditoriali.

Se esaminiamo, ad esempio, il **tasso netto di sviluppo imprenditoriale**, il sistema metropolitano italiano è sempre soggetto a una pluralità di sommovimenti interni. I valori positivi riguardano le tre città più grandi, ma mentre per Roma e Napoli le nuove unità locali registrate fanno riferimento a settori tradizionali, magari trainati da un flusso turistico di massa, nella realtà milanese l'incremento ha il significato di una **profonda revisione del sistema aziendale**, in direzione di quelle attività che creano maggiore valore aggiunto.

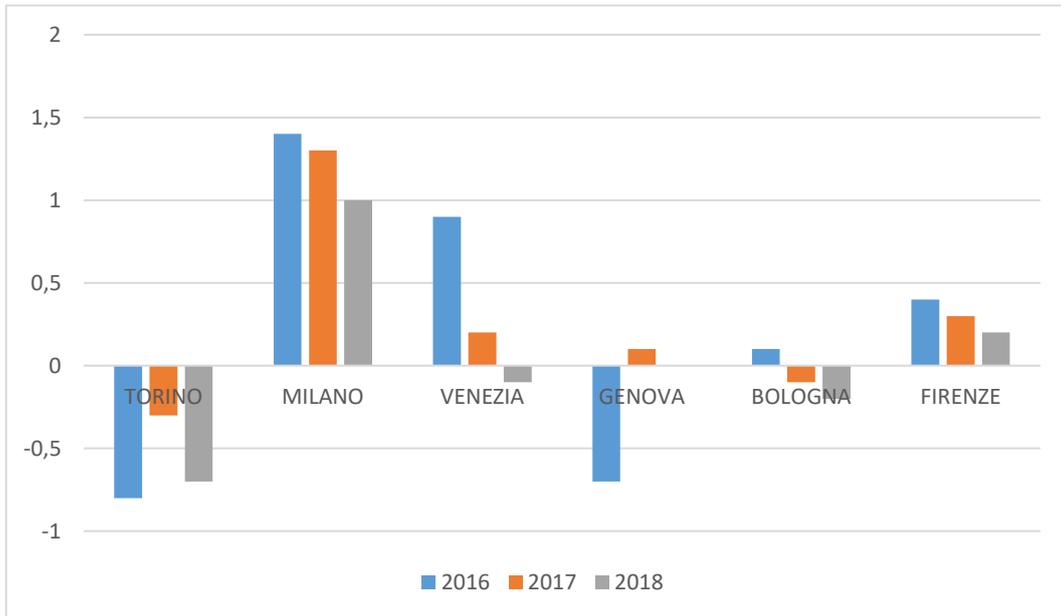
La tesi è confermata dal fatto che anche gli altri due poli turistici, come **Firenze e Venezia**, nell'ultimo triennio hanno registrato, in prevalenza, un saldo netto positivo nelle iscrizioni al Registro Imprese.

Città come **Torino e Bologna**, che pure vedono una riduzione della base imprenditoriale, sono quelle che più stanno puntando sul **rinnovamento produttivo** anche con strutture dedicate all'innovazione e alla ricerca, e che pertanto potrebbero registrare una fase di espansione in tempi brevi.

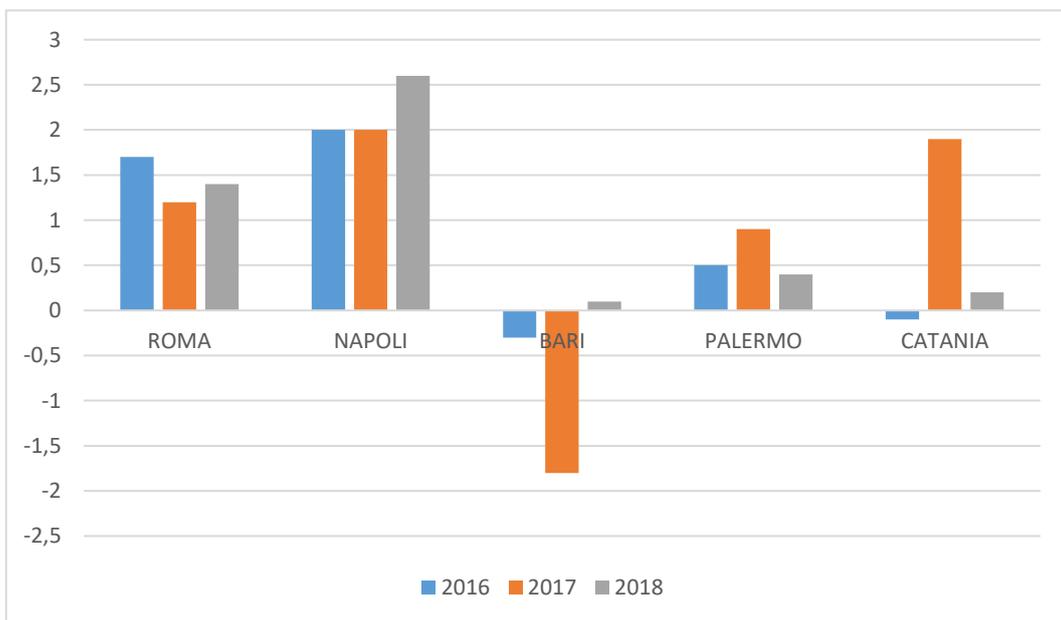
Certo è che se il real estate italiano vuole contare di più nell'economia e utilizzare le opportunità presenti in molte parti di un paese policentrico, è opportuno prestare maggiore attenzione alle specificità del territorio italiano (fig. 24).

Fig. 24 - Tasso netto di sviluppo imprenditoriale nelle Città metropolitane (Val.%)

a) Cento Nord



b) Centro Sud



Fonte: elaborazione Rur su dati Infocamere

Le previsioni: l'indagine presso gli esperti



2.1. IL PRIMATO DEL PRODOTTO NUOVO NEL RESIDENZIALE E NELLA LOGISTICA

Il giudizio sintetico sul prevedibile andamento del real estate italiano nel corso dell'anno e all'orizzonte del triennio, vede prevalere la stazionarietà, ovvero una situazione di **equilibrio** e **d'attesa**, in linea con le incertezze presenti negli anni passati. Nell'**indagine svolta presso un panel di qualificati tecnici, operatori ed esperti dell'immobiliare** il giudizio di **stazionarietà** passa infatti dal 35% del 2016, al 42% del 2017 all'attuale 52%. **Calano** dal 9% del 2017 al 7% del 2019 i **pessimisti** che prevedono una fase di ulteriore declino (fig. 25).

Ma un tale giudizio di sintesi è fortemente **differenziato a livello territoriale** in quanto si consuma una vera e propria spaccatura fra le regioni del **Nord-Ovest** e segnatamente la Lombardia (dove naturalmente primeggia il ruolo di Milano) dal resto d'Italia. Nell' area Nord-Padana, infatti, il 58% degli esperti segnala un mercato in ripresa, mentre persino nel **Nord-Est** tale valutazione scende al 42%. Preoccupante è il 12% che segnala declino o forte declino in **Centro Italia** dove certamente pesa la stagnazione immobiliare dell'area romana.

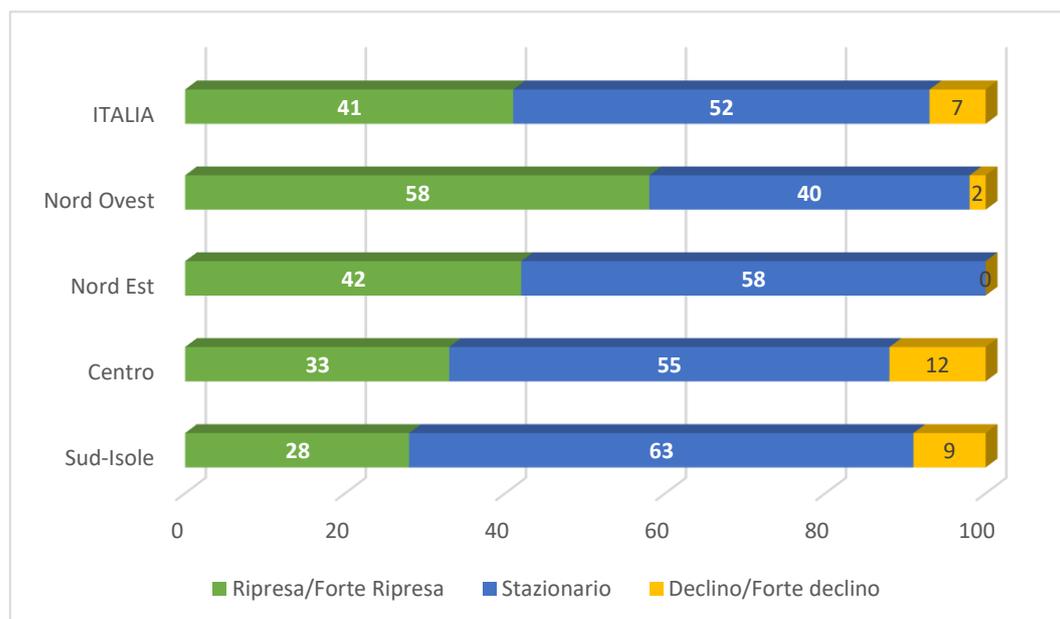
Al di là dell'analisi congiunturale, sembra emergere un forte cambiamento strutturale nella geografia del real estate italiano, che sta perdendo la sua tradizionale configurazione policentrica, tipica di un paese come l'Italia (in qualche modo simile alla Germania e in parte alla Spagna) per virare su un **mercato accentrato su un solo caposaldo forte** più simile a Francia e Regno Unito.

In questo quadro, tuttavia, va sottolineato il crescente ruolo dell'asse **lombardo-emiliano** con un dinamismo che oltre a Milano interessa soprattutto l'area bolognese (automotive, logistica, tecnologie, ricerca) che appare l'unico polo - seppur di dimensioni ridotte - in grado di cavalcare un'onda espansiva.

Confrontando risultati del 3° Meteo Immobiliare con quello precedente, per il 2019 appare in crescita quanto al **volume degli scambi** il giudizio che indica "aumento" e "forte aumento" per il **residenziale nuovo o recuperato** dal 34% al 40% e per la **logistica** dal 19% al 25%. Ancora migliori appaiono all'orizzonte del 2021 le performance per tutti e due i settori menzionati, visto che i giudizi di espansione salgono al 49% degli intervistati del residenziale nuovo mentre per la logistica sale al 28% degli esperti (fig. 26).

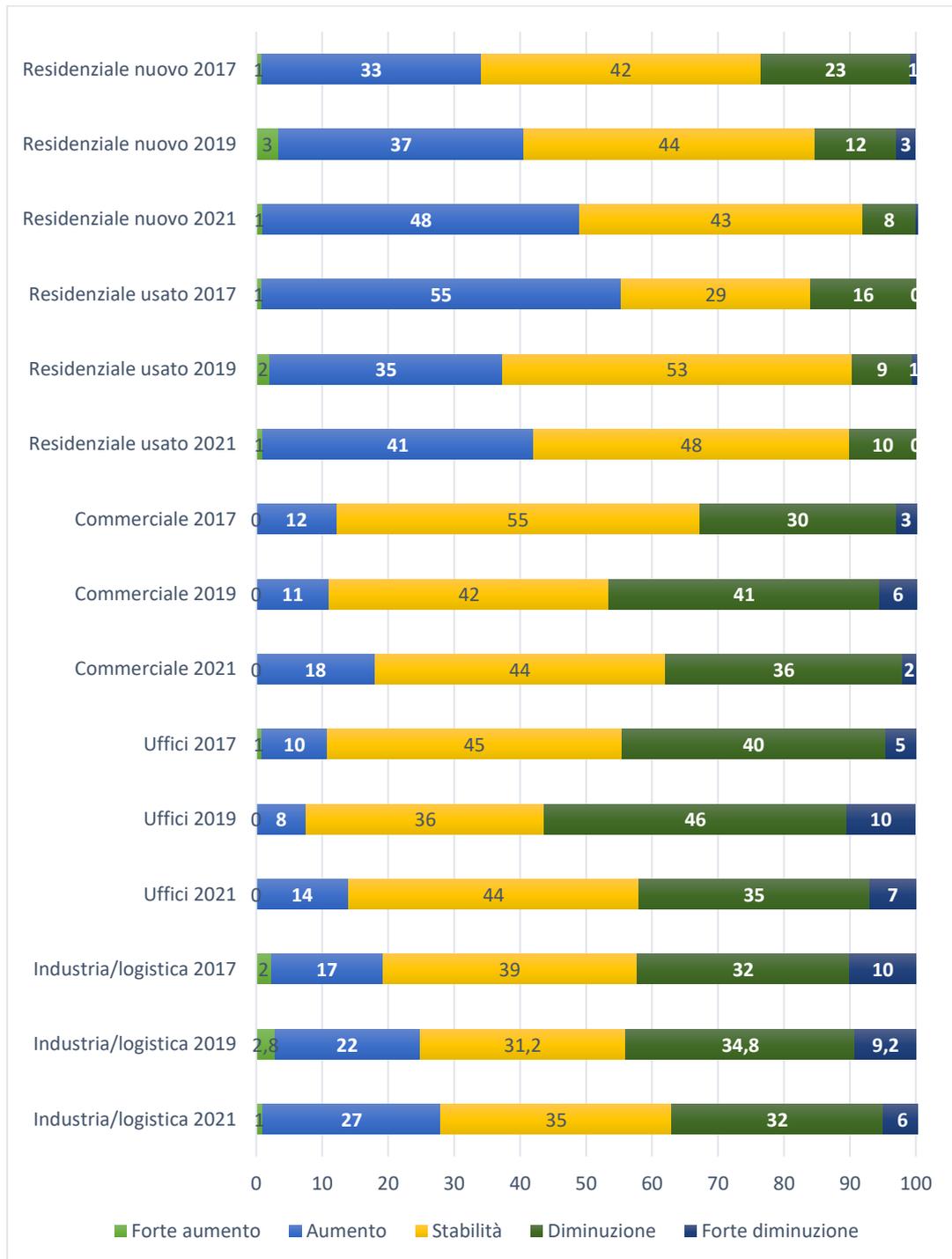
Per quanto riguarda i **prezzi medi** i favorevoli a una previsione di aumento salgono dal 12% al 24%, con una prevista impennata al 2021 su cui converge il giudizio favorevole del 42% degli esperti (fig. 27).

