

ASSIMIL

Associazione per lo Studio e l'Informazione sui Mercati Immobiliari Locali

1997 - 2000

Valore e Prezzo

Tre anni di mercato immobiliare a Genova

A cura di

Leopoldo Sdino

Con interventi di

Guido Dandri, Stefano Delle Piane, Giuseppe Borneto, Lorenzo La Terra,

Niccolò Minetti, Ugo Ballerini, Bruno Gabrielli, Leopoldo Sdino

“Ciascuno di noi, quasi ogni giorno, da ospitalità nel proprio dire (quale che sia il proprio ambiente od il settore in cui discute) alla parola valore; e fa uso di questo termine in tanti sensi, per tante designazioni e nelle più disparate circostanze. Sappiamo veramente, oltre alla definizione del vocabolario, cosa significhi valore?

Lo nominiamo con pertinenza od a sproposito?

Lo conosciamo. Incontrandolo lo riconosceremmo?..

D'altra parte il soggetto è così strano a comprendersi e così cangiante, che pochi ne posseggono fotografia certa ed inconfondibile e catturarlo è cosa più ardua che prendere il Sileno”.

Carlo Mercogliano – Incontri con il Valore (1986)

Introduzione

Leopoldo Sdino (Coordinatore Scientifico ASSIMIL)

Il tema del presente lavoro è metodologicamente di una qualche rilevanza.

Nel comune lessico tecnico e commerciale troppo spesso, infatti, i termini valore e prezzo sono utilizzati in perfetta analogia.

Ma la differenza è assai sostanziale.

Il termine valore, meglio ancora più probabile valore, comunemente significa effettuare una previsione più o meno fondata. Perciò, quando affermo un immobile y vale x, intendo sostanziare che in un dato mercato immobiliare il bene y, con tutta probabilità, sarà scambiato per una quantità di denaro pari a x.

Quando, invece, affermo che il prezzo di un immobile y è x, significa che in un mercato reale in un dato tempo tale bene è stato effettivamente scambiato per una quantità di denaro pari a x.

La differenza, come dimostreranno anche le elaborazioni presentate nel paragrafo 7, non è da poco.

In termini disciplinari, come nell'ambito della comune pratica immobiliare, possiamo distinguere tre diversi valori:

- valore di scambio o prezzo: riferito ad una compravendita realmente effettuata;
- più probabile valore di mercato: riferito ad una stima di un operatore che individua a quale quantità di denaro porre sul mercato il bene;
- valore d'uso: quella quantità di denaro che un venditore pensa o spera di ottenere per rinunciare al possesso totale o parziale dell'immobile (vendita o locazione).

Intuitivamente è indubbia la gerarchia discendente dei termini. Il primo (prezzo) è certezza, il secondo è una previsione, il terzo rappresenta poco più che un desiderio.

Invero, taluni osservano una certa correlazione tra stima e prezzo, affermando che,

in mancanza di riferimenti certi (le case non si vendono a listino), le valutazioni dei tecnici sono indirettamente in grado di condizionare il prezzo di un immobile.

In soldoni significa che se un gruppo di soggetti terzi (stimatori) si accordassero per innalzare le quotazioni immobiliari di una data zona, a forza di insistere ed in barba alle regole di domanda ed offerta probabilmente riuscirebbero ad elevarne l'effettivo prezzo.

Ciò, sebbene n'esistano casi e fondamenti, non è del tutto vero. Il consumatore, come vedremo, è molto più avveduto di quanto sembri: se un immobile viene offerto ad un valore fuori mercato, o si vende dopo parecchio tempo oppure andrà ricondotto entro i termini fisiologici di variazione di prezzo.

Le elaborazioni successive (par. 7), infatti, dimostreranno un rapporto diretto tra lag temporale (immissione sul mercato – vendita o ritiro) e scostamento del valore di richiesta da quello medio di riferimento, calcolato sui prezzi effettivi. Analoga correlazione con lo sconto percentuale sul prezzo di partenza ottenuto dal consumatore.

Se un immobile è posto sul mercato, in buona fede o deliberatamente, con una richiesta troppo alta il consumatore lo intuisce e non lo compra. Invero, sarà necessario attendere un particolare cliente.

Ciò permette di affrontare anche il terzo termine: il valore d'uso.

Come già accennato, tale valore è quello attribuito da un soggetto del mercato (domandante e/od offerente) ad un dato bene, di norma in modo non oggettivo.

Se noi intendiamo vendere un immobile dove abbiamo vissuto, parafrasando una celebre canzone, *"i migliori anni della nostra vita"*, probabilmente attribuiremo allo stesso un valore di $1.000 + x$, dove x rappresenta l'indennizzo per rinunciare ai bei ricordi.

Gli operatori immobiliari conoscono bene la frase *"il mio è più bello"*.

Anche se il vicino (sopra o di lato) ha venduto ieri a 1.000, siate sicuri che esisterà

sempre una cifra x da aggiungere. Se chiediamo il perché ci sentiremo dire: *“si è fatto fregare”* oppure *“aveva fretta di vendere perché è oramai indebitato sino al collo, sa il marito gioca a carte”*.

Naturalmente, sebbene in situazioni assai rare, x può presentare un valore negativo. Tipico caso è la vendita di un immobile necessaria per addivenire alla proprietà di un altro, già individuato e del quale ci siamo innamorati a vista... Della serie *“quanto è bello il primo amore, ma il secondo è più bello ancora”*.

In questo caso il valore d'uso dell'immobile desiderato è, già di se per se stesso, così alto da fare dimenticare i ricordi.

Anche il compratore attribuisce un valore d'uso a ciò che intende acquistare, presentandosi, di norma, assai ritroso a concedere questo x al venditore. Ma anche qui l'eccezione non manca: quante figlie hanno pagato ben volentieri questo x aggiuntivo per avere il piacere di vedere tutti i giorni la mamma!

Questi ragionamenti, apparentemente suggestivi, sono stati codificati dalla disciplina economica nella cosiddetta rendita del consumatore.

La rendita del consumatore rappresenta, infatti, la differenza tra il prezzo effettivamente pagato o ricevuto e quello che si sarebbe stati disposti a pagare od accettare per entrare nella disponibilità o rinunciare al bene in questione.

Nel mercato reale possono, per questo, presentarsi diverse possibilità.

Di seguito se ne esemplificheranno le più comuni.

- Il venditore offre ad un prezzo più una x ed il compratore intende comprare al giusto prezzo: esistono i margini di trattativa e probabilmente, ma con un tempo maggiore, si venderà al prezzo più $x/2$.
- Il venditore offre ad un prezzo meno x ed il compratore vuole comprare al prezzo giusto: la vendita si realizzerà all'istante.
- Il venditore offre al giusto prezzo ed il compratore è disposto a pagare il prezzo + x : il venditore ha già l'assegno in tasca.

- Il venditore offre ad un prezzo più una x ed in compratore è disponibile a pagare il prezzo $- x$: auguri e figli maschi meglio cambiare strada.

Se tutti i mercati fossero perfetti le cose starebbero proprio in questi termini.

Ma esistendo una pluralità di soggetti ognuno con la sua testa (domanda ed offerta collettiva) nella pratica, a parte i casi estremi, la discriminante sostanziale dopo il prezzo diventa il tempo.

Ragionando in termini ordinari e posto un mercato di 500 potenziali compratori, dando per scontato (come non è) l'evidenza, anche indiretta, del prezzo di un dato bene (immobile) potrebbe succedere che:

- 25 compratori sarebbero disponibili a comprare pagando il bene il prezzo $+x$;
- 100 compratori sarebbero disponibili a pagare il bene il prezzo $+ x/2$;
- 250 compratori sarebbero disponibili a pagare il bene il prezzo;
- 100 compratori sarebbero disponibili a pagare il bene il prezzo $- x/2$;
- 25 compratori sarebbero disponibili a pagare il bene il prezzo $- x$.

Facendo una mano di conti è di tutta evidenza che la possibilità di incontrare il cliente più disponibile, come quello meno, sono dell'ordine del 5%.

D'altro canto l'economia fornisce delle regole probabilistiche e non deterministiche e, come taluni osservano, la casa è (dopo il consorte) la scelta più importante della vita.

