

SPECIALE MERCATO IMMOBILIARE

LA SITUAZIONE A MILANO E A ROMA

PREZZI DI COMPRAVENDITA ANCORA IN CRESCITA, MA SOLO PER LE RESIDENZE ESCLUSIVE

MILANO - Nella sede di Milano di Tirelli&Partners, sono stati presentati i risultati dell'Osservatorio sulle residenze esclusive relativi al primo semestre 2007, per le città di Milano e Roma. Il mercato residenziale milanese ha mostrato dinamiche differenti a seconda della localizzazione presa in considerazione. Prosegue la debolezza emersa nella seconda metà del 2006 nei mercati semicentrali e periferici, mentre sembra intorpidirsi in quelli pregiati e centrali. Aumentano in modo significativo gli sconti praticati sui prezzi richiesti (da 7,6% a 9,4%); i tempi medi di vendita o di locazione non si sono modificati attestandosi rispettivamente attorno ai 4,5 e 4 mesi. I prezzi di compravendita aumentano nell'ultimo semestre del 3,2% e i canoni del 3%.

Per quanto riguarda il segmento delle abitazioni esclusive, il centro storico continua ad esercitare un'attrattiva ridotta sulla domanda locale a causa dei problemi legati ad un'offerta qualitativamente molto varia-

ta, all'inquinamento atmosferico ed acustico, all'accessibilità e alla disponibilità di parcheggio. Le tendenze mostrate dalla zona Magenta, Venezia-Duse e dal Quadrilatero appaiono invece stabili.

Per quanto riguarda i prezzi di compravendita, si registra una crescita media dell'8,7% su base semestrale, tanto da far salire le quotazioni medie al di sopra degli 8.200 euro al mq. Le quotazioni massime del segmento top hanno raggiunto i 24.000 euro al mq nella zona del Quadrilatero e i 15.300 nel Centro storico. L'abitazione più costosa è ubicata nel Quadrilatero ed ha un prezzo pari a 7,7 milioni di euro. Il comparto locativo non fa rilevare sostanziali mutamenti per quanto riguarda i tempi medi di locazione (5,7 mesi). Per la prima volta dopo due semestri, i canoni di locazione fanno registrare una variazione positiva (+2,3%). Per prendere in locazione una residenza esclusiva sono necessari in media 300 euro al mq per anno che arrivano a 550

euro al mq per anno nella zona Quadrilatero. Nella stessa zona è stato siglato il contratto locativo più oneroso: 100.000 euro annui per un appartamento dotato di terrazza. Il 5% della domanda che si rivolge al segmento più esclusivo del mercato residenziale è costituito da stranieri, per lo più provenienti dai paesi dell'Est europeo.

Il mercato residenziale romano conferma il dinamismo che lo contraddistingue da quasi un decennio. Per quanto riguarda gli scambi avvenuti, si apprezza un sensibile incremento dello sconto riconosciuto in sede di trattativa e un lieve aumento dei tempi di vendita (sopra i 4 mesi). Nel segmento delle abitazioni esclusive la domanda sembra aver ritrovato forza e dinamismo, per quanto debba contrattare con un'offerta stabile. Sul lato dell'offerta è da segnalare l'innalzamento qualitativo di alcuni quartieri conseguente all'attività di sviluppo immobiliare: le zone "esclusive" tendono ad allargarsi per effetto delle trasformazioni in corso.

Il numero delle compravendite non ha subito grandi mutamenti. I prezzi di compravendite fanno registrare incrementi medi del 5%-6%: il prezzo di un'abitazione di pregio si attesta sui 9.650 euro al mq con punte che raggiungono i 16.000 euro al mq nella zona Pinciano Veneto. L'abitazione più costosa (per il semestre

considerato) è presente nel Centro Storico per un valore di 12 milioni di euro, mentre quella di maggior valore effettivamente compravenduta è stata scambiata per 6,2 milioni di euro in zona Parioli. Gli investitori stranieri rappresentano circa il 10% della domanda presente sulla piazza romana prevalentemente da Inghilterra, Stati Uniti, Russia

e Svizzera. Per quanto riguarda le locazioni, l'attività contrattuale si è mantenuta stabile; i canoni medi si sono attestati attorno ai 330 euro al mq per anno, fino a raggiungere i 500 euro mq per anno nel Centro storico.

Il contratto di locazione più oneroso è stato stipulato in Zona Parioli per un corrispettivo annuo di 63.600 euro.