Fig. 25 - Andamento complessivo del mercato immobiliare attualmente (val. %)



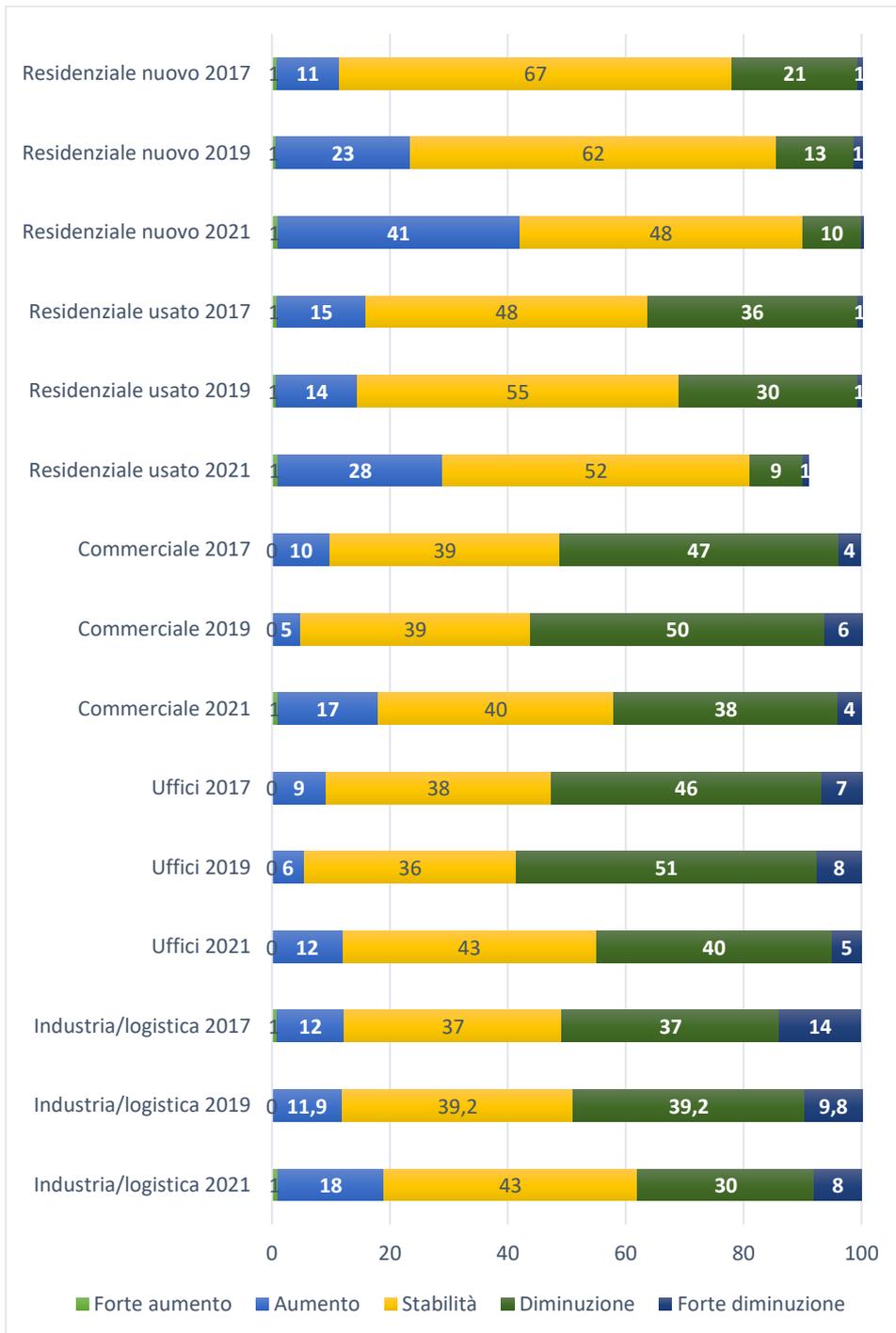
Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 26 - Andamento delle compravendite nel 2019 e confronto con il 2017 (val. %)



Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 27 - Andamento dei prezzi medi nel 2019 (val. %)



Fonte: indagine RUR, 2019

2.2. IL FORECAST ATTRAVERSO IL REI INDEX

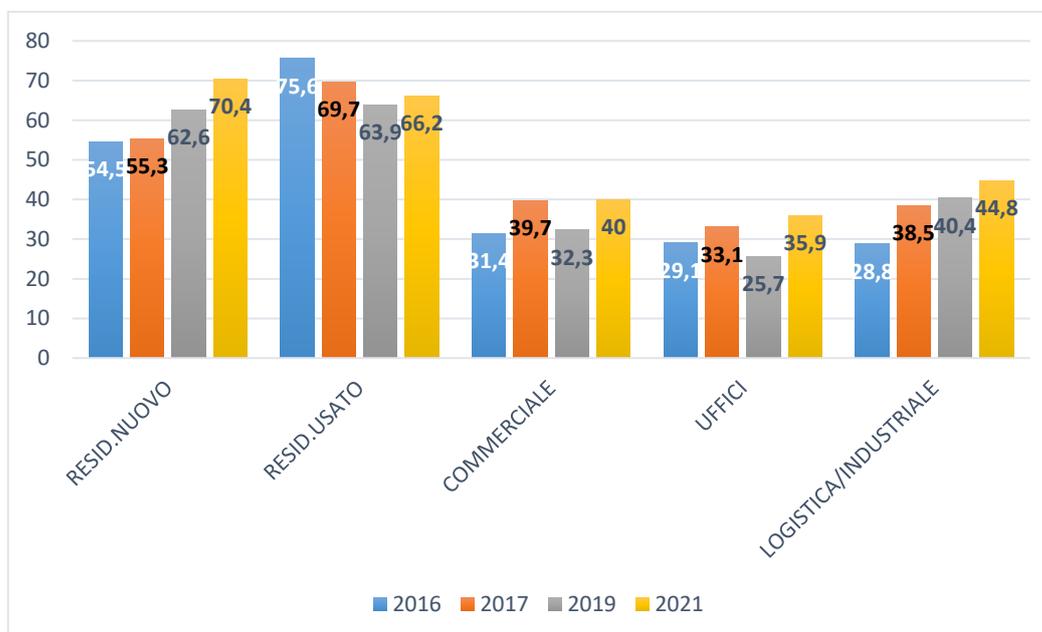
Fra i vari segmenti di mercato il forecast degli esperti indica una crescita - sia in volume che in valore - del **residenziale di nuova costruzione** e degli **immobili per la logistica e produttivi**.

Ancora in sofferenza il retail e il comparto uffici, settori fortemente influenzati dall'andamento dell'economia sia in termini di consumi interni che di Pil. Pesa, inoltre, un fattore strutturale come la forte crescita del **commercio elettronico** che sposta una quota di consumi dai grandi centri commerciali alla rete e di conseguenza alla logistica; mentre per il **direzionale** le incertezze di quadro politico internazionale e domestico influenzano gli investitori e le aziende nel collocare in Italia le proprie basi operative.

IL **REI index** (Real Estate Italia Index con la formula $\text{Aumento} \cdot 1 + \text{Stabilità} \cdot 0,5 + \text{diminuzione} \cdot 0$) riguardo al volume degli scambi registra una tendenza all'espansione per il residenziale di nuova costruzione, per il residenziale usato (anche se con una lieve riduzione rispetto al 2017) e per la logistica sia nel **2019** che all'orizzonte di **2021** (fig. 28).

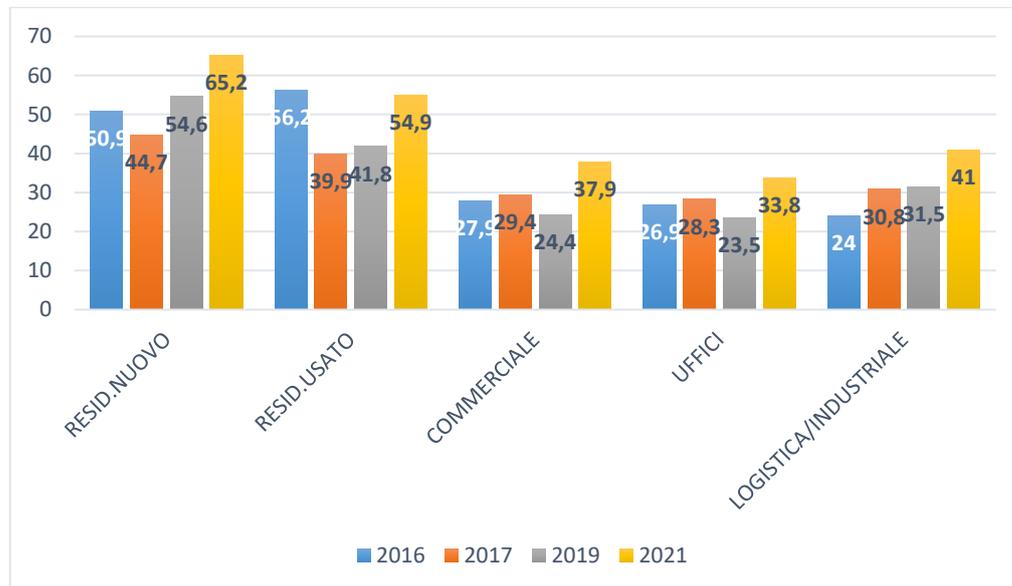
Quanto ai prezzi una situazione positiva (sopra quota 50) si registra nel 2019 per gli immobili residenziali di nuova costruzione, mentre per l'usato si dovrà attendere il prossimo triennio (fig. 29).

Fig. 28 - REI Index Compravendite (Scala dei valori 0-30 Deterioramento 30-50 regresso 50-60 lieve espansione 60-100 espansione)



Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 29 - REI Index prezzi (Scala dei valori 0-30 Deterioramento 30-50 regresso 50-60 lieve espansione 60-100 espansione)



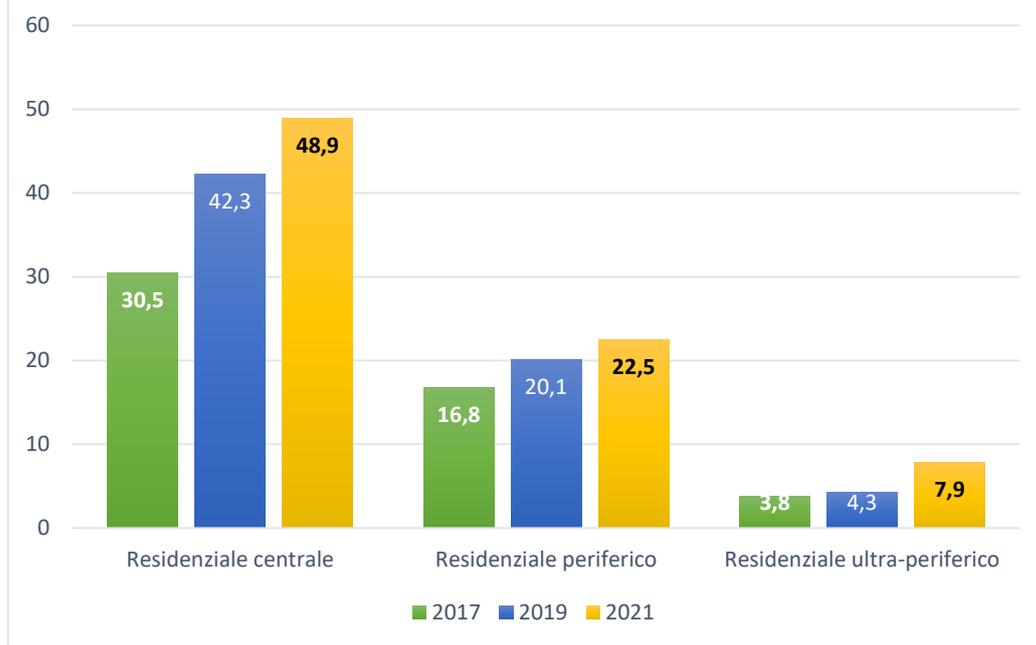
Fonte: indagine RUR, 2019

Per quanto attiene all'andamento dei prezzi per gli immobili residenziali, il 42,3% degli esperti rileva valori in crescita nelle aree urbane centrali a fine 2019, una quota significativamente superiore a quella registrata nel 2017². Prospettive di crescita dei prezzi prevede circa la metà degli intervistati (fig. 30).