Questo meccanismo è, peraltro, molto noto ai operatori immobiliari, i quali senza troppe elaborazioni statistiche sanno benissimo quando hanno acquisito un immobile "*buono*" e quando dovranno sudare le note "*sette camicie*" per trovare il cliente giusto.

Tentando di tirare le somme del ragionamento, potremmo affermare che conoscendo il giusto prezzo (p) esiste un'alea di variazione ($p \pm x$) considerevole ordinaria e accettata dal mercato.

Tale area, a mio avviso, coincide con una riduzione della domanda collettiva non

superiore al 50%, o meglio con il fatto che almeno il 30% dei potenziali acquirenti possano considerare il valore di richiesta accettabile, anche se non sono interessati a quell'immobile.

Naturalmente, allo stato delle cose, questo ragionamento si mantiene a livello intuitivo in quanto è statisticamente arduo quantificare in termini percentuali questa x (che varia secondo la tipologia immobiliare). Sebbene esistano già alcune elaborazioni, molto potrà venire dalle applicazioni statistiche (frequenza, probabilità) e ancor più ci potranno dire le moderne tecniche di regressione lineare applicate al mercato immobiliare.

Benissimo, allora è fatta.... purtroppo no!

Per calcolare la x è necessario ragionare su tanti p (prezzi).

Ciò vale a dire, come disciplina insegna, che ogni previsione deve essere fondata su fatti realmente accaduti.... quindi, sia che voglia valutare il più probabile valore di un immobile, sia che s'intenda affinare la teoria della x (più probabile range d'escursione del prezzo), magari con un calcolo di probabilità e alcune considerazioni sul lag temporale, è sempre necessario possedere una casistica assai ampia.

Ma dove trovare la famigerata ampia casistica?

Sulle pagine immobiliari dei quotidiani? No, quelle sono solo stime ed in alcuni casi desiderata.

Forse al telefono? Non credo che l'Agente vi dica a cuor leggero a quanto ha effettivamente venduto ... sa com'è la privacy del Cliente!

Allora metto a sistema i numerosi rapporti esistenti sul mercato immobiliare (i famosi "*Mercuriali da tot a tot*" o "*Dal Mondo al Quartiere*")... può darsi, ma se fossi sicuro della base dati di riferimento. Davanti a quelle pagine piene di dati (talvolta di formule), prima di dare un qualsivoglia giudizio, è necessario chiedersi: "*hanno trovato finalmente il prezzo o si sono basati ancora su delle stime*".

Nel primo caso, sarebbe una gran cosa, lo dicano (tanti prezzi in tante zone), perché se fosse vero il secondo saremmo al punto di partenza.

Potrei, forse, prendere i contratti di compravendita registrati in Conservatoria, sicuramente sono relativi a casi reali.... ma i prezzi... lasciamo perdere.

Anche per questo, nel paragrafo relativo all'analisi del mercato immobiliare genovese degli ultimi tre anni (par. 7), non sono state evidenziate le divergenze tra i valori reali degli immobili (quelli effettivamente venduti) con i corrispondenti valori catastali (dato questo presente in Data Base).

Ed ecco che spunta la Banca... chissà perché quando non sappiamo che pesci pigliare pensiamo sempre all'amica Banca, che è lì come la Croce Rossa per aiutare tutti.

Oramai si va sempre in Banca... per i soldi, per farsi fare un business plan, per comprare i biglietti del teatro, per regalare una bella polizza sanitaria, per chiedere la sponsorizzazione di un'iniziativa.

Ma perché, allora, non per i prezzi degli immobili!

D'altronde, se erogano mutui immobiliari devono, giocoforza, conoscere i prezzi sono così attenti nell'amministrare i soldi del Cliente (è vero!).

Si va bene... ma se per l'Agente la privacy è importante, per un Istituto di credito la riservatezza nel rapporto con il Cliente (giustamente) è più impenetrabile della Muraglia Cinese.

Sempre giustamente, dati aggregati talvolta n'escono (quanti mutui in quali zone), specialmente se sono sintomo di una tendenza favorevole (la richiesta è tanta... il mercato è buono conviene indebitarsi.... venite da noi).... ma (giustamente) non provate a chiedere altro.

Ammesso e assolutamente non concesso, che fosse possibile avere i riferimenti sulle singole operazioni di mutuo (tanto hai pagato tanto ti do) ... sul legame importo erogato e prezzo (70%, 80%, 100%!) non vi è certezza (continuo a dire

giustamente).

Come è noto, la capienza del cespite offerto a garanzia del debito contratto non è l'unico elemento di valutazione.... *“Sa lo faccio per Lei, la casa che intende comprare vale molto di più di quanto intende pagarla ma non le posso erogare il 50% perché, altrimenti, la rata sarebbe tale da non permetterle più di comprare la Barbie® a Sua figlia”.*

A parte le ironie, come dice giustamente un “amico” (che si riconoscerà): in ultima analisi la Banca (aggiungo io “prima o dopo”) deve fare la Banca.

Ma, se il compito della Banca è quello gestire (prendere, dare, rigirare, impegnare, allocare, togliere) i soldi... di chi è il compito di “lavorare” con i prezzi degli immobili?

Qui m'avventuro in un terreno ricco d'insidie, ma come vedremo ne uscirò a gambe levate.

Possibile che in una Società dove tutto è sin troppo normato e codificato (Legge per..., Regolamento per, Task force per..., Commissione per...) non esista qualcosa per i prezzi degli immobili.

Come vedremo, apparentemente si.

Esiste, bello e cresciuto, il Catasto (o come dir si voglia Dipartimento o Agenzia per il Territorio).

Si, e ancora ma. Chi è il padrone del Catasto..... ma guarda, il Ministero delle Finanze.

Se la Banca deve fare la Banca il Ministero delle Finanze deve fare pagare le Tasse.

Il prezzo, del tutto evidentemente, diventa un mezzo e non un fine. Probabilmente qualcosa sta cambiando (esiste anche il Ministero della Giustizia e le sue sentenze) vedremo come andrà a finire. A questo punto, come promesso, cambio discorso e ritorno alle sorti di chi ha deciso di avventurarsi, per lavoro o per

diletto, *“alla ricerca del prezzo perduto”*.

Nonostante i tentativi effettuati e salvo errori o improvvise fortune, sempre possibili, non avrà ancora trovato il *“padrone del prezzo”*.

E, ma anche qua non entro nel dettaglio, tutti o quasi concordano sulla necessità di trovarlo, ovviamente ognuno per i suoi buoni motivi.

Sicuramente gli interessi in gioco sono enormi e contrastanti ma, a mio giudizio, oggi vale la pena di tentare.... magari assieme e ognuno per le sue prerogative. Gli operatori del settore immobiliare per fare meglio le analisi dei propri investimenti, le istituzioni per programmare meglio le scelte, gli Agenti immobiliari per vendere più case, la Banca per fare la Banca, il Ministero delle Finanze per fare pagare le tasse (giuste!!!), io ed i miei colleghi per scrivere dei libri.

Si badi bene oggi e non ieri... sapere il prezzo vuol dire ridurre l'alea delle +/- x e rendere più trasparente il mercato. Oggi perché, forse e spero, le parti si sono rese conto che è meglio continuare a lavorare nella trasparenza, comunque fisiologicamente relativa, che in un mercato teso e con disallineamenti tra domanda ed offerta e dove, peraltro, il consumatore si è fatto più attento di prima.

Proprio su questi presupposti è nata ASSIMIL.

Ed è proprio con ASSIMIL che Enti, Istituzioni ed Associazioni Locali hanno deciso di provare a trovare il *“Sileno Prezzo”*.

Solo per questo meriterebbero un grande riconoscimento.

Se la strada è quella giusta è, forse, ancora troppo presto per dirlo.

Ma da questi primi risultati sembra possa valere la pena di andare avanti.

Per arrivare a concludere, devo ricordare che la struttura metodologica di rilevazione dell'ASSIMIL è basata, come si accennava, su quella dell'originario progetto SIMIL (vedi par. 1).