Le tipologie di acquisto del mercato residenziale

| | Prima casa | Sostituzione | Seconda casa | Investimento | tot |
|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------|
| Bari | 45% | 35% | 5% | 15% | 100% |
| Bologna | 70% | 20% | 10% | 0% | 100% |
| Cagliari | 50% | 20% | 15% | 25% | 100% |
| Genova | 40% | 35% | 15% | 10% | 100% |
| Milano | 40% | 30% | 20% | 10% | 100% |
| Napoli | 20% | 50% | 10% | 20% | 100% |
| Palermo | 70% | 15% | 10% | 5% | 100% |
| Roma | 35% | 25% | 15% | 25% | 100% |
| Torino | 35% | 40% | 5% | 20% | 100% |
| media Italia | 44% | 29% | 11% | 15% | 100% |

In definitiva, il 44% del mercato è volto all'acquisto della prima casa; il 29% è rappresentato dal cosiddetto mercato di sostituzione; l'11% del mercato è destinato all'acquisto seconda casa, mentre il mercato di investimento pesa per il 15% del totale. È interessante notare come in alcune piazze, come ad esempio Napoli e Torino, il mercato sia composto in grandissima percentuale dal mercato di sostituzione e solo in misura residuale da acquisto prima casa. Ipotizziamo che questa tendenza si diffonderà in un prossimo futuro anche nelle altre piazze italiane.

Fonte: Centro Studi Toscano S.p.A.

DODICI CONSIGLI PER ACQUISTARE LA CASA A OCCHI APERTI

Chiunque si appresti a comprare una casa è coinvolto emotivamente, vive una moltitudine di desideri, aspirazioni, dubbi e incertezze. La fretta di concludere, di entrare in una casa nostra e cominciare una nuova vita è la condizione di molti. La fretta, però, porta delle volte a commettere errori di valutazione, può contribuire a generare un cattivo acquisto, con tutte le ovvie e nefaste conseguenze

Ecco alcuni suggerimenti per uno degli acquisti più importanti della nostra vita.

Prima ancora di individuare la casa ideale, e anzi proprio per ottimizzare la ricerca della stessa, è opportuno determinare il budget massimale di spesa. Tale budget, spesso, coincide in misura consistente con un mutuo e/o finanziamento. Ecco alcuni aspetti cui prestare attenzione:

1. Prima domanda: qual è l'importo massimale sostenibile come rata mensile? È preferibile una rata mensile o una rata semestrale? Quanto l'importo della rata condizionerà il proprio tenore di vita? Il ragionamento per trovare una risposta è il seguente: Calcolate il Vostro reddito familiare medio mensile, sottraete da questo una media delle Vostre spese correnti mensili (luce, telefono, rifiuti, vitto, assicurazioni, probabili spese per le ferie, eventuali imposte derivanti da libera professione...), addizionate poi l'eventuale importo del contributo pubblico provinciale cui potreste aver diritto (es. contributo in conto capitale costante), da verificare con l'aiuto di un consulente commerciale, verificate quanto resta a vostra disposizione dopo questo calcolo: sarà, circa, la base per valutare le vostre capacità solvenza mensile.
2. Seconda domanda: verificate il vostro fabbisogno reale di finanziamento, tenete conto di: disponibilità proprie reali, ricorso a contributi locali e prestiti differenziati derivanti da diverse banche. Spesso, attraverso alcune forme di contributo provinciale - es. il contributo in un'unica soluzione a fondo perduto - è possibile ridurre l'ammontare del finanziamento bancario in modo consistente.
3. Verificare presso gli Uffici Provinciali dell'Edilizia Agevolata quali sono le vostre concrete possibilità di usufruire di contributi

provinciali.

4. Prima della stipula di un finanziamento presso istituti bancari, è buona regola richiedere e confrontare più offerte provenienti da altre banche locali.

Dall'ottobre 2002 molte banche hanno aderito ad un nuovo codice di comportamento in difesa del consumatore, mettendo a disposizione della propria clientela una dettagliata informativa pre-contrattuale - una specie di preventivo - per illustrare con trasparenza costi (Tan, Taeg-Isc, commissioni ecc.) e condizioni del finanziamento proposto (vedi Lista banche "trasparenti" su sito http://europa.eu.int/comm/internal_market/n/finances/lending/index.htm). E' bene ricordare che le banche hanno una certa manovra di elasticità per trattare con i propri clienti. È bene ricordare anche che le banche non vi stanno facendo un favore, ma vi stanno vendendo un prodotto.