Per quanto riguarda gli immobili per attività produttiva, il forecast positivo si limita a quote più limitate di esperti, comunque in crescita per la logistica e uffici (fig. 31).

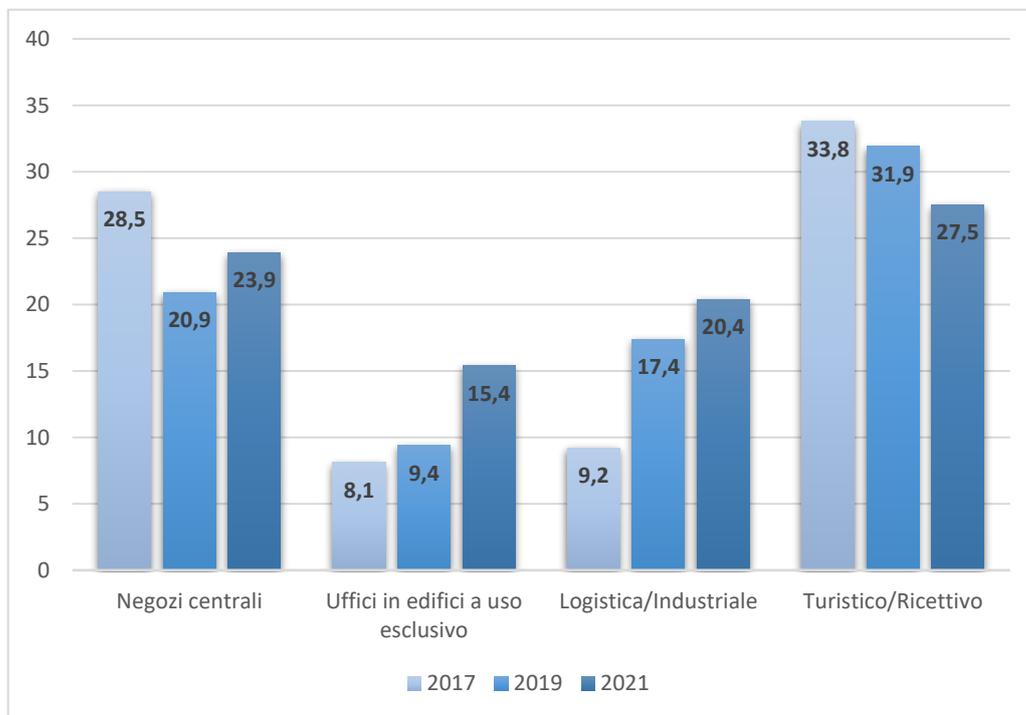
² Vedi il 2° Rapporto Meteo Immobiliare

Fig. 30 - Segmenti più dinamici con "prezzi di compravendita in aumento" nel residenziale (val.%)



Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 31 - Segmenti più dinamici con "prezzi di compravendita in aumento" nei comparti non residenziali (Val.%)



Fonte: indagine RUR, 2019

2.3. I MUTAMENTI SOCIALI CAMBIANO LE CARATTERISTICHE PREVALENTI E LE MOTIVAZIONI DELLA DOMANDA RESIDENZIALE

La questione demografica sta diventando, per molti centri di analisi internazionali, un punto di svolta cruciale nelle dinamiche del real estate. Per la prima volta viene registrato anche dal 3° Rapporto Meteo Immobiliare che i gruppi sociali emergenti dal lato della domanda sono nuclei di caratteristiche opposte. Al primo posto sono i **piccoli nuclei** (separati, singles, divorziati, mono genitori) seguiti subito dopo da **famiglie allargate** multigenerazionali. La famiglia tradizionale (coppie con figli), come essendo già patrimonializzata è interessata al cambio casa³ Quanto al **tipo di immobile**, prevalgono tagli medi, quelli ad alta efficienza energetica e soprattutto a **basso prezzo**. Viene data in diminuzione la nuda proprietà e il fabbisogno di grandi alloggi. (tav. 1e fig. 32).

Secondo la valutazione degli operatori nella formazione del prezzo di un'abitazione contano sempre più le attese della clientela. Nella rilevanza di Meteo Immobiliare 2019 sale d'importanza il **contesto ambientale** e la **sicurezza del quartiere**; stabile, anche se decisiva, la **localizzazione** dell'immobile, come pure la **qualità degli impianti** Una tale valutazione va messa anche in relazione ai fattori che dal lato della domanda vengono maggiormente apprezzati in un immobile a uso residenziale. Risultano in crescita fattori di contesto come la **sicurezza** e la **qualità ambientale** della zona urbana dove è collocato, e, in controtendenza con il passato, il livello di piano, la vetustà dell'immobile, la vista e la presenza di terrazze e balconi. (fig. 33).

Tav. 1 - Il borsino del gradimento degli immobili residenziali

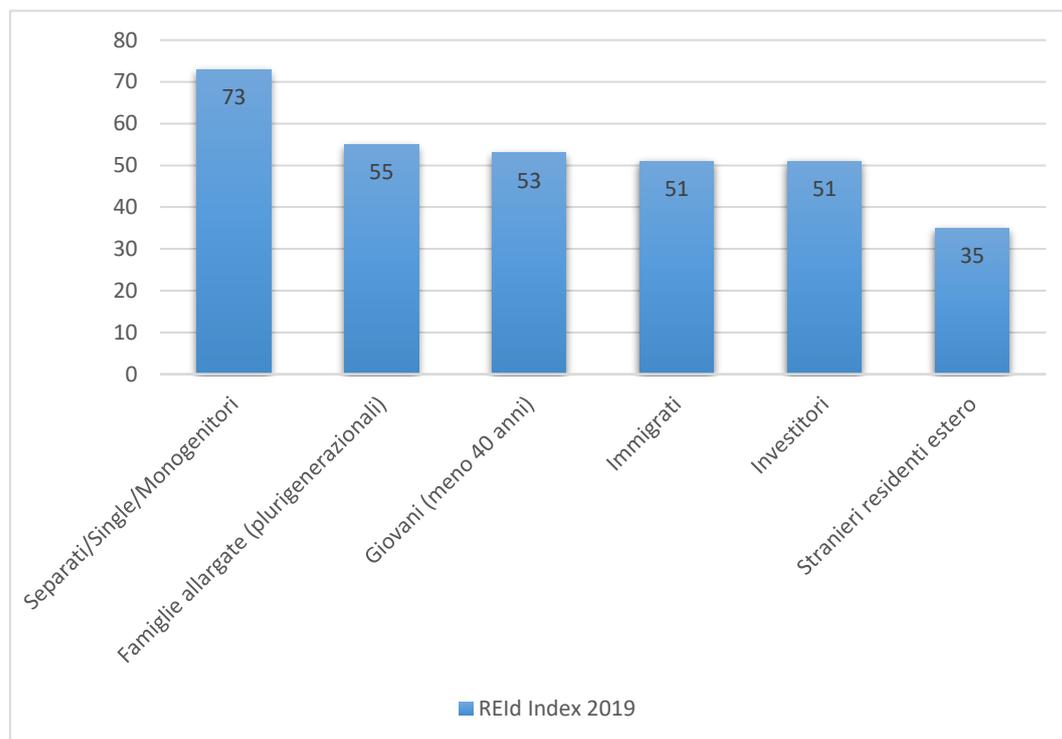
Più domanda	Domanda stabile	Domanda in diminuzione
<ul style="list-style-type: none">• Immobili ad alta efficienza energetica• Mono/Bilocali• Immobili a basso prezzo	<ul style="list-style-type: none">• Immobili in aree verdi, in quartieri residenziali• Immobili di pregio	<ul style="list-style-type: none">• Immobili grandi (oltre 160 mq.)• Nuda proprietà

indagine RUR, 2019

Fonte:

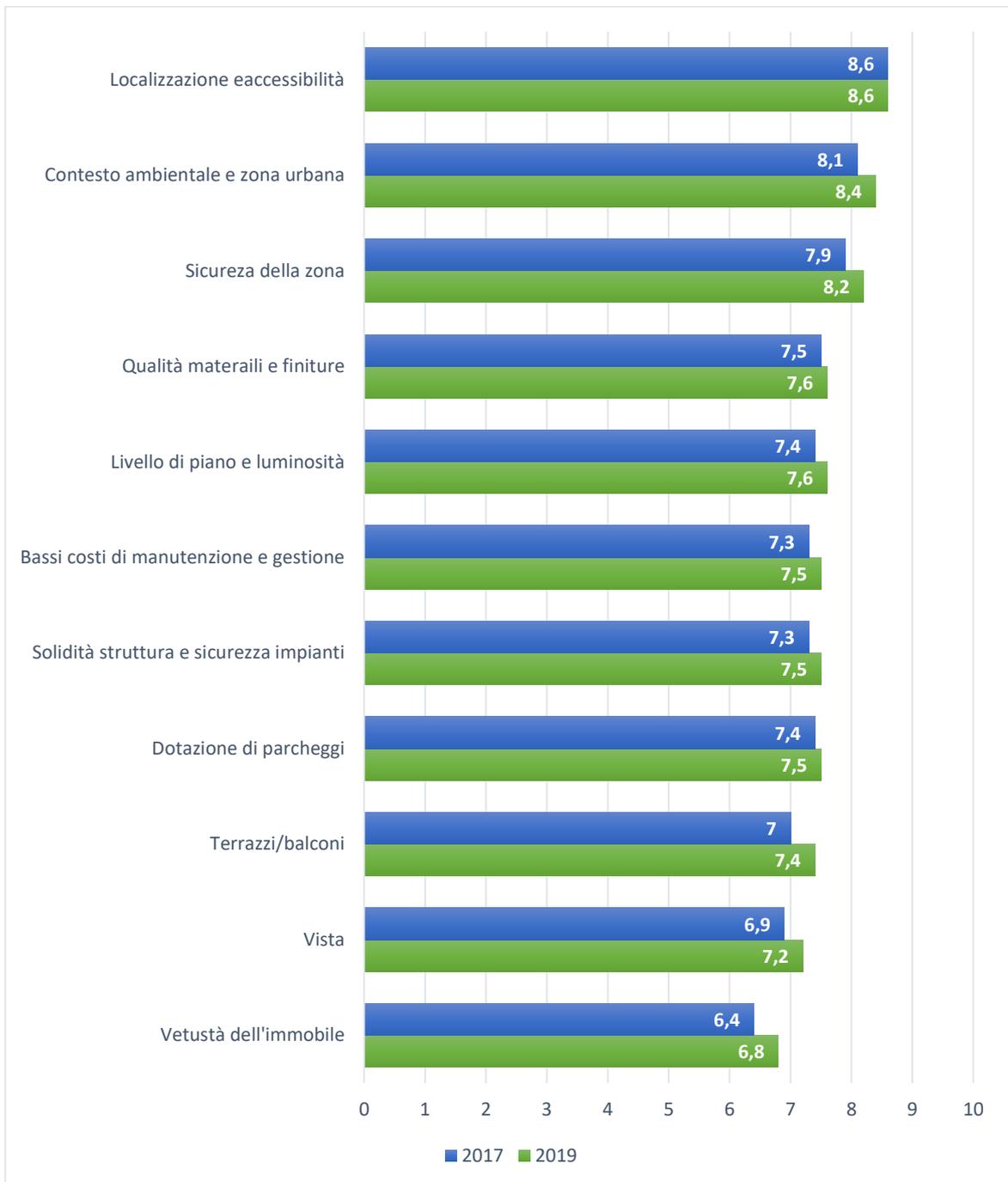
³ Si veda a proposito il paragrafo successivo "Gli italiani e la casa"

Fig. 32 - Come cambiano i segmenti di domanda (Numero indice)



Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 33 - Aspetti importanti nella formazione del prezzo di un alloggio (min.=1 max.=10)



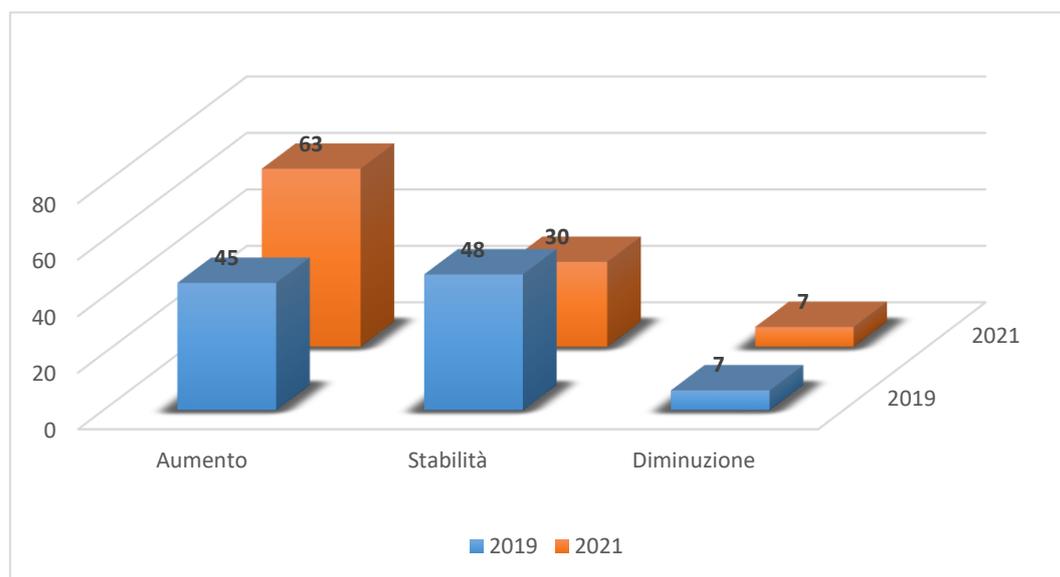
Fonte: indagine RUR, 2019

2.4 LA FRONTIERA EMERGENTE DELL’AFFITTO

Le previsioni sul mercato dell’affitto indicano una chiara **tendenza espansiva** riguardo ai volumi: previsione valida per il 45% dei rispondenti già nel **2019** quota che sale al 63% all’orizzonte del **2021** (fig. 34).