La tabulazione dei dati è talmente fitta che non si hanno soltanto valori medi, generici, per zona o per caratteristiche, ma si riesce a sapere, per esempio, quanto

vale un immobile al primo piano, soleggiato, in una determinata zona, con due bagni, etc.

Vi assicuro che è un gran piacere lavorare con circa 2.000 dati reali, incrociando all'occorrenza circa 150 chiavi di lettura (se i record fossero 20.000 sarebbe ancor meglio).

Ancora, qualche nota su quanto di seguito scritto.

Il primo paragrafo riassume e descrive l'impostazione del Progetto SIMIL, così come revisionato durante la fase applicativa. I paragrafi dal 2 al 7 sono le trascrizioni degli interventi effettuati dai Relatori alla giornata di presentazione ASSIMIL, tenutasi l'11 luglio 2000 presso la Camera di Commercio di Genova.

Nell'ultimo paragrafo è riportata, in tono semiserio, un'esperienza realmente vissuta circa il tema del presente volume "Valore e prezzo".

Infine, oltre che per tutti i Soci fondatori di ASSIMIL, sono necessari tre ringraziamenti particolari: il primo a Guido Dandri (mio maestro e ideatore del progetto originario), il secondo a Nicolò e Mirko Minetti (primi scommettitori) ed il terzo a tutto il Panel d'Agenzie Immobiliari (vero motore di tutto).

Milano, 24 novembre 2000

1. Dal progetto SIMIL ad ASSIMIL

Guido Dandri (Ideatore progetto SIMIL) e Leopoldo Sdino (Coordinatore Scientifico ASSIMIL)

1.1 Origine del progetto

Il Sistema Informativo Mercati Immobiliari Locali (SIMIL) nella sua forma originaria, qui di seguito sommariamente descritta, è stato progettato dal Guido Dandri, ex docente di Estimo del Dipartimento POLIS - Pianificazione della Città, del Territorio e del Paesaggio dell'Università di Genova, al fine di venire incontro alle esigenze informative espresse dalle categorie di operatori rappresentate nel Comitato Tecnico del Centro di Estimo del POLIS (alcuni di questi sono ora Soci di ASSIMIL).

Le linee generali del Progetto SIMIL sono state registrate dall'Autore presso la SIAE – Sezione OLAF.

1.2 Scopo

Scopo principale del SIMIL è quello di rilevare con carattere di continuità e di far conoscere agli operatori interessati:

- il livello e la dinamica temporale dei prezzi di compravendita e degli affitti medi reali delle unità immobiliari, distinte per destinazione d'uso, localizzazione, età, qualità e conservazione;
- le tendenze della domanda e dell'offerta e le relative cause, onde fornire agli operatori del settore un utile e tempestivo supporto decisionale.

1.3 Utilizzatori

Potenziati utilizzatori del SIMIL sono tutti gli operatori e gli utenti interessati alla conoscenza ed alla corretta stima dei valori immobiliari reali, nonché

all'individuazione precoce delle loro tendenze e di quelle della domanda e dell'offerta.

In particolare possono configurarsi come utilizzatori:

1. la Proprietà edilizia in tutte le sue forme pubbliche e private (decisioni di acquisto, vendita, trasformazione, etc.);
2. le Agenzie immobiliari (stima del valore di mercato e del giusto affitto, allo scopo di evitare di accettare ed indicare prezzi "fuori mercato", etc.);
3. gli Istituti di credito (mutui fondiari, fidi, etc.);
4. i Promotori immobiliari (se, dove, come e cosa promuovere, etc.);
5. le Imprese edili (analisi congiunturali e strutturali andamento del settore delle costruzioni);
6. le Camere di Commercio, in quanto rappresentative delle diverse categorie produttive interessate all'evoluzione congiunturale di un comparto strategico come quello edilizio;
7. le Pubbliche Amministrazioni (pianificazione urbanistica, rinnovamento urbano, situazione abitativa, etc.);
8. le Famiglie (compravendita ed affitto di unità immobiliari, etc.).

1.4 Prodotti

L'impianto del SIMIL prevede che le informazioni raccolte siano elaborate e restituite secondo due forme principali.

Rapporti congiunturali a periodicità fissa: contenenti in sintesi le principali indicazioni emergenti dai Panel immobiliari locali, quali i prezzi medi di richiesta ed effettivi di compravendita e di locazione per le principali zone cittadine suddivise per mercati omogenei, nonché le tendenze (crescita, calo, stasi) della domanda e dell'offerta in funzione delle principali caratteristiche estrinseche, intrinseche, tecnologiche e produttive quali, ad esempio, destinazione d'uso, localizzazione,

dimensione, prezzo. Annualmente il rapporto congiunturale dovrebbe riportare i risultati di un'indagine permanente tesa a conoscere i gusti e gli orientamenti dei potenziali acquirenti ed affittuari, essenzialmente basata sul modello C., presentato in allegato.

Valori immobiliari locali : potranno essere forniti ai singoli utilizzatori - in forme e con tariffe e modalità da concordare - a seguito di specifica interrogazione e con modalità da definire del soggetto gestore. Ad oggi, in attesa di raggiungere una maggiore significatività del campione, non è stata attivata tale potenzialità.

1.5 Organizzazione operativa

SIMIL è stato avviato e sperimentato per un periodo di circa un anno e mezzo grazie al sostegno e il contributo della locale Camera di Commercio, nonché delle principali Organizzazioni che operano, direttamente o indirettamente, nel settore immobiliare, che in ultima analisi ne rappresentano gli stessi utilizzatori.

In particolare hanno partecipato alla sperimentazione:

- Camera di Commercio di Genova;
- Banca Carige spa;
- Comune di Genova – Osservatorio Civis;
- Finanziaria Ligure per lo Sviluppo Economico spa;
- Associazione Nazionale tra le Società di Sviluppo e Promozione Immobiliare;
- Comitato Coordinamento Agenti Immobiliare;
- Associazione dei Costruttori Edili della Provincia di Genova;
- Associazione della Proprietà Edilizia della Provincia di Genova.

La sperimentazione, sotto il profilo organizzativo, ha assunto la seguente configurazione.

- Responsabilità Scientifica: lo stesso redattore progetto, prof. Guido Dandri.

- Responsabilità Organizzativa: il dott. Romano Merlo (Vice Segretario Generale della CCIAA di Genova) e, per quanto riguarda, l'elaborazione dei dati, lo sviluppo e la predisposizione dei piani di tabulazione, l'arch. Leopoldo Sdino, coadiuvato da uno staff di giovani laureati del Centro di Estimo.
- Comitato di Progetto: formato da un Rappresentante per ciascuna delle categorie promotrici, con funzione propositiva e di controllo sul progetto.
- Sedi: la Sede ufficiale e principale era situata presso la Camera di Commercio di Genova, quell'operativa e di elaborazione dati presso il Centro di Estimo dell'Università di Genova.
- Attrezzature: nella fase sperimentale il SIMIL ha utilizzato prevalentemente le attrezzature, in modo particolare di tipo informatico, in dotazione al Centro di Estimo.
- Ambito operativo: nella fase sperimentale la ricerca ha avuto un ambito territoriale di rilevazione ridotto al Comune di Genova. Per quanto riguarda le categorie d'immobili, la rilevazione ha riguardato solo la categoria catastale ex A, comprendente abitazioni ed uffici.

1.6 Metodologia

La metodologia del SIMIL si caratterizza, rispetto ad analoghe rilevazioni inerenti il mercato immobiliare, per i seguenti aspetti.

- *La rilevazione di dati e informazioni presso i Panel Immobiliari Locali*, formati da Agenzie appositamente selezionate dal Comitato di Progetto tra quelle richiedenti, al fine di garantire la qualità, serietà, completezza, attendibilità e tempestività delle informazioni di cui le Agenzie rappresentano la fonte principale (coordinate dal sig. Mirko Minetti).
- *La rilevazione continua* anche dei prezzi di compravendita e d'affitto effettivamente stipulati e non soltanto di quelli richiesti o stimati.