5. Nelle offerte scritte delle banche fatevi indicare almeno un'offerta con tasso di interesse fisso oltre ad una con tasso di interesse indicizzato. Una volta in possesso di tali offerte, confrontatele con un esperto, il vostro commercialista o un legale, per una lettura più precisa e puntuale delle condizioni.

6. Tasso fisso o tasso variabile? È la domanda più frequente. Difficile fornire una risposta valida per tutti. Primo suggerimento: evitate di stipulare mutui a tasso variabile "puro", con clausole che rendono la banca libera di variare il tasso di interesse a proprio piacimento, con calcolo di interessi ben superiori a quelli di mercato. Chi vuole optare per il tasso "variabile", dovrebbe scegliere il "tasso indicizzato", legato ad un parametro di mercato - in genere l'Euribor 3 o 6 mesi, facilmente verificabile (ogni giorno, infatti, si può trovare il suo valore sui principali giornali econo-

mici) e non modificabile da parte dell'istituto di credito.

7. In periodi di tassi bassi, come quelli attuali, si consiglia comunque di non escludere a priori il tasso fisso: in questo caso le rate sono costanti dall'inizio alla fine del rimborso e non si corrono rischi, anche se il tasso fisso generalmente è applicabile a finanziamenti inferiori ai 100.000 Euro. Un suggerimento: controllare sempre la corrispondenza delle rate con il piano di ammortamento consegnatovi dalla banca all'atto della stipula del mutuo. Ricordate di conservare in un'apposita cartella tutte le informazioni provenienti dal vostro istituto di credito.

8. Abbastanza usate dalle banche anche le forme a tasso misto o strutturato da valutare la loro convenienza caso per caso e in base al vostro tipo di professione.

9. E per chi ha già contratto mutui a tassi variabili? Una verifica periodica del tasso è consigliabile. Ricordate che le banche spesso consentono di variare in corsa, la tipologia di finanziamento.

10. Ricordate: le banche finanziarie normalmente non più del 70/80% del valore di mercato dell'immobile.

11. Assicurazione. Quando si accende un mutuo è bene forse pensare alla stipula di una polizza di assicurazione che copra dai rischi, che potrebbero compromettere la capacità di rimborso: malattia, infortuni gravi, ecc.. Nel presente sito, sotto la voce "assicurazioni", è possibile verificare il Vostro personale fabbisogno assicurativo.



IL MATTONE RESTA UN BUON INVESTIMENTO

Il rendimento medio annuo lordo di un appartamento si aggira intorno al 6,5 per cento. A Roma l'affitto medio annuo è di circa 90 euro al metro quadrato

Il mercato immobiliare italiano resta stazionario, ma malgrado tutto (fisco compreso), il classico "mattone" continua a dimostrarsi un buon investimento che assicura rendimenti di tutto rispetto e che permette di diversificare il portafoglio immobiliare, indirizzando gli acquisti sia in operazioni di piccolo taglio che in direzione di unità immobiliari da affittare sul libero mercato utilizzando la normativa dei patti "in deroga". Né va trascurata l'interessante opportunità offerta dal "collegato" alla Finanziaria '98 che prevede un bonus fiscale del 41 per cento sugli oneri soste-

nuti dai proprietari immobiliari per effettuare interventi di recupero edilizio. Acquistare un appartamento da ristrutturare coniugando il contenuto costo della compravendita al massimo sconto fiscale potrebbe dimostrarsi un ottimo investimento. In particolare a Roma le abitazioni hanno subito nel '97 un deprezzamento attorno al 7,3 per cento imputabile alla congiuntura del primo semestre. Il divario tra il prezzo di un'abitazione libera e quello di una occupata è del 28,6 per cento. Il tempo medio di vendita è di 7,1 mesi. L'affitto medio "libero" ammonta a 89,86 euro

annui per metro quadrato. I rendimenti medi annui lordi si attestano attorno al 6,5 per cento, e variazioni tra un 6,1 per cento in zona pregiata ed un 6,8 per cento in periferia. Per gli uffici si registra un incremento delle quotazioni del 2,7 per cento. Per i negozi, i segni di una crisi, forse superata, continuano a farsi sentire nelle zone periferiche con prezzi e canoni che, anche nei primi mesi di quest'anno, continuano a scendere. Nelle restanti zone della città, invece, sembra prevalere una situazione di stallo dei valori di mercato.