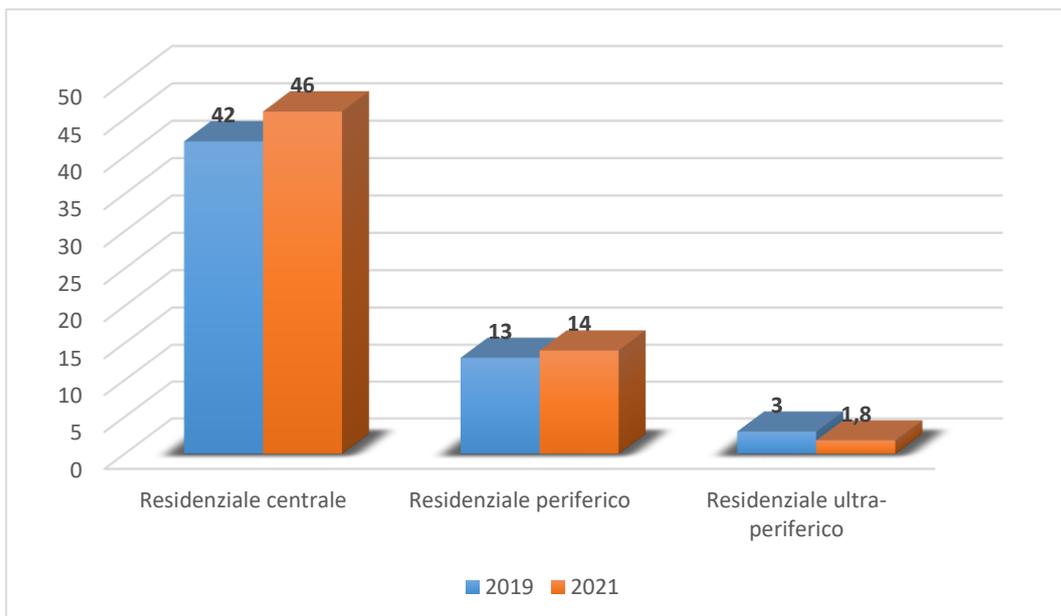
Quanto ai canoni il potenziale di crescita è circoscritto alle aree centrali, dove il 42% degli intervistati ritiene i canoni in aumento nei prossimi mesi, quota che sale al 46% all’orizzonte del 2021. I canoni nelle aree ultra-periferiche allo stato attuale delle previsioni restano in forte contrazione (fig. 35).

Fig. 34 - Previsioni sui volumi del mercato per l’affitto (val. % sul totale intervistati)



Fonte: indagine RUR, 2019

Fig. 35 - Previsioni sull'andamento dei canoni d'affitto in aumento per zona urbana (val.% su totale intervistati)



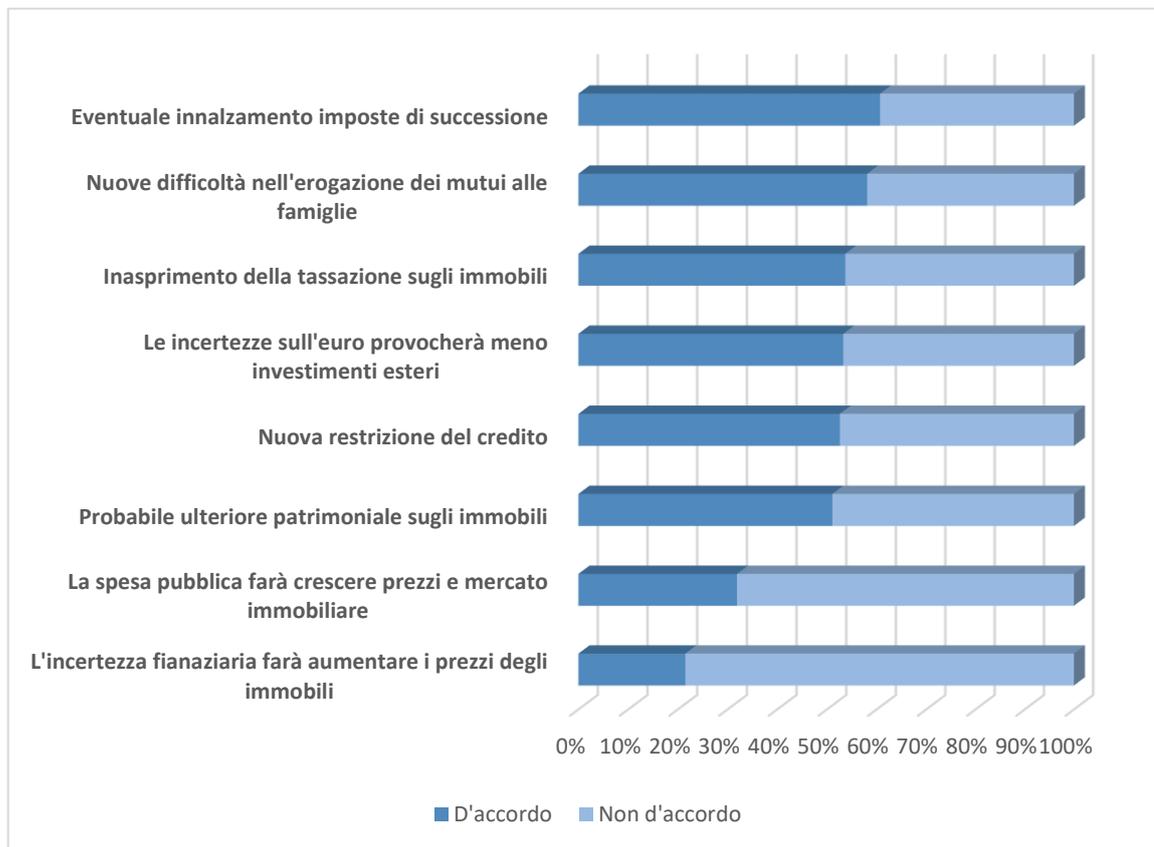
Fonte: indagine RUR, 2019

2.5. VERSO IL REAL ESTATE DIGITALE

Il **quadro regolativo del settore e soprattutto la fiscalità** risulta la maggiore preoccupazione da parte degli operatori quanto a fattori perturbativi della attuale delicata situazione del real estate italiano. A tali timori si aggiungono quelli relativi a un possibile credit crunch causato da una stretta creditizia e le incertezze degli investitori stranieri (fig. 36).

Dal lato delle **innovazioni** possibili in grado di dare maggiore dinamicità e trasparenza al mercato si colloca un sempre maggiore utilizzo del **digitale** nella catena del valore del real estate, dalla progettazione con il BIM, alle piattaforme per le transazioni di mercato, alla domotica e alla gestione degli immobili e dei patrimoni.

Fig. 36 - Il prevedibile quadro economico e le sue influenze sul mercato immobiliare nel breve periodo (val. % sul totale intervistati)



Fonte: indagine RUR, 2019

Le previsioni: approfondimenti

3.1. GLI ITALIANI E LA CASA

Più che in altri paesi, la **casa** costituisce un punto di riferimento centrale nella vita degli italiani che al luogo ove abitano hanno da sempre annesso alcuni dei valori fondanti della propria antropologia. La casa è, infatti, riferimento della **vita familiare** quale sorgente di solidarietà e reciproco aiuto, solida destinazione dei **risparmi** accumulati con sacrifici e lavoro, **patrimonio rassicurante** rispetto ai tanti imprevisti particolarmente rilevanti nell'epoca che viviamo.

Gli italiani rispecchiano al meglio quanto la grande filosofa Hannah Arendt ebbe modo ribadire decenni fa *“la casa è il luogo dell'identità, la città dell'alterità”*

Naturalmente, anche il mito abitativo ha subito mutazioni a mano a mano che la popolazione diveniva più mobile, le famiglie si frammentavano, che al paradigma del possesso si affiancavano quello dell'uso e dello *sharing* e che le diverse forme di tassazione ne scoraggiassero l'acquisto per investimento.

Al fine di individuare attese e scelte degli italiani riguardanti l'abitare, la RUR nell'ambito del 3° Rapporto Meteo Immobiliare, ha realizzato un'indagine focalizzata su un robusto **campione di famiglie interessate a ricercare un'abitazione** nelle Città metropolitane del nostro paese⁴

Su 10.440.000 famiglie residenti nelle Città Metropolitane italiane il 3,1% pari a 324.000 nuclei è nella fase conclusiva per acquistare o affittare un'abitazione, il 13,0% pari a 1.358.000 è alla ricerca attiva di un alloggio in proprietà o locazione con un orizzonte temporale di 12-18 mesi. Se riportassimo le stesse propensioni all'universo delle 25.982.000 famiglie italiane chi ha fretta per concludere la transazione rappresenterebbe un insieme di 805.000 nuclei, mentre la ricerca attiva di una casa da comperare o affittare riguarderebbe oltre 3 milioni di famiglie. Attorno a un tale nucleo di domanda attiva, ritroviamo, poi, una quota del 17,3% di famiglie che ha messo in programma un progetto nell'orizzonte temporale del prossimo triennio e un ulteriore segmento del 15,2% che, seppur in forma più saltuaria, ha comunque un qualche interesse nel mercato immobiliare residenziale (fig. 37).

Si tratta solo di intenzioni, che devono passare poi al vaglio delle capacità di spesa e delle opportunità offerte dal mercato, della disponibilità di finanziamenti, della fiducia complessiva e della qualità degli immobili offerti.

Tuttavia, dall'indagine si conferma lo stretto legame fra gli italiani e la casa, come principale bene d'uso, riferimento securitario e di impiego dei risparmi.

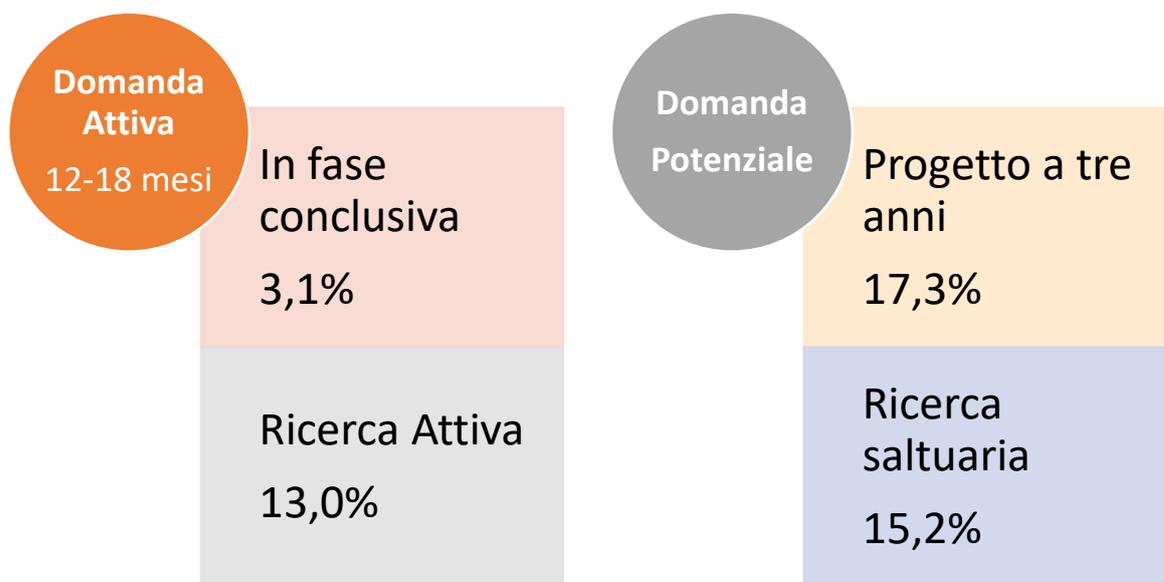
⁴ L'indagine è stata effettuata da Izi spa fra il 10 e il 21 giugno 2019 con metodo CAWI e CATI sulla base di un questionario chiuso a un campione rappresentativo delle famiglie residenti nelle 14 Città Metropolitane italiane con un campione di 2.172 contatti validi cui ha corrisposto un focus su un campione di 1.060 intervistati interessati al mercato abitativo

La novità che emerge dall'indagine riguarda la pluralità di esigenze che motivano la domanda abitativa che si esprime sul mercato. Bisogna, innanzitutto, rilevare come vi sia un 20% delle famiglie che esprime un fabbisogno multiplo, ovvero che contestualmente ricerca una casa in proprietà o in affitto, per sé e qualche componente della famiglia.