- *L'individuazione precoce delle tendenze del mercato edilizio grazie a due indicatori riguardanti rispettivamente i tempi di collocamento (lag temporale) e lo scostamento tra prezzi d'offerta e prezzi realizzati per i singoli segmenti di mercato (gap di valore).*
- *L'individuazione precoce delle tendenze della domanda potenziale grazie ad un terzo indicatore d'attivismo della domanda per i diversi segmenti ed alla redazione di un apposito questionario da parte dei clienti delle Agenzie del Panel.*
- *La segnalazione da parte dei componenti del Panel di fatti particolarmente rilevanti per la dinamica del mercato edilizio.*

Al fine di garantire la necessaria riservatezza le Agenzie aderenti al Panel si sono auto attribuite un codice di riconoscimento, depositato presso uno Studio Notarile, accessibile soltanto al Coordinatore Scientifico.

Tale sistema è risultato valido allo scopo ed è tuttora utilizzato.

1.7 Modulistica

La rilevazione delle informazioni presso i Panel Locali è avvenuta a mezzo di appositi moduli che, debitamente compilati, sono stati inviati in forma cartacea al Centro di Estimo (via posta o consegnati a mano).

Nella fase sperimentale sono stati utilizzati i moduli denominati A, B, C, inerenti esclusivamente le unità immobiliari di categoria A - abitazioni ed uffici. Le schede originarie, soprattutto la A (nel frattempo divenuta B), pur nel rispetto della metodologia sono state profondamente revisionate e l'ultima versione è presentata negli allegati.

Qui di seguito ne viene, peraltro, descritta la formulazione standard, e contestualmente ne verranno riassunte le modifiche principali.

Il modulo A è il principale e più preciso strumento d'analisi del mercato immobiliare. Nella sua forma originaria si compone di due sole facciate ed è articolato in quattro sezioni:

1. *Offerta immobiliare*: contiene le principali caratteristiche dell'utenza immobiliare offerta, due delle quali strategiche per la metodologia SIMIL: la data d'acquisizione dell'offerta e il prezzo d'offerta concordato tra Agenzia ed Offerente.
2. *Caratteristiche dell'edificio*: tale sezione descrive le principali caratteristiche dell'edificio in cui l'unità immobiliare offerta si trova.
3. *Caratteristiche dell'unità immobiliare*: tale sezione descrive le principali caratteristiche dell'unità immobiliare.
4. *Cancellazione dell'offerta immobiliare*: tale sezione è destinata alla successiva cancellazione della scheda, per ritiro, vendita o affitto dell'unità offerta. Essa contiene, in particolare, la data della cancellazione ed il prezzo finale di compravendita o d'affitto, nonché il codice dell'Agenzia per permettere i necessari richiami nel Data Base. Tale scheda dovrà, ovviamente, essere inviata al Centro d'elaborazione dopo la vendita/locazione o il ritiro dell'immobile dal mercato da parte dell'Agenzia. Nella versione successiva, per comodità, le cancellazioni del periodo sono state riunite in un'unica scheda.

Il modulo A, può avere una duplice funzione:

- essere fornito ai potenziali clienti interessati a riprova della serietà e completezza di informazione dell'Agenzia proponente e della sua affiliazione al SIMIL (in realtà questa procedura è risultata poco praticata);
- essere inserito nella Banca Dati SIMIL con i soli numeri di codice riservati della singola Agenzia e della specifica unità immobiliare, per le successive elaborazioni.

Per quanto riguarda le modalità di trasmissione, il progetto di SIMIL prevedeva un'applicazione in due versioni, la prima cosiddetta di base ed una seconda ridotta. Nella versione di base al momento dell'adesione al SIMIL le Agenzie aderenti al Panel hanno un compito particolarmente delicato, consistente nella compilazione e trasmissione alla Banca Dati SIMIL d'altrettanti moduli A:

1. per ciascuna delle unità collocate nel periodo di riferimento (per es. quadrimestre) precedente, evidentemente compresa la sezione quarta "cancellazione dell'offerta immobiliare", che fornirà i primi veri valori di mercato alla Banca Dati;
2. per ciascuna delle unità in offerta all'inizio del periodo di funzionamento del SIMIL, evidentemente esclusa la sezione quarta.

La Sezione "Cancellazione" potrà essere trasmessa successivamente e in tempo reale. Nell'esperienza effettuata le Agenzie si sono, di norma, normalizzate in una trasmissione con cadenza mensile, con le maggiori punte registrate, comunque, verso la fine del periodo di rilevazione (alla fine del quadrimestre arrivano circa il 70% delle schede).

Nella versione ridotta si prevedeva che le Agenzie aderenti al Panel potessero trasmettere alla Banca Dati i Moduli A, completi della sezione quarta solo ad avvenuto collocamento delle unità immobiliari corrispondenti.

La versione ridotta presenta, rispetto alla versione di base, i seguenti vantaggi e svantaggi:

- minor lavoro di redazione e di trasmissione delle schede da parte delle Agenzie;
- minor traffico e volume di registrazione ed elaborazioni per la Banca Dati (eliminate le tabulazioni dei prezzi richiesti);
- indisponibilità dei moduli A da fornire ai clienti, a meno che le singole Agenzie non decidano di provvedere autonomamente alla loro redazione per tale uso;

- impossibilità di effettuare letture tempestive e a richiesta della base di dati.

La pratica ha, peraltro, dimostrato che la collaborazione del Panel è direttamente funzionale al sistema di raccolta e di sollecito, piuttosto che all'adozione di una versione ridotta.

Con il modulo B, analogo a quello impiegato per l'indagine periodica sul mercato immobiliare inglese dalla RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*), ogni Agenzia fornisce al SIMIL indicazioni circa:

1. offerta e domanda effettiva: in questa sezione vengono indicate il numero di unità immobiliari offerte in vendita o in affitto dall'Agenzia all'inizio ed alla fine del trimestre, ripartite secondo la destinazione d'uso;
2. attivismo della domanda: in questa sezione vengono indicati il livello e le variazioni riscontrate nella domanda (sotto forma di richieste di informazioni, visite), utilizzando i segni riportati al di sotto della tabella;
3. tendenze dei mercati: in tale sezione vanno riportate la situazione e le tendenze del mercato locale, segnalando eventuali novità "che fanno notizia".; tali commenti e segnalazioni potranno essere riportati nei Rapporti Congiunturali.

In contrasto con le aspettative la raccolta di tale modulo si è dimostrata, nell'esperienza condotta, molto più difficile di quanto previsto. A fronte di una collaborazione del Panel quantificabile nell'80% dei partecipanti, soltanto il 30% delle Agenzie ha inviato al Centro d'Elaborazione i modelli B debitamente compilati.

La spiegazione, molto semplice, può essere individuata nel fatto che, a differenza delle schede A, compilate direttamente dai Collaboratori d'Agenzia, per i modelli B è necessario l'intervento del Titolare.

Per ovviare a ciò in ASSIMIL sono state effettuate due modifiche, una di carattere formale e l'altra sostanziale:

1. è stata invertita la codifica facendo divenire la rilevazione periodica “modello A”, tentando di fare comprendere l'importanza maggiore di tale dato;
2. *sono state costruite due occasioni d'incontro, una mensile con i Referenti del Panel (circa dieci Agenti Immobiliari) nella quale fornire uno stato avanzamento della rilevazione e porre in atto eventuali azioni di sollecito e l'altra, quadrimestrale, con tutto il Panel (vedi elenco in allegato) essenzialmente finalizzata a raccogliere i modelli A periodici.*

Il modulo C (analisi della domanda), consiste in un questionario di due facciate, più le istruzioni, di semplice compilazione che le Agenzie del Panel potranno presentare ai Clienti per la compilazione e restituzione, oppure compilare direttamente assieme ai Clienti stessi.

Tale Questionario è volto a rilevare gli orientamenti, le esigenze e i desideri della clientela, classificata secondo opportune caratteristiche socio economiche. Tali informazioni sono estremamente utili a promotori e costruttori. Per incentivare la collaborazione da parte del Cliente si era pensato di incentivare le risposte dei clienti con piccoli premi o omaggi (es. un piccolo sconto sulla parcella dell'Agenzia, un invito ad un incontro annuale, utilizzabile sia ai fini di promozione dell'immagine professionale dell'Agenzia sia per raccogliere ulteriori spunti ed orientamenti). L'analisi di tali Questionari, trasmessi, avrebbe potuto dar luogo ad appositi rapporti annuali, separati o in Appendice ai Rapporti Congiunturali.