Analizzando nel dettaglio, emerge come per i **potenziali proprietari** il 40% si tratta di un acquisto con rivendita dell'abitazione in cui si vive, per il 33% l'acquisto di una prima casa, per il 10,9% l'acquisto di un alloggio per un componente familiare e del 10,5% di una seconda casa o di un immobile da reddito.

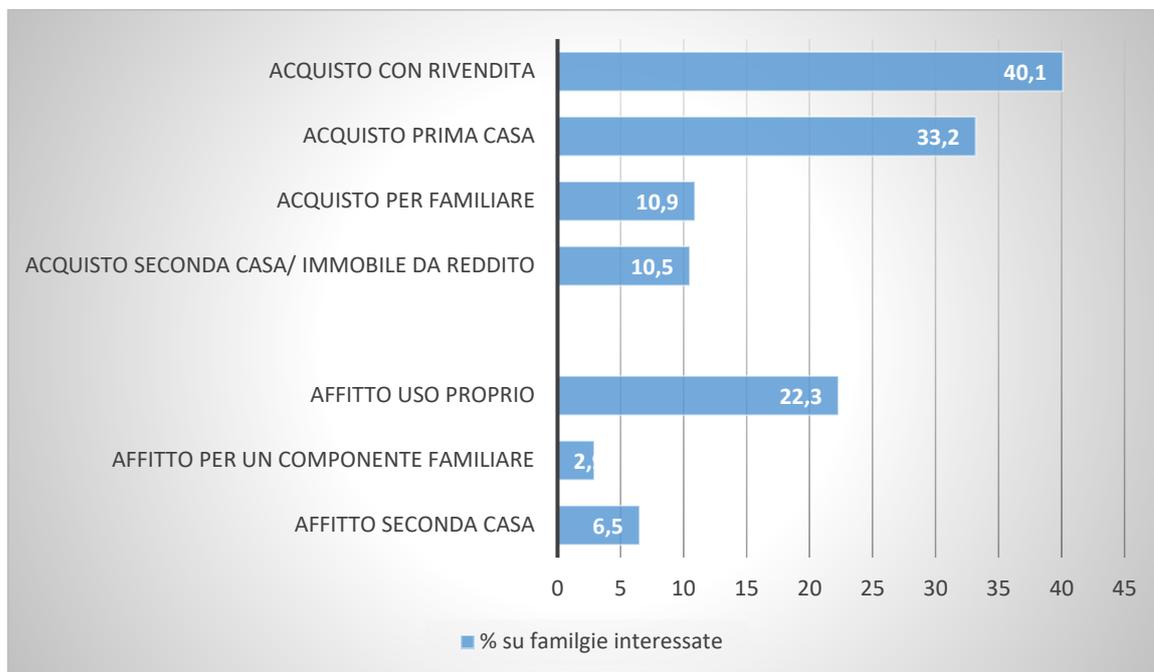
Quanto all'**affitto** delle famiglie con fabbisogno abitativo, il 22,3% ricerca un'abitazione da locare per uso proprio, un 2,9% per un familiare e il 6,5% come seconda casa (fig. 38).

Fig. 37 - I diversi segmenti della domanda abitativa per l'acquisto o per l'affitto (% sul totale della famiglia)



Fonte: Indagine RUR, 2019

Fig. 38 – I vari segmenti della domanda abitativa (val. % sul totale famiglie interessate alla casa)



Nota: totale diverso da 100 perché previste più risposte

Fonte: Indagine RUR, 2019

3.1.1. Le caratteristiche della domanda abitativa

Le condizioni socio economiche delle famiglie hanno stretta relazione con il tipo di ricerca in corso o di più generale interesse al mercato abitativo. Da un punto di vista delle **generazioni** il quadro è determinato dai tempi d'avvio nella vita attiva e nel raggiungimento di una base effettiva di autonomia economica soprattutto per i giovani. L'acquisto con rivendita riguarda le generazioni più mature, in quanto la movimentazione del patrimonio è in gran parte un percorso che avanza per gradi nella "storia" familiare, meno per ereditarietà. I giovanissimi restano nella scia delle generazioni precedenti, in quanto, appena stabilizzati nel lavoro si indebitano per una casa di proprietà e, infatti, costituiscono il 34,6% di chi ricerca una prima casa. C'è poi l'altra componente giovanile che guarda più all'affitto. L'alloggio in locazione è ricercato maggiormente da nuclei con persona di riferimento al di sotto dei 35 anni per il 29,9% o di età compresa fra 35 e 44 anni per un ulteriore 37,0%.

Riguardo alla **tipologia familiare** tendenzialmente più presenti nel segmento dell'acquisto le coppie con figli che costituiscono ben il 56% della domanda di acquisto con rivendita. Nell'affitto sigles e coppie senza figli rappresentano il 48,4%, mentre nella prima casa vanno considerati anche i nuclei monogenitoriali in quanto frutto di divorzi o separazioni, e le altre tipologie familiari (convivenze, nuclei ricostruiti etc.).

Infine, per quanto attiene alle **fasce di reddito** ritroviamo una divisione comprensibile fra i ceti medio alti che esprimono una propensione alla proprietà, in particolare partendo da una posizione di già proprietari, infatti gli acquisti con rivendita per il 70,2% riguardano famiglie a reddito medio-alto. Prevalente è l'affitto per le fasce di reddito basso o molto basso (tab. 3)

Tab. 3 – Famiglie alla ricerca di un’abitazione, per età della persona di riferimento, tipologia e fascia di reddito

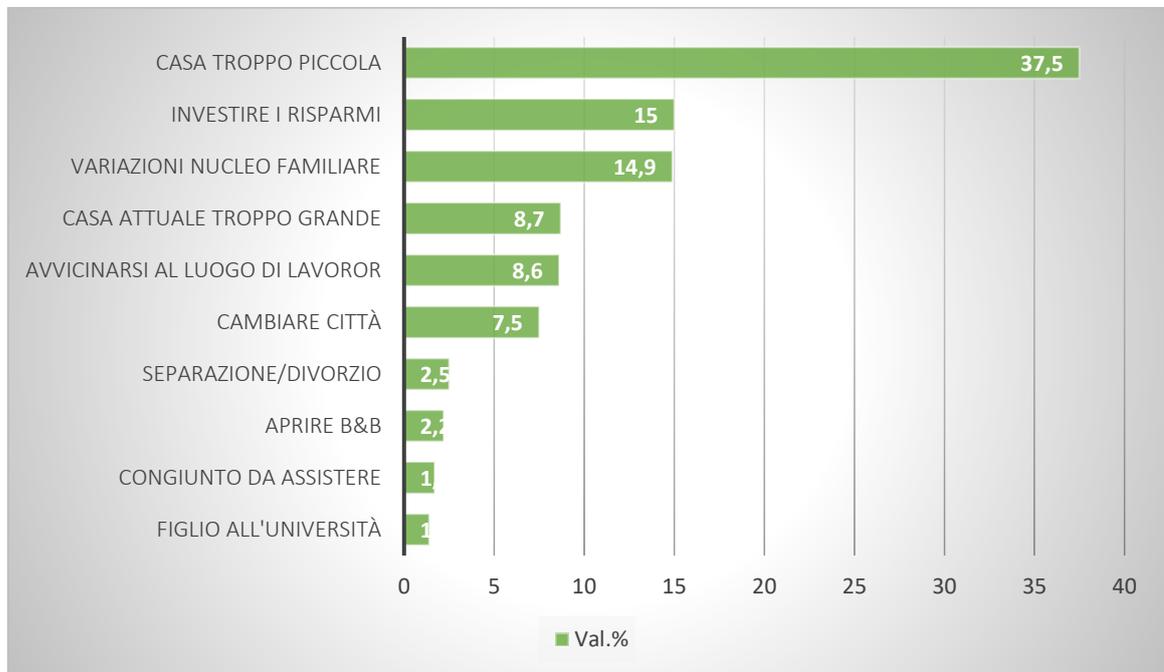
ETÀ DELLA PERSONA DI RIFERIMENTO	Fino a 34 anni	35-44 anni	45-54 anni	55 anni e più	65 anni e più	Totale
Acquisto con rivendita	12,0	35,5	30,4	17,4	4,7	100,0
Acquisto prima casa	34,6	32,0	23,8	7,9	1,7	100,0
Affitto	29,9	37,0	16,3	14,7	2,2	100,0
TIPOLOGIA FAMILIARE	Unipersonale	Coppie senza figli	Coppie con figli	Monogenitori	Altra tipologia	Totale
Acquisto con rivendita	14,8	20,7	56,0	3,5	4,9	100,0
Acquisto prima casa	10,0	27,8	43,6	6,5	12,2	100,0
Affitto	16,9	31,5	35,3	3,3	13,0	100,0
REDDITO	Molto elevato	Alto	Medio	Molto basso	Basso	Totale
Acquisto con rivendita	5,4	16,9	48,5	20,0	9,2	100,0
Acquisto prima casa	4,0	15,0	43,3	23,5	14,2	100,0
Affitto	2,2	10,3	26,1	31,5	29,9	100,0

Fonte: Indagine RUR, 2019

Le principali **motivazioni** derivano dall’esigenza di cambiare perché si vive in una casa troppo piccola, per investire i risparmi, per variazioni del nucleo familiare, per avvicinarsi al luogo di lavoro, perché si cambia città.

Non mancano motivazioni di segmento molto limitato, ma che indicano tendenze di grande attualità quali l’acquisto di un alloggio per realizzare un bed & breakfast (fig. 39).

Fig. 39 – Motivazioni per cui si è alla ricerca di un'abitazione (val. %)



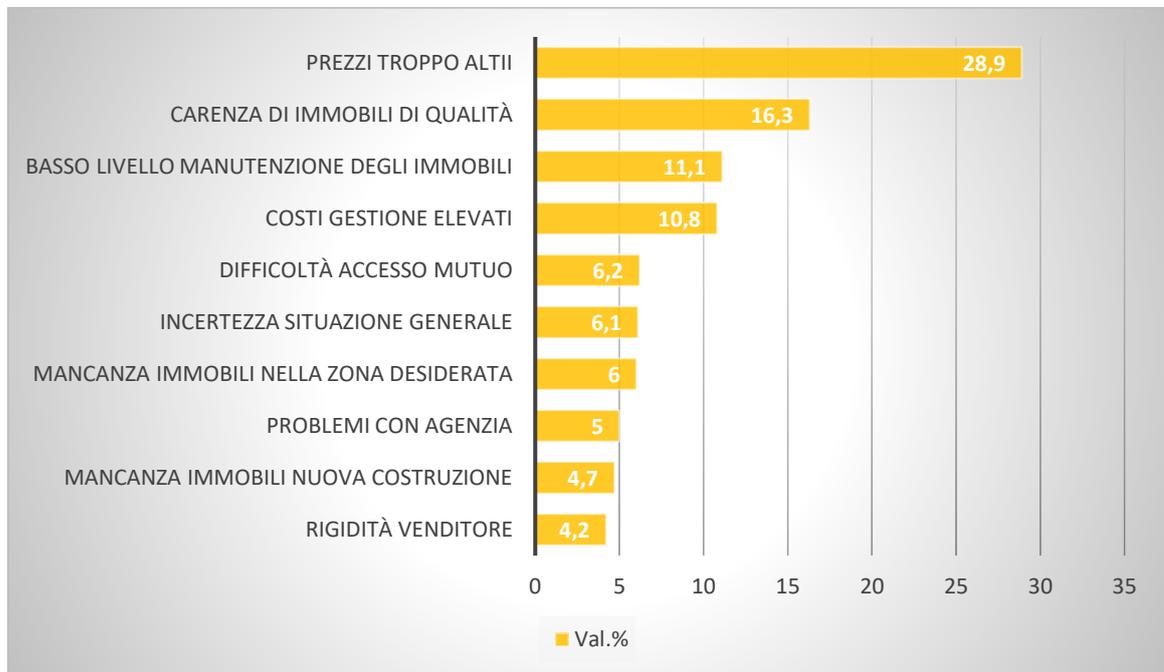
Fonte: Indagine RUR, 2019

3.1.2. La dinamica interna alla ricerca di casa

In media il **tempo di ricerca** già trascorso è superiore ai 6 mesi (6,9 mesi).

Le principali difficoltà che hanno impedito di poter raggiungere l'obiettivo dell'acquisto riguardano soprattutto: il prezzo, la carenza di immobili di qualità, il basso livello di manutenzione degli edifici, gli elevati costi condominiali e di manutenzione, la scarsa offerta esistente nella zona di ricerca, le difficoltà nell'accedere a un mutuo e intralci nell'intermediazione immobiliare (fig. 40).

Fig. 40 – Problematiche con cui si confronta nella ricerca di un’abitazione (val. %)



Fonte: Indagine RUR, 2019

La casa ricercata ha **dimensioni** intermedie in quanto per la metà del campione è compresa fra una superficie di 60 e 90 mq., con un ulteriore 32% alla ricerca di un immobile anche più grande.

Il **quartiere ideale** ha verde, negozi e collegamenti con mezzi pubblici, dispone di parcheggi ed è privo di zone degradate.

Anche per questo le aree periferiche registrano la preferenza solo del 21% degli intervistati e i comuni di hinterland del 13%, mentre le aree semicentrali raggiungono il 37%.

Solo il 9,5% ricerca un immobile vecchio da ristrutturare, mentre il 43,3% preferisce un alloggio di nuova costruzione, con impianti tecnici ed energetici moderni che consentano basse spese di gestione e manutenzione, condizioni equivalenti a quelle di alloggi ristrutturati richiesti dal 47,2%.

La maggior parte dei rispondenti indica come **disponibilità a pagare** la fascia di prezzo fra 100 e 220mila euro, che riporta a un valore medio ponderale per l'alloggio d'acquistare di 206mila euro.

Per l'affitto ben il 62% indica meno di 600 euro mensili e il valore medio ponderale è pari a 606 euro mensili. Bisogna tener conto che per la rappresentatività dell'universo di riferimento il campione si compone per il 37% di famiglie a reddito basso o molto basso, per il 44% a reddito medio e per il 19% a reddito alto o molto alto.

3.2. LE CHIAVI PER UNA RIPRESA DEI PREZZI NEL RESIDENZIALE

Nei precedenti rapporti **Meteo Immobiliare** abbiamo applicato il metodo Holt Winter - Triple Exponential Smoothing per formulare il **Real Estate Structural Model (RES Model)** sul mercato residenziale (previsioni a 10 anni dell'andamento per compravendite e prezzi) che ha fornito ottimi risultati previsivi.

Il **Forecast realizzato nel 2016** aveva delineato le traiettorie del mercato residenziale che si sono puntualmente verificate nel triennio successivo: una domanda vivace facilitata da una riduzione dei prezzi di vendita avrebbe portato a una crescita dei volumi scambiati. È quanto puntualmente avvenuto. A partire dal 2019 il RES Model prevedeva una stabilizzazione delle compravendite e una ripresa dei prezzi di vendita, a seguito:

- di una dinamica positiva del **Pil**, che invece ha registrato nel 2018 due trimestri con segno meno;
- di una crescita del clima di fiducia che invece non è avvenuta, mantenendo elevata la propensione al **risparmio cautelativo** delle famiglie e accrescendo la liquidità non investita;
- della **pressione della domanda** in grado di surriscaldare i prezzi, che però a metà anno risultano sostanzialmente fermi.

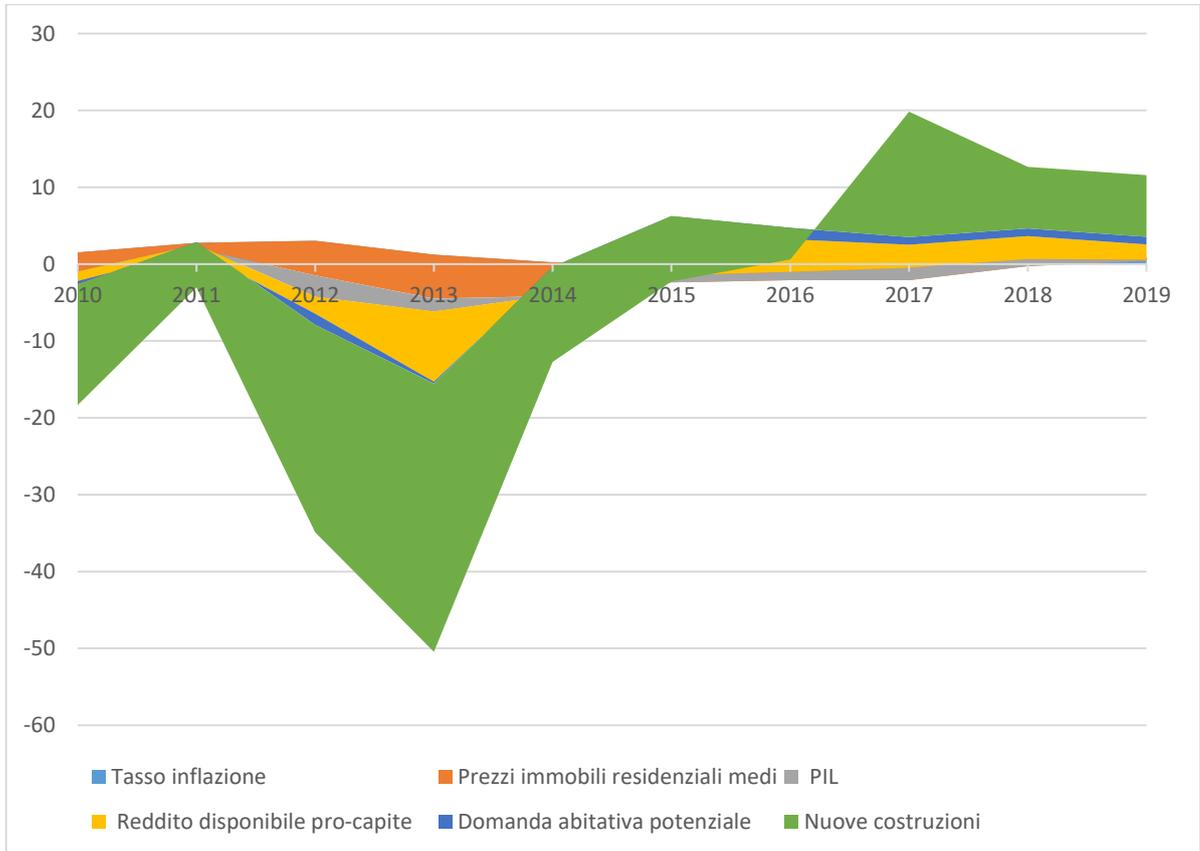
Facendo rigirare il modello, i risultati non hanno offerto, per i prossimi anni, risultati robusti in grado di confermare o smentire i forecast precedenti. Troppi e contraddittori i segnali emersi negli ultimi 18 mesi che portano a definire quello attuale come un **ciclo dell'economia immobiliare soggetto a una forte dinamica inerziale** per questo tendente al "**piatto**", alla riconferma dello stato esistente.

È sembrato più utile determinare quali fattori mostrano una maggiore **correlazione** con l'andamento dei prezzi degli immobili residenziali, un esercizio che ha portato un maggiore contributo conoscitivo rispetto a una incerta previsione dei trend.

Con riferimento al periodo 2010-2018 si sono confrontati le variazioni percentuali anno su anno del:

- Pil;
- Tasso d'inflazione;
- Reddito disponibile familiare pro-capite;
- Abitazioni di nuova costruzione o integrale recupero;
- Domanda potenziale di abitazioni.

Fig. 41 - Andamento dei prezzi medi delle abitazioni e variabili significative (Var. % anno su anno)

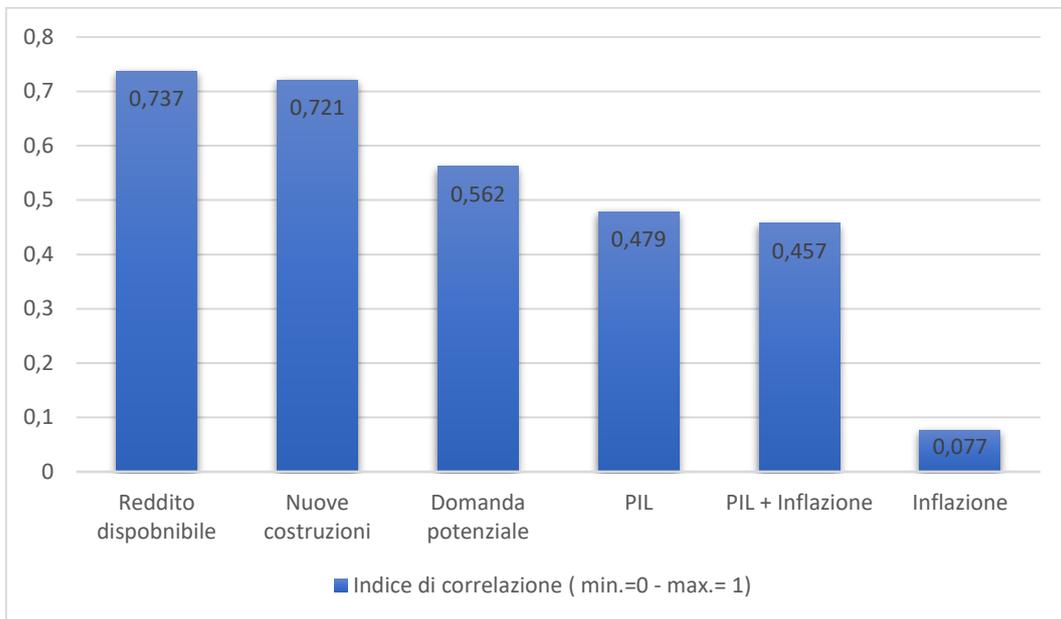


Fonte: Elaborazione Rur su fonti varie

Dall'analisi svolta emergono con chiarezza i fattori maggiormente incidenti sulla riduzione dei valori immobiliari che, con eguale peso, sono riconducibili al **reddito delle famiglie** e al **basso tasso di rinnovo del patrimonio abitativo** con valori rispettivamente di **0,74** e **0,72** su un valore massimo di **1,00**.

Non sono le variabili macro come Pil (**0,48**) in stagnazione o la bassa inflazione (addirittura **0,08**) a influire sul calo subito, in questi anni, dai prezzi degli immobili ma le **condizioni reddituali** delle fasce sociali che esprimono un fabbisogno abitativo e la **scarsa qualità dell'offerta** in gran parte costituita da vecchi immobili, che non attraggono il ceto medio disposto a investire ma solo per un *upgrading abitativo*.

Fig. 42 – Fattori più correlati con i prezzi degli immobili residenziali



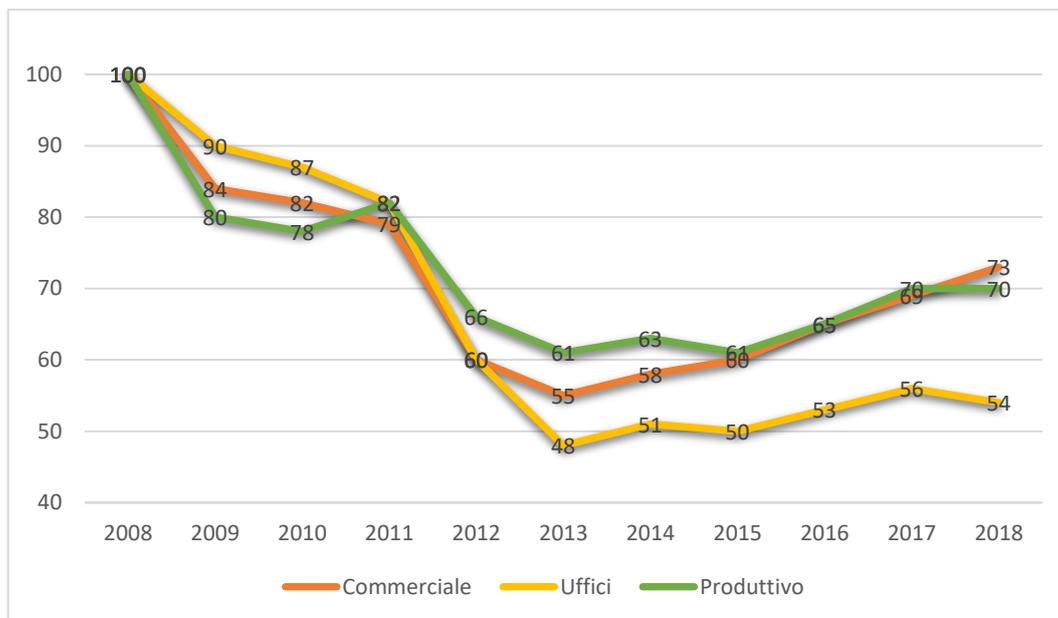
Fonte: RUR, 2019

Se sui livelli di reddito sono chiamate a rispondere le politiche sociali, sul **rinnovo integrale dei quartieri esistenti dovrebbe farsi sentire l'intera filiera del real estate.**

3.3. LE TENDENZE DEL MERCATO CORPORATE: IL PUNTO SUGLI IMMOBILI PER UFFICI

Per molte ragioni, gli uffici continuano a marcare le maggiori difficoltà nel mercato non residenziale italiano. Nessuno dei tre settori corporate ha recuperato le perdite subite a partire dal 2008, tuttavia, dal 2014, si assiste a una **crescita degli scambi** anche se ancora al di sotto dei livelli anti crisi. **Una crescita lineare** per quanto attiene al **commerciale** (al 2018 comunque 22% in meno rispetto al 2008), **più lenta** ma costante per gli **immobili per la logistica e il produttivo** (ancora 30% di compravendite in meno), decisamente più ampia la riduzione per gli uffici (fig. 43).