Nella pratica questo modello ha avuto una scarsa diffusione, essendo stato utilizzato sistematicamente da meno del 5% delle Agenzie aderenti al Panel. Pertanto ASSIMIL ne sta pensando una profonda revisione.

1.8. Le modalità di trasmissione ed elaborazione dei dati

Da una prima analisi di fattibilità erano risultate possibile quattro modalità di trasmissione dei dati tra le Agenzie e la banca dati:

- manuale;
- digitale;
- semi-telematica;
- telematica.

La modalità manuale prevede la compilazione delle schede di rilevazione in forma cartacea, con l'invio successivo al punto d'elaborazione (via posta o con recapito manuale). Giunte al punto d'elaborazione le schede sono sottoposte ad un controllo di correttezza (formale e sostanziale) ed inserite in un apposito Data base sviluppato, dall'arch. David Rubeo, con FileMakerPro™ della Claris™, applicazione funzionante sia negli ambienti operativi Windows™ che Macintosh™.

Nella modalità manuale la restituzione dei dati e le interrogazioni sono possibili, per chiavi pre impostate, solo presso il punto d'elaborazione e sotto forma di restituzione cartacea (vedi allegato).

La modalità digitale prevede l'attribuzione ad ogni Agenzia Immobiliare di una versione personalizzata del software, che consiste nello stesso data base relazionale e permette di creare le schede per la rilevazione dei dati, derivanti dalle schede A - B - C e di compilarle in maniera del tutto interattiva. L'utente viene guidato nelle varie sezioni della scheda dove può selezionare le risposte predefinite per mezzo di pochi "klic," del mouse.

Il software inserisce automaticamente alcune voci della scheda (come la data di compilazione, il numero d'identificazione della scheda e altre voci ripetitive). Il Data Base procede, inoltre, automaticamente al controllo della completezza e della congruenza dei dati forniti dall'Agente Immobiliare, limitando al massimo la possibilità d'errori o l'omissione per distrazione di dati fondamentali che renderebbero la scheda inutilizzabile.

Nell'esperienza si è verificato che, mediamente, occorrono meno di quattro minuti per creare una nuova scheda e compilarla con tutti i dati necessari. Tuttavia, le

caratteristiche del supporto digitale permettono di abbreviare ulteriormente i tempi d'inserimento.

Ad esempio, nel caso in cui due o più unità immobiliari presentino caratteristiche intrinseche ed estrinseche analoghe, si potrà compilare una scheda per la prima unità immobiliare e poi duplicare quest'ultima, modificando solo alcune voci per adattarla alle caratteristiche della seconda unità immobiliare, senza dover necessariamente trascrivere nuovamente tutte le informazioni. Si comprende, pertanto, come questa modalità consenta di procedere con notevoli risparmi di tempo.

Per la trasmissione delle schede alla banca dati centrale, sarà sufficiente richiedere al software la creazione automatica di un file contenente una copia di tutte le nuove schede create dopo l'invio precedente. A questo punto, l'Agente Immobiliare del Panel non dovrà fare altro che copiare il file su un dischetto e inviarlo via posta al Centro d'Elaborazione, che si occuperà di riversare i dati nella banca dati.

Su esplicita richiesta da parte degli aderenti al Panel, si potrebbe implementare il software con moduli aggiuntivi, contenenti una serie di funzioni operative per una completa e personalizzata gestione dei loro Portafogli Immobiliari e Clienti.

La modalità semi-telematica è un'estensione della modalità digitale e prevede l'uso della posta elettronica. La versione personalizzata del software SIMIL, fornita in dotazione agli Agenti aderenti al Panel, potrà essere in grado di creare automaticamente, a partire da una scheda compilata, un file in "formato testo" da inviare come messaggio o come "attachment" all'indirizzo di posta elettronica del punto di elaborazione.

Questa soluzione, nonostante la sua praticità, comporta un notevole rischio per quanto riguarda la segretezza dei dati trasmessi. Il problema potrebbe essere, peraltro, facilmente risolvibile adottando uno dei sistemi di criptazione dei messaggi elettronici esistenti sul mercato.

La modalità telematica comporta l'accesso via Internet alla banca dati e rappresenta la soluzione più auspicabile. In tal modo, infatti, le informazioni giungerebbero al punto d'elaborazione con una prontezza ed un'accuratezza maggiore, agevolando le modalità d'inserimento degli input all'interno della banca - dati.

Ad esempio, nel momento stesso in cui l'Agenzia Immobiliare prende in carico un'unità immobiliare, potrà, mediante una banale connessione Internet, immettere nella banca dati le informazioni relative a quell'unità.

Analogamente, in uscita, si potranno conoscere in tempo reale i prezzi medi richiesti e/o reali per unità immobiliari che presentano caratteristiche intrinseche ed estrinseche simili. In tal modo l'utente potrà valutare, con piena cognizione di causa, quale prezzo proporre per l'unità immobiliare che sta prendendo in carico e immettere anche questo dato nella banca dati SIMIL, che sarà così istantaneamente aggiornata.

Oltre al momento di creazione di una nuova scheda, gli Agenti e gli altri Utenti autorizzati potranno accedere alla banca dati quando vorranno per richiedere le altre informazioni elaborate dal Centro Dati, in funzione del livello d'accesso che avranno preventivamente richiesto.

Il funzionamento tecnico tipo della trasmissione dei dati può essere come di seguito schematizzato.

Dopo essersi collegato al Server per mezzo di uno qualsiasi dei maggiori navigatori web (Netscape™ o Explorer™) all'Utente sarà richiesto il proprio codice segreto d'accesso alla banca dati e, dopo averne controllato l'autenticità, gli sarà domandato se intende aggiungere una nuova unità immobiliare alla banca dati o ricercare delle informazioni sui dati già in memoria.

Qualora scegliesse di aggiungere una nuova unità immobiliare, verrebbero presentate delle schermate, indicanti le varie voci della scheda di rilevazione dati del SIMIL per la compilazione interattivamente (si veda la "Modalità digitale").

Nel caso in cui fosse richiesta una particolare informazione inerente l'andamento del mercato immobiliare, l'Utente potrà accedere alle varie sezioni d'organizzazione del Server, per la consultazione degli elaborati prodotti dal Centro d'Elaborazione o eseguire personalmente le ricerche autorizzate direttamente sulla banca dati.

Per assicurare l'integrità e la sicurezza dei dati, l'Utente non avrà mai accesso diretto alla banca dati. Sia nel caso della creazione di una nuova scheda o di richiesta di informazioni, ogni operazione verrà mediata da un programma che riceve i dati dalla pagina web, li elabora, li gira al programma che gestisce il database, li riceve nuovamente dal programma e mostra all'utente i risultati nella forma di una pagina web.

In questo modo il Coordinatore Scientifico del progetto potrà esercitare un pieno controllo sui dati immessi nella banca dati, allo scopo di verificarne l'attendibilità ed impedirne qualsiasi uso abusivo.

Dopo opportune indagini e consultazioni con il Panel d'Agenti, si è giunti alla decisione di attuare un'unica modalità di trasmissione, ovvero la "manuale", in quanto quest'ultima consente l'impiego dei servizi postali, senza dover richiedere agli aderenti al Panel l'acquisto di particolari attrezzature informatiche e, soprattutto, senza interferire con il programma di gestione dei dati già utilizzato dall'Agenzia.

Anche a seguito della notevole espansione del fenomeno Internet, ASSIMIL ha deciso di procedere direttamente all'attivazione dell'opzione telematica. Pertanto il Data Base dovrebbe essere posto sperimentalmente in rete entro marzo del 2001.

1.9 Prima ipotesi elaborazione e presentazione dati

I dati acquisiti attraverso le tre schede A, B, C sono suscettibili di vari tipi di elaborazioni statistiche e relative presentazioni grafiche, di cui vengono di seguito ipotizzate le principali. Per opportunità contingenti ed al fine di rendere

immediatamente comprensibili le elaborazioni, in questa fase sono state ipotizzate soltanto restituzioni di carattere operativo a bassa complessità statistica. Resta, comunque, intento di ASSIMIL effettuare a regime, anche in funzione dell'implementazione della base di dati, elaborazioni più sofisticate (indici di tendenza centrale, variabilità, probabilità, regressione lineare multipla, etc.).

Come si è già rimarcato, la A è la più importante delle schede riferite alle unità immobiliari. È la scheda che caratterizza il SIMIL in quanto strumento di una *rilevazione permanente* dei flussi d'offerta e di domanda. Questi possono essere analizzati separatamente oppure, attraverso il Data Base, essere messi a confronto praticamente in qualsiasi momento.

Per quanto riguarda i prezzi unitari richiesti dai potenziali venditori o locatori (offerta attiva), il SIMIL può utilizzare i principali dati delle prime tre sezioni della scheda A e ricavarne un set di 12 - 15 semplici tavole statistiche, corredate dalle corrispondenti rappresentazioni grafiche ad istogramma.

Lo sviluppo orizzontale (righe) è, in questa fase, uguale in tutte le tavole.

In particolare la struttura orizzontale del piano di tabulazione può essere come di seguito schematizzata:

- prezzi unitari medi, massimi e minimi richiesti per le unità immobiliari offerte;
- distribuzione percentuale nelle varie classi di prezzo unitario (per esempio: meno di un milione di lire; 1 - 2 milioni; 2 - 3 milioni; 3 - 4 milioni; 4 - 5 milioni; oltre 5 milioni) in funzione delle varie caratteristiche (vedi sotto).

Lo sviluppo verticale (colonne) cambia, invece, da tavola a tavola in funzione delle diverse caratteristiche delle unità immobiliari offerte con cui il prezzo richiesto viene incrociato.

Sarebbe utile prevedere, inoltre, un'ulteriore colonna in cui indicare la distribuzione percentuale delle unità offerte secondo la caratteristica oggetto dello sviluppo verticale.

Applicando opportuni coefficienti alle caratteristiche di un'unità immobiliare da valutare, si potrà così indicare all'utente il più probabile prezzo di mercato corrispondente.

L'analisi dei prezzi di mercato è consentita dalla quarta sezione della scheda A e si riferisce ad unità immobiliari vendute o affittate ed ai relativi prezzi e date di collocamento.

Il piano di tabulazione può essere lo stesso dei prezzi d'offerta attiva. Occorre tuttavia tener conto che le unità collocate in un dato periodo sono di norma inferiori a quelle offerte e che la distribuzione di questi dati in funzione delle varie caratteristiche potrebbe non risultare molto significativa.

Pertanto, si potrà supporre una tabulazione dei dati delle quarte sezioni della Schede A ogni tre mesi. Più significative risulteranno le tabulazioni concernenti le unità in un intero anno. Tale circostanza conferma la necessità di includere nel Panel le Agenzie con i maggiori volumi di vendita.

Dall'incrocio dei dati, vengono ipotizzati tre set di elaborazioni statistiche e relative rappresentazioni grafiche:

Il primo set riporta i prezzi di mercato reali, ai quali le unità sono state collocate e, quindi, presenta una tabulazione identica a quella dei prezzi di offerta attiva. Il secondo set tabula i gap percentuali tra i prezzi richiesti (prima sezione) e quelli concordati. Il terzo set tabula i lag temporali (periodo di tempo intercorso tra offerta e collocamento), in funzione delle varie caratteristiche.

Questi tre set, ed in modo particolare i primi due, consentono di individuare, per un'unità immobiliare di cui siano note le caratteristiche quello che dovrebbe essere il più probabile prezzo di mercato.

Con i dati del primo set ed in presenza di una consistente base di dati sarà molto probabile poter individuare tra le unità di recente collocazione quella che presenta molte caratteristiche simili all'unità da stimare. Potrà così effettuarsi la classica stima per confronto diretto, anche in funzione delle variabili presenti in Data Base.

Ad un risultato analogo dovrebbe condurre l'applicazione degli scostamenti percentuali ai corrispondenti prezzi medi d'offerta.

Una particolare analisi sarà dedicata alle possibili correlazioni tra *Price Gap* e *Time Lags*, al fine di individuare le caratteristiche delle unità immobiliari cui corrispondono le correlazioni più significative, valide per un dato periodo ed un dato mercato.

Infine, è utile rilevare che nelle schede per ciascuna unità immobiliare, ove possibile, viene indicato anche il corrispondente valore catastale. Pertanto sarà possibile anche l'effettuazione di confronti con tale dato di riferimento. Le implicazioni sottese sono di tutta evidenza, anche in funzione della recente riforma catastale che esalta e pone in primo piano il valore di mercato rispetto ad un meccanismo estimativo di carattere legale.

Per quanto riguarda la scheda B, la prima sezione darà luogo alla fine d'ogni periodo di rilevazione alla corrispondente tabella riassuntiva e costituirà, assieme ai dati principali riguardanti prezzi di domanda e quelli d'offerta, la base statistica dei Rapporti periodici.

I contenuti potranno essere esposti sia in cifre assolute, sia come indici. Andranno, inoltre, inserite colonne con totali e subtotali, righe contenenti la distribuzione percentuale delle unità offerte, entrate e uscite, i rapporti Entrata - Uscita, Uscita - Offerta ed Entrata - Offerta.

La seconda sezione della scheda B darà luogo ad indicatori (da più 100 a meno 100), visualizzabili mediante semplici rappresentazioni grafiche (per esempio semicerchio diviso in un quadrante positivo e in uno negativo).

La terza sezione della scheda B (3. TENDENZA DEI MERCATI) consentirà di ottenere indicazioni che serviranno a meglio significare il contenuto dei Rapporti periodici con riferimenti e citazioni anche testuali.

Il Piano di Tabulazione relativo alla scheda C non sembra presentare particolari problemi. Le caratteristiche delle famiglie (Sezione B) potranno essere combinate

sia con il titolo di godimento ricercato (Sezione A), sia con le motivazioni della ricerca (Sezione C). Esse potranno essere incrociate con i “confronti binari” (tra l’abitazione attuale e quella cercata) della Sezione D che sembra essere quella da cui possono provenire le indicazioni più interessanti sugli orientamenti della domanda attiva.

La decisione di procedere all’analisi è ovviamente subordinata al numero di schede raccolte nel periodo sperimentale.

1.10 Le estensioni in ASSIMIL

Come già detto nella fase sperimentale del SIMIL sono state rilevate esclusivamente le unità immobiliari a destinazione residenziale del Comune di Genova.

Nella fase a regime gestita da ASSIMIL, anche per rispondere alle istanze provenienti dal settore produttivo e associativo, sono state inserite le tipologie industriale (scheda BR) e commerciale (scheda BC), presentate in allegato.

Come già ricordato è stato esteso anche il livello di rilevazione dal Comune alla Provincia (essenzialmente con una suddivisione a livello comunale). Conseguentemente sono state adattate anche le schede.

La modifica principale, peraltro, è stata quella di considerare la misurazione delle superfici in maniera analitica, in analogia alle disposizioni del Ministero delle Finanze. Le Agenzie del Panel, pertanto, invieranno al Centro di Elaborazione le singole superfici per destinazione d’uso ed il Data Base, in automatico, provvederà al calcolo della superficie di riferimento.

INSERIRE Allegati

- 1. Scheda A**
- 2. Scheda BR**
- 3. Scheda BI**
- 4. Scheda BC**
- 5. Scheda cancellazioni B**
- 6. Scheda C**
- 7. Copia rapporto fase sperimentale con evidenziate Agenzie aderenti al Panel**
- 8. Schermata Prima pagina Dbase ASSIMIL**
- 9. Schermata interrogazione tipo Dbase ASSIMIL**

2. Scopi e finalità dell'ASSIMIL

Stefano Delle Piane (Presidente ASSIMIL e Vice Presidente Nazionale ANCE)

2.1 ASSIMIL e la città

ASSIMIL nasce per fornire un costante monitoraggio dei dati e delle tendenze del mercato immobiliare con una finalità di fondo che è quella di ridefinire la città sulla base di parametri certi, raccolti con metodologia e analizzati ed interpretati scientificamente.

Per rimanere in Europa è necessario, infatti, vincere la sfida del rinnovamento urbano e ciò vale soprattutto per Genova che ha un grande patrimonio di edifici datati nel tempo da rivalorizzare con ristrutturazioni integrali ovvero con sostituzioni edilizie.

In vista dei grandi appuntamenti futuri (la riunione del G8 nel luglio del 2001 e la capitale europea della cultura del 2004) vi è tutto il tessuto urbano da ristudiare, da ripensare, e ciò è possibile sulla base di elementi seri ed obiettivi, che guidino negli indirizzi della città stessa.

Il monitoraggio del mercato immobiliare genovese fornirà, quindi, ai vari operatori immobiliari e al Comune stesso, tutta una serie di valori che devono formare la base essenziale, il punto cardine della riprogrammazione della città di Genova.

Bisogna capire, ad esempio, le nuove necessità dell'edilizia universitaria, oppure il cosiddetto quaternario; vedere dove e come si sposta il produttivo, dalla old economy alla new economy.

E così pure interpretare il cambiamento della tipologia abitativa e capire come mai nella principale strada cittadina (via XX Settembre) i valori immobiliari sono estremamente bassi e cioè comprendere che ci troviamo di fronte ad una complessa riconversione abitativa, dove immobili nati per essere residenziali, erano diventati commerciali e terziari; mentre ora che i centri direzionali si sono

spostati altrove, occorre riconvertire questi stessi immobili ai nuovi usi abitativi passando dalle attuali grandi superfici a tipologie edilizie più consone alle esigenze della odierna famiglia.

ASSIMIL si pone in questa ottica come strumento asettico, scientifico, non politico, che vuol fornire dei dati agli operatori, dati tendenziali che servano a chi costruisce e a chi progetta, a chi compra e a chi vende, ma anche a chi pianifica, ponendosi, fra l'altro come base di supporto di quella riforma fiscale del catasto sui cui valori si fonda gran parte dell'operatività del settore edilizio.

2.2 Le problematiche del mercato

Il mercato immobiliare presenta due gravi penalizzazioni: una burocrazia lenta e un fisco opprimente.

Per quanto riguarda la tassazione degli immobili, il bene casa (dopo la benzina) è stato fortemente aggredito dagli oneri fiscali, che sono aumentati in maniera abnorme nel corso degli ultimi anni.

Un altro punto importante su cui riflettere è l'aspetto della qualità, che non è solo la qualità del modo di costruire (ampiamente consolidata e comunque richiesta da più parti legislative), ma è la qualità di un più generale modo d'operare negli immobili e con gli immobili, dove gli acquirenti si devono sentire tutelati da operatori edili che agiscono seriamente, assistiti da istituti di credito e da opportune polizze assicurative.

Questo mondo della qualità è un percorso giustamente ormai obbligato e tutti noi confidiamo che un presupposto, a tal fine, sia proprio il costante monitoraggio del mercato immobiliare genovese proposto dall'ASSIMIL.

2.3 La “laicizzazione” della trasformazione urbana

Concludo affermando che occorre una vera e propria “laicizzazione” del processo di modernizzazione di Genova in quanto nella nostra città c’è ancora troppo integralismo nell’affrontare certi aspetti della trasformazione urbana. Un approccio laico significa una visione pragmatica del riuso della città e gli strumenti moderni danno già di per se una imparzialità di dati di fatto, che trovano riscontro anche nella scientificità della stessa metodologia.

3. Il mercato immobiliare e la programmazione pubblica

Giuseppe Borneto (Vice Presidente ASSIMIL - Amministratore Unico ARTE Genova - ex IACP)

3.1 L'interesse per il valore reale

Si può capire facilmente il grande l'interesse per i valori reali del mercato immobiliare per un Ente come ARTE che opera nel campo della programmazione degli interventi pubblici, gestendo essenzialmente risorse di tutti, molto spesso scarse.

Avere a disposizione una fonte informativa solida e affidabile è indubbiamente un grande vantaggio. Facendo, prima, della programmazione e, in ultimo, i conti (che sempre più devono "tornare") è fondamentale partire da dati obiettivi piuttosto che presunti. La stabilità tra preventivo e consuntivo è un fatto necessario ed essenziale per operare delle scelte che possano andare a vantaggio della comunità e che, a volte, possono richiedere investimenti pubblici a fondo perduto.

Qualche volta si potranno intraprendere complesse operazioni di trasformazione della città perché il mercato regge, in altre circostanze in queste operazioni di recupero urbano, per migliorare la qualità della città e della vita, bisognerà fare delle scelte, soprattutto in base agli orientamenti della Pubblica Amministrazione.

Attraverso ASSIMIL oggi a Genova esiste il vantaggio di poter contare su dati reali, non teorici e complessi, come accadeva ad esempio negli anni '70 quando si determinava il *costo di congestionamento*.

3.2 Il valore per l'Ente Pubblico

Potere accedere ad un metodo oggettivo da cui desumere i valori reali degli immobili interessa sicuramente ai promotori immobiliari, ai proprietari che vendono i loro alloggi, agli Agenti, a tutti i cittadini, ma consentirà anche ai Pubblici

Amministratori (come me) di valutare meglio il mercato stesso ed intraprendere operazioni ed investimenti consapevoli.

Ciò oggi e ancor più vero, considerato che i contributi pubblici a fondo perduto si stanno sempre più assottigliando (fondi GESCAL).

Quello che prima stava in piedi esclusivamente con le gambe della sovvenzione pubblica, a parte alcuni casi, deve oggi confrontarsi con le logiche di mercato e, quindi, con i valori (e costi) che da esso provengono.

Penso che in Enti come quello da me amministrato ci dovremo abituare, d'ora in poi, sempre più parlare di mercato, di privato e di valutazione economica.

Ma per valutare, oltre il metodo, bisogna avere i dati reali di riferimento.

Per questo che l'ARTE di Genova ha creduto e crede nell'esperienza ASSIMIL.

4. Finanziamenti ed incentivazione al mercato edilizio

Lorenzo La Terra (Vice Presidente ASSIMIL, Responsabile Settore Tecnico e Patrimonio Banca Carige spa)

4.1 Il quadro congiunturale e di mercato in Italia e in Liguria

Il 1999 ha rappresentato il primo anno di vera crescita per il settore immobiliare in Italia.

Lo sviluppo ha interessato tutti i segmenti, dal residenziale all'industriale e si è manifestato sia negli investimenti destinati all'edilizia, sia nel giro d'affari.

La principale ragione sottesa è il favorevole quadro macroeconomico caratterizzato dal basso tasso d'inflazione e dalla crescita del PIL (in termini reali +1,3%), favorita dall'andamento degli investimenti e dei consumi delle famiglie. Particolarmente dinamici sono stati gli investimenti fissi lordi (+3,7%) sospinti dalla ripresa del settore delle costruzioni (+3,9%), soprattutto nelle opere pubbliche e nella ristrutturazione di fabbricati residenziali.

Rendimenti % medi lordi degli immobili in Italia

	Abitazioni	Uffici	Negozi	Capannoni
13 maggiori aree urbane (1)	5,9	6,4	8,5	8,1
13 città intermedie (2)	5,5	5,3	8,2	8,4

(1) Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino, Venezia, dati ad ottobre 1999.

(2) Ancona, Bergamo, Brescia, Livorno, Messina, Modena, Novara, Parma, Perugia, Salerno, Taranto, Trieste, Verona, dati a febbraio 2000 Fonte: Nomisma

Le motivazioni strutturali della ripresa del settore costruzioni risiedono nella forte riduzione dei tassi d'interesse a lungo termine che, iniziata nel 1992, ha progressivamente portato i rendimenti sugli immobili a superare il costo dell'indebitamento e il rendimento delle attività finanziarie a lungo termine (BTP).

Per rendimento di un immobile s'intende il rapporto tra reddito, ricavato dalla locazione (reale o potenziale), e il suo valore di mercato.

Rendimenti % medi lordi dei titoli di Stato guida

	1996	1997	1998	1999
BTP 10 anni	9,4	6,8	4,9	4,7
BTP 30 anni	9,8	7,4	5,5	5,5
Media BTP	8,8	6,5	4,6	4,2

Fonte: Banca d'Italia. Bollettino Statistico

In dettaglio, secondo una recente indagine di Nomisma di marzo 2000, il segmento residenziale nel 1999 è stato particolarmente dinamico. Il numero di contratti di compravendita è cresciuto del 10,9% rispetto al 1998, il numero dei contratti di locazione di circa +1,2%, anche i tempi di vendita inferiori ai 4 mesi testimoniano lo sviluppo in atto.

Il segmento immobili dell'impresa, viceversa, si è mostrato relativamente meno dinamico rispetto a quello abitativo. Nel corso dell'anno il numero dei contratti di compravendita e di locazione sia per il comparto direzionale che per quello commerciale, ha segnato un lieve decremento, mentre i tempi di vendita si aggirano intorno ai 6-7 mesi.

L'andamento nell'ultimo decennio evidenzia nel 1999 una ripresa dei prezzi sia nel comparto abitativo sia in quello direzionale e commerciale.

Variazioni % annue dei prezzi reali medi

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Abitazioni	6,3	0,9	-1,2	-7,9	-5,1	-5,8	-7,9	-0,5	2,4
Uffici	5,9	-0,3	-2,1	-11,4	-7,4	-4,9	-6,6	-4	5,2
Negozi	1,3	-1,2	-5,5	-14,5	-9,3	-5,1	-8,1	-1	6,4

Fonte Nomisma

In Liguria il settore dell'edilizia privata è strutturalmente penalizzato dalla scarsità di spazi e dal consistente patrimonio immobiliare già disponibile, a fronte di una popolazione ormai in costante contrazione. Tuttavia, nel 1999 il numero delle

concessioni d'edilizia residenziale è cresciuto di circa il 5% ed i volumi sono aumentati di oltre 60%.

Sul mercato degli stabili già esistenti, dopo una prolungata fase di ristagno delle contrattazioni e di flessione dei prezzi, nella seconda parte del 1999 la domanda ha mostrato un costante incremento, che ha determinato una ripresa dei livelli dei prezzi stimabile tra il 3% e 4%.

Oltre ai nuovi nuclei familiari che acquistano la prima casa, sempre più famiglie approfittano del basso costo del credito per effettuare permutate ed ottenere un appartamento più grande o più pregiato.

L'offerta d'abitazioni eleganti, vista la particolare struttura per età della regione, è alimentata dall'alienazione di patrimoni immobiliari ereditati.

Per il settore delle ristrutturazioni e del recupero degli edifici il 1999 è stato molto favorevole, infatti, su circa 12.000 compravendite d'abitazioni, il 43,7% è costituito da immobili da ristrutturare ed il 41% da abitazioni usate.

Fattori importanti di tali fenomeni sono state le agevolazioni fiscali (in Liguria sono state avanzate 13.430 richieste d'agevolazioni fiscali ex legge 449/97 pari al 5,3 % del totale nazionale), nonché il basso costo del credito.

Le previsioni per il 2000 fanno ipotizzare un andamento stabile per l'intero mercato, ad eccezione del settore abitativo, per il quale si prevede un incremento tanto delle compravendite quanto, in misura minore, del livello dei prezzi.

4.2 Il ruolo della Banca

In questa situazione "incoraggiante" la Banca ricopre diversi ruoli; da un lato si pone come finanziatore delle nuove costruzioni, degli acquisti e/o della ristrutturazione degli immobili esistenti; dall'altro assume rilievo il suo intervento sia come soggetto promotore d'azioni di recupero strutturale sul territorio, sia come controparte diretta nelle compravendite.

4.3 Il finanziamento al settore immobiliare

In Italia nel 1999 i mutui erogati per l'acquisto delle abitazioni hanno segnato una sensibile crescita. Nell'arco dell'anno sono stati erogati 36.600 miliardi, rispetto ai 22.100 del 1998, con una crescita del 65%. Anche la consistenza dei mutui alle famiglie pari ad oltre 171.000 miliardi a fine 1999 è stata in notevole incremento (+0.9%).

In Liguria, a fronte di una crescita degli impieghi complessivi di circa il 7,9%, per il secondo anno consecutivo le famiglie hanno costituito il fattore trainante degli impieghi bancari incrementando del 21,5% il proprio ricorso al credito.

Le richieste delle famiglie si sono nettamente concentrate sui mutui ipotecari, la cui crescita è stata favorita dal basso costo del denaro che rende la rata di mutuo paragonabile ad un canone di locazione, nonché dalle agevolazioni fiscali connesse alle opere di ristrutturazione d'immobili. I mutui immobiliari sono cresciuti del 27,2% e rappresentano oltre i tre quarti del totale dei finanziamenti alle famiglie.

Viceversa, il settore delle costruzioni che ha visto nel 1999 una certa ripresa testimoniata dall'aumento delle imprese attive (+5,4%), del numero d'addetti (+5,9%) e del totale delle ore lavorate (+6,6%) ha evidenziato una flessione del ricorso al credito del 2,2%.

Il minor sostegno creditizio si riconnette alla consistente dinamica dei mutui alle famiglie che tendono a finanziare direttamente i costruttori. Relativamente alle opere pubbliche, buona parte degli appalti è assegnata ad imprese di costruzione con sede legale al di fuori della regione, quindi, non alimentando la crescita degli impieghi verso l'industria edile locale.

Sotto il profilo competitivo, l'interesse degli intermediari bancari nell'ambito dei finanziamenti al settore immobiliare è notevolmente cresciuto negli ultimi anni. Sono emersi nuovi competitors (in particolare in Liguria: Woolwich, UCB e Banca

Popolare di Brescia) che praticano una politica aggressiva soprattutto in materia di tassi d'interesse, conquistando quote di mercato della nuova domanda di mutui.

Si tratta, tuttavia, di una politica di "window dressing" basata su un basso tasso d'ingresso, cui s'accompagnano condizioni accessorie e di tasso di regime molto onerose.

A conferma dell'interesse verso il settore, anche società indipendenti dal sistema bancario si stanno attrezzando per sfruttare l'andamento positivo della domanda di mutui. A titolo d'esempio è sorto un sito internet attualmente in fase d'avvio (www.mutuionline.it) che, attraverso la convenzione con banche disposte a commercializzare i propri mutui tramite questo canale, consentirà alle famiglie di ricevere in tempo reale una selezione di mutui offerti dai vari intermediari, ritenuti fra più idonei a soddisfare gli specifici bisogni manifestati, formalizzando interamente via Internet la pratica di finanziamento.

4.4 L'offerta della Banca Carige

La Banca Carige è da sempre molto attiva nei finanziamenti al settore famiglie e tra questi il mutuo ipotecario rappresenta la categoria più rilevante. A fine 1999 i mutui ipotecari erogati alle famiglie ammontavano ad oltre 1.700 miliardi, pari al 60% circa del totale impieghi alle famiglie, in aumento sul 1998 del 18%.

I finanziamenti ad imprese edili, pari ad oltre 1200 miliardi, rappresentano l'11% circa del totale dei crediti verso la clientela con una crescita del 16% rispetto al 1998.

La crescente competizione che caratterizza il mercato ha imposto alla Carige l'adozione di una politica differenziata al fine di mantenere e, se possibile, accrescere la quota di mercato in un settore in cui le esigenze della clientela si fanno sempre più raffinate e cresce la domanda di maggiore flessibilità dei prodotti. La gamma dei finanziamenti ipotecari proposta dalla Banca contempla mutui primi

casa (a tasso fisso, indicizzato e misto) e mutui ordinari (a tasso fisso e indicizzato).

Punti di forza nell'offerta produttiva della Carige nel comparto sono: la disponibilità della durata trentennale, i mutui a tasso massimo ed i mutui a tasso misto.

Molto gradito alle giovani famiglie è stato il mutuo a tasso massimo (cosiddetto con il "tetto"), in quanto offre i vantaggi del tasso fisso ovvero conoscenza a priori dell'