Fig. 43 - Andamento delle compravendite nel mercato non residenziale italiano (Numero Indice 2008=100)

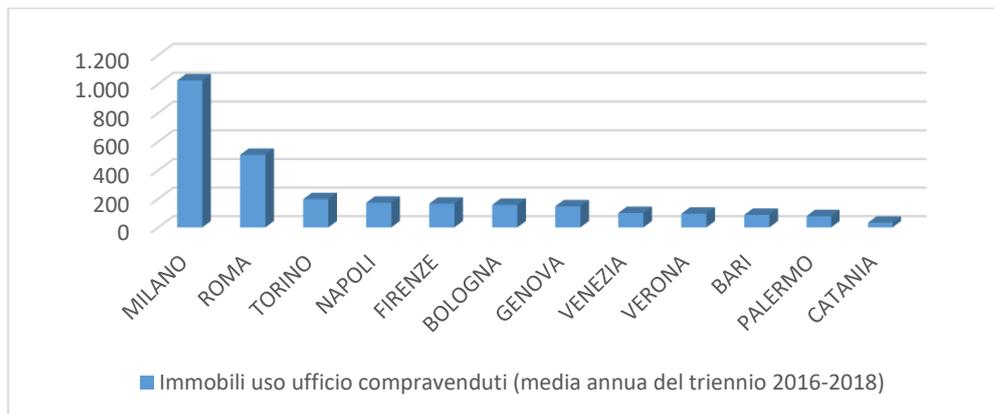


Fonte: elaborazione RUR su dati OMI, 2019

Come si è avuto modo di sottolineare in precedenza, le tendenze complessive sono spesso in Italia sintesi di situazioni molto diverse, e questo vale anche per il mercato degli uffici. Nella media dell'ultimo triennio (che consente di attutire i fattori più congiunturali) il **mercato milanese** ha volumi di compravendite incommensurabili con le altre città di dimensioni simili, come Roma e Napoli, o con le altre città metropolitane del Nord. Il mercato metropolitano di Milano è il doppio di quello romano e circa sei volte quello

napoletano. Le tre realtà che, anche in rapporto alle più limitate dimensioni economiche e territoriali, seguono per livelli medi di scambi annuali sono **Torino, Firenze e Bologna** (fig. 44).

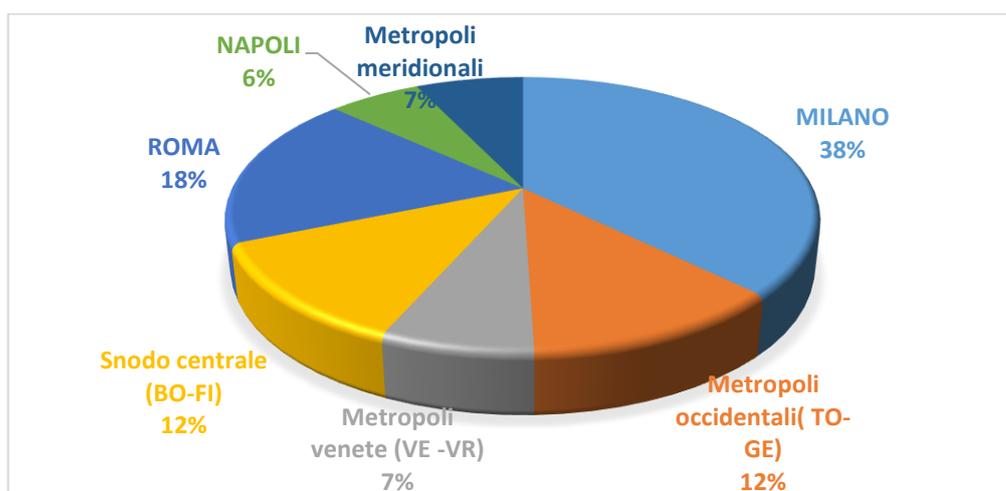
Fig. 44 - Il primato nel terziario uffici di Milano (numero transazioni)



Fonte: elaborazione RUR su dati OMI, 2019

L'analisi effettuata consente, al tempo stesso, di sottolineare come nonostante il peso rilevante di Milano e Roma (insieme rappresentano il 56% del totale), resta significativo il ruolo potenziale anche di altri ambiti territoriali specie l'asse Torino-Genova e Firenze-Bologna (fig. 45).

Fig. 45 - Incidenza % dei mercati ufficio per raggruppamenti di città metropolitane (media annua su triennio 2016-2018)

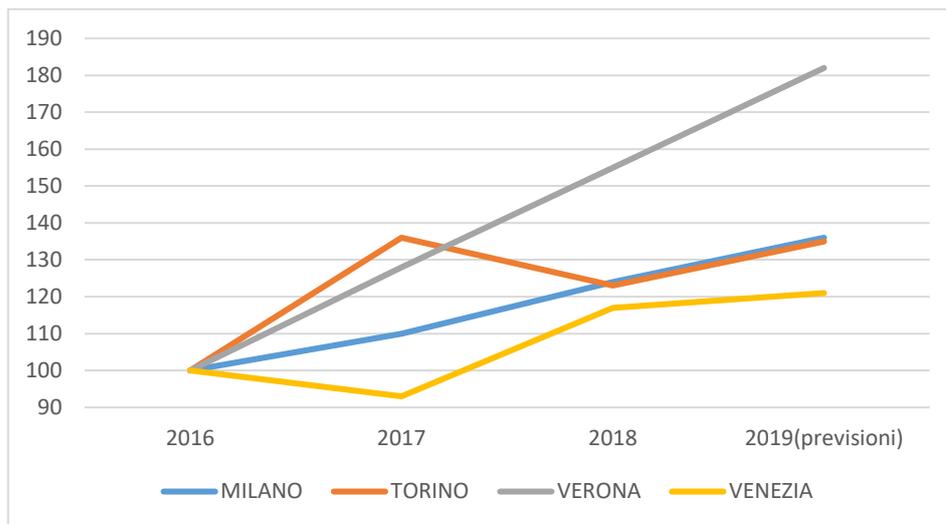


Fonte: elaborazione RUR su dati OMI

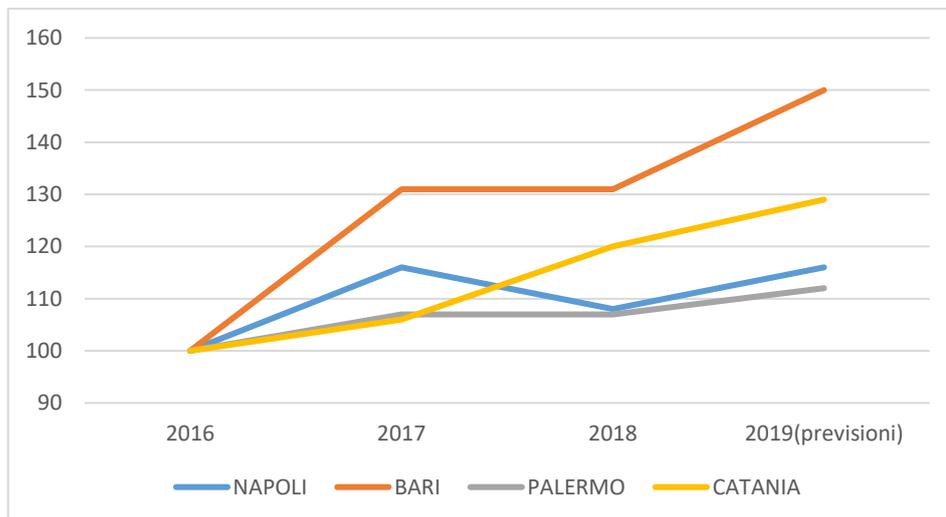
Ove le tendenze dell'ultimo triennio dovessero confermarsi anche nel 2019, rispetto ai 12 mercati uffici metropolitani avremmo una dinamica positiva in 8 (fig. 46), mentre nei restanti si conformerebbero performance peggiori del 2016.

Fig. 46 - Andamento delle compravendite di immobili per uffici nelle città metropolitane (Numero indice 2018=100)

In crescita nel NORD



In crescita nel Mezzogiorno



Fonte: Elaborazione RUR su dati OMI

3.4. IL TERZIARIO DEL FUTURO: LE PREVISIONI A CINQUE ANNI

I fabbisogni futuri di spazi tecnologici, di servizio o terziari, possono essere stimati attraverso indicatori economici (andamento nella creazione di imprese o del valore aggiunto) previsioni nell'attuale contesto molto fragili.

Si è preferito utilizzare un indicatore di medio periodo, derivante dalle previsioni effettuate dalle imprese sul fabbisogno di un nuovo input di lavoro.

Per il periodo 2018-2023 l'Osservatorio Excelsior Unioncamere-Ampal ha stimato che, in Italia, si manifesterà un fabbisogno di 564.000 occupati aggiuntivi al netto della pubblica amministrazione e del lavoro autonomo (**Expand**). Oltre 2 milioni, inoltre, sarà il fabbisogno di forze di lavoro per sostituire personale già occupato (**Replacement**).

Se si esclude il fenomeno sostituzione, che pure potrebbe generare una domanda di spazi da ristrutturare o rinnovare, allocare in strutture edilizie **nuovi occupati** implica la necessità di **sviluppare un consistente volume di immobili**.

La stima dell'occupazione aggiuntiva deriva poi dal saldo fra settori in espansione e in regressione. Limitandoci al solo terziario dei servizi, i settori in maggiore crescita risultano: servizi turistici, servizi avanzati di supporto alle imprese; servizi sanitari e di assistenza; servizi operativi di supporto alle imprese; servizi informatici; servizi culturali e alle persone (tab. 4).

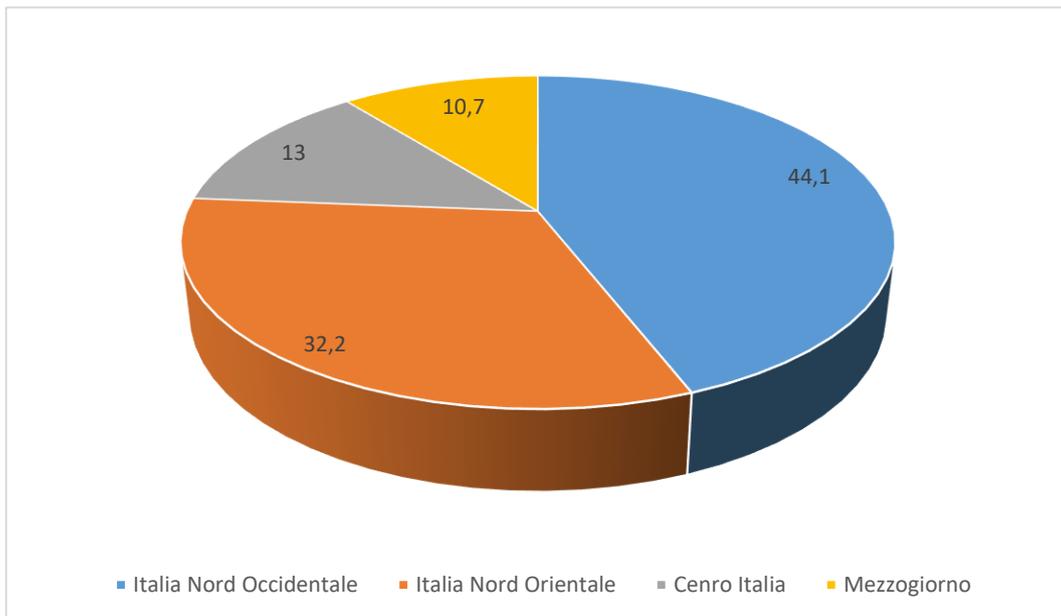
Tab. 4 - Saldo dell'occupazione 2018-2023 per comparti dei servizi

	Var.% occupati su stock 2018	Var. ass. occupati 2018 -2023
Servizi turistici/ristorazione	8,6	146.200
Servizi avanzati imprese	6,4	126.300
Sanità/Servizi assistenziali	5,9	116.400
Servizi operativi imprese	6,8	86.500
Commercio	1,4	52.400
Servizi culturali	4,9	44.800
Servizi informatici	7,3	31.200
Media e comunicazione	4,9	-4.300
Telecomunicazioni	-10,4	-9.800
Trasporti e magazzinaggio	-1,7	-19.900
Finanza e assicurazioni	-3,5	-22.800
Istruzione	-1,9	-29.900
Servizi generali/PA	-3,1	-38.600

Fonte: elaborazione RUR su dati Unioncamere-ANPAL, 2019

Da un punto di vista geografico il 76% della futura espansione sarà localizzata al Nord e si stima potrà sviluppare interventi aggiuntivi per una **SUL compresa fra i 16 e 18,7 milioni di metri quadrati in sei anni** (fig. 47).

Fig. 47- Ripartizione stimata della nuova occupazione terziaria nei prossimi cinque anni per area geografica (val.% sul totale)



Fonte: elaborazione RUR su dati Unioncamere-ANPAL, 2019

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 (2019 – 2029). 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.

Non si è ritenuto di rendere pubblici i risultati di tale elaborazione.

IL REI (REAL ESTATE ITALIA) INDEX

Dal 1948 viene utilizzato per le previsioni economiche in 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, immobilariisti e massimi esperti del settore a livello nazionale. La rilevazione è stata condotta a cavallo dei mesi di novembre e dicembre 2018 ed ha interessato tutti i principali capoluoghi italiani.

L'indagine diretta "Gli italiani e la casa"

L'indagine è stata effettuata da Izi spa fra il 10 e il 21 giugno 2019 con metodo CAWI e CATI sulla base di un questionario chiuso a un campione rappresentativo delle famiglie residenti nelle 14 ⁵Città Metropolitane italiane con un campione di 2.172 contatti validi cui ha corrisposto un focus su un campione di 1.060 intervistati interessati al mercato abitativo

ALLEGATO STATISTICO

Il Mercato Immobiliare al 2019 e 2021

Complessivamente come valuta l'andamento del mercato immobiliare nell'area in cui opera in questo momento (1 risposta)

	Nord ovest	Nord est	Centro	Sud e isole	Totale
In forte ripresa	8,0	0,0	0,0	0,0	2,8
In ripresa	50,0	42,1	32,5	28,1	37,9
Stazionario	40,0	57,9	55,0	62,5	52,4
In declino	2,0	0,0	10,0	9,4	5,5
In forte declino	0,0	0,0	2,5	0,0	1,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere quale sarà l'andamento del numero delle COMPRAVENDITE per i diversi comparti di mercato nel PROSSIMO ANNO (2019) (1 risposta per riga)

	Residenziale Nuovo	Residenziale Usato	Commerciale	Uffici	Logistica / industriale
Forte aumento	3,4	2,1	0,0	0,0	2,8
Aumento	37,2	35,2	11,1	7,6	22,0
Stabilità	44,1	53,1	42,4	36,1	31,2
Diminuzione	12,4	9,0	41,0	45,8	34,8
Forte diminuzione	2,8	0,7	5,6	10,4	9,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere quale sarà l'andamento dei PREZZI DI VENDITA per i diversi comparti di mercato nel PROSSIMO ANNO (2019) (1 risposta per riga)

	Residenziale Nuovo	Residenziale Usato	Commerciale	Uffici	Logistica / industriale
Forte aumento	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0
Aumento	22,8	13,8	4,9	5,5	11,9
Stabilità	62,1	54,5	38,9	35,9	39,2
Diminuzione	13,1	30,3	50,0	51,0	39,2
Forte diminuzione	1,4	0,7	6,3	7,6	9,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere quale sarà l'andamento del numero delle COMPRAVENDITE per i diversi comparti di mercato nei prossimi 3 ANNI (2019-2021) (1 risposta per riga)

	Residenziale Nuovo	Residenziale Usato	Commerciale	Uffici	Logistica / industriale
Forte aumento	1,4	0,7	0,0	0,0	0,7
Aumento	47,6	41,3	17,9	13,8	26,6
Stabilità	42,8	48,3	44,1	44,1	35,0
Diminuzione	7,6	9,8	35,9	35,2	31,5
Forte diminuzione	0,7	0,0	2,1	6,9	6,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere quale sarà l'andamento dei PREZZI DI VENDITA per i diversi comparti di mercato per i PROSSIMI TRE ANNI (2019-2021) (1 risposta per riga)

	Residenziale Nuovo	Residenziale Usato	Commerciale	Uffici	Logistica / industriale
Forte aumento	1,4	0,7	0,7	0,0	1,4
Aumento	40,7	28,3	17,4	12,4	18,2
Stabilità	47,6	51,7	39,6	42,8	42,7
Diminuzione	9,7	18,6	38,2	40,0	30,1
Forte diminuzione	0,7	0,7	4,2	4,8	7,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere, quale sarà l'andamento dei PREZZI DI COMPRAVENDITA rispetto alla tipologia e specifica localizzazione degli immobili nel PROSSIMO ANNO (2019) (1 risposta per riga)

	Residenziale centrale	Residenziale periferico	Residenziale Ultra- periferico	Negozi centrali	Uffici in edifici ad uso esclusivo	Logistica/ Industriale	Turistico/ Ricettivo
Crescita	42,3	20,1	4,3	20,9	9,4	17,4	31,9
Stabilità	51,1	47,5	33,1	62,6	61,9	42,0	49,3
Diminuzione	6,6	32,4	62,6	16,5	28,8	40,6	18,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

A suo modo di vedere, quale sarà l'andamento dei PREZZI DI COMPRAVENDITA rispetto alla specifica localizzazione degli immobili nei prossimi 3 ANNI (2019-2021) (1 risposta per riga)

	Residenziale centrale	Residenziale periferico	Residenziale Ultra-periferico	Negozi centrali	Uffici in edifici ad uso esclusivo	Logistica/ Industriale	Turistico/ Ricettivo
Crescita	48,9	22,5	7,9	23,9	15,4	20,4	27,5
Stabilità	46,8	55,1	40,3	58,7	55,1	44,5	50,0
Diminuzione	4,3	22,5	51,8	17,4	29,4	35,0	22,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

ASPETTI QUALITATIVI DEL MERCATO RESIDENZIALE IN PROPRIETA'

Quanto sono importanti i seguenti aspetti nella formazione del prezzo di compravendita di un alloggio? (attribuire un punteggio da 1 a 10, con 1=minima importanza e 10=massima importanza)

	Nord ovest	Nord est	Centro	Sud e isole	Totale
La localizzazione/accessibilità	8,7	8,1	8,6	8,6	8,6
Il contesto ambientale e la zona urbana	8,5	8,4	8,4	8,2	8,4
La sicurezza sociale della zona	8,5	8,7	7,8	8,0	8,2
La qualità dei materiali e delle finiture	7,6	7,7	7,5	7,8	7,6
Il piano e la luminosità dell'immobile	7,6	7,3	7,4	7,8	7,6
Basso costo di manutenzione e gestione (energia)	7,9	7,7	6,8	7,8	7,5
La solidità della struttura e la sicurezza degli impianti	7,4	7,9	6,9	8,0	7,5
La dotazione di parcheggi	7,0	7,4	7,5	8,0	7,5
La presenza di terrazzi/balconi	7,3	7,4	7,3	7,6	7,4
La vista	7,2	7,1	7,0	7,4	7,2
L'età dell'immobile	6,8	6,8	6,5	7,2	6,8

Fonte: indagine RUR, 2019

Rispetto ad alcune caratteristiche degli immobili ricercati ad uso residenziale, può indicare come sta variando l'andamento della domanda sulla base della sua esperienza (1 risposta per riga)

	Mono/bilocali	Nuove costruzioni	Immobili di pregio / storici	Immobili grandi (oltre 160mq)	Immobili ad alta efficienza energetica (di edilizia sostenibile)	Immobili a basso prezzo	Immobili in aree verdi, quartieri residenziali	Nuda proprietà	Attici
Aumento	51,1	46,4	31,6	10,2	55,5	48,9	32,1	10,9	31,4
Stabilità	32,1	40,6	52,2	25,5	41,6	40,1	63,5	40,1	51,1
Diminuzione	16,8	13,0	16,2	64,2	2,9	10,9	4,4	48,9	17,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

Sempre sulla base della sua esperienza, rispetto ad alcune caratteristiche della domanda residenziale e di chi la esprime (chi cerca casa) può indicare quale sarà l'andamento per il prossimo anno (2019)? (1 risposta per riga)

	Acquisto per investimento	Persone separate, single, mono genitori	Famiglie allargate (genitori, figli nonni, etc.)	Giovani (meno 40 anni)	Stranieri residenti all'estero	Immigrati
Aumento	27,7	52,6	25,5	27,7	25,2	30,9
Stabilità	46,7	41,6	57,7	51,8	42,2	40,4
Diminuzione	25,5	5,8	16,8	20,4	32,6	28,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

LA LOCAZIONE

Quale andamento pensa che avrà il mercato degli affitti di immobili residenziali nei prossimi anni? (1 risposta per colonna)

	Prossimo anno (2019)	Prossimi 3 anni (2019-2021)
Forte aumento	9,0	17,1
Aumento	36,0	46,5
Stabilità	48,0	29,5
Diminuzione	7,0	5,4
Forte diminuzione	0,0	1,6
Totale	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

Può indicare quale prevede sarà l'andamento dei canoni di locazione in base alla tipologia di immobili nel PROSSIMO ANNO (2019) (1 risposta per riga)

	Residenziale centrale	Residenziale periferico	Residenziale ultra-periferico
Crescita	41,5	12,5	3,0
Stabilità	54,8	67,6	51,1
Diminuzione	3,7	19,9	45,9
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

Può indicare quale prevede sarà l'andamento dei canoni di locazione in base alla tipologia di immobili nei PROSSIMI 3 ANNI (2019-2021)? (1 risposta per riga)

	Residenziale centrale	Residenziale periferico	Residenziale ultra-periferico
Crescita	46,3	14,0	3,7
Stabilità	49,3	68,4	56,3
Diminuzione	4,4	17,6	40,0
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019

VALUTAZIONI DI PROSPETTIVA

Vista l'attuale situazione economica generale e la perdurante stagnazione del real estate, quanto reputa efficaci le seguenti strategie per stimolare la ripresa immobiliare? (attribuire un punteggio da 1 a 10 dove 1=minima importanza e 10=massima importanza)

	Nord ovest	Nord est	Centro	Sud e isole	Totale
Ridurre le imposte sulle case di proprietà	8,3	9,4	8,5	8,5	8,6
Migliorare il trattamento fiscale per la finanza immobiliare	8,5	8,7	8,2	8,5	8,5
Rendere più convenienti e stabili i bonus fiscali per interventi di riqualificazione	8,3	8,6	8,1	9,0	8,4
Incentivare una robusta rottamazione degli edifici obsoleti con abbattimenti e ricostruzione	7,7	7,4	7,7	8,2	7,8
Estendere la cedolare secca agli affitti non residenziali	7,1	8,1	7,9	7,7	7,6
Investire in grandi opere pubbliche urbane (reti per la mobilità, grandi strutture etc.)	8,0	6,7	7,3	7,5	7,5
Rendere più professionale l'attuale sistema di intermediazione immobiliare	8,0	6,8	6,7	7,8	7,4
Mettere in sicurezza il patrimonio edilizio	7,1	7,8	6,9	7,8	7,3
Avere più trasparenza sui dati delle compravendite	7,3	6,3	6,2	7,1	6,8
Ridurre i poteri dei comuni in campo urbanistico	5,3	5,9	5,5	7,0	5,9

Fonte: indagine RUR, 2019

Alla luce dell'attuale scenario economico nazionale e internazionale, con quale delle seguenti previsioni riguardanti il settore immobiliare concorda? (1 risposta per riga)

	Non sono d'accordo	Sono d'accordo	Totale
Le banche ridurranno il credito alle imprese	47,4	52,6	100,0
Sarà più difficile e più costoso accedere ai mutui per le famiglie	41,9	58,1	100,0
L'incertezza finanziaria farà aumentare i prezzi degli immobili	78,5	21,5	100,0
Prima o poi si inasprirà la tassazione degli immobili	46,3	53,7	100,0
Il rischio di uscire dall'area euro farà fuggire gli investitori internazionali	46,7	53,3	100,0
L'iniezione di soldi pubblici farà crescere il mercato e i prezzi degli immobili	68,1	31,9	100,0
L'eventuale innalzamento delle imposte di successione potrà incidere sul mercato immobiliare	39,3	60,7	100,0
La possibilità che venga introdotta una tassa patrimoniale è molto alta	48,9	51,1	100,0

Fonte: indagine RUR, 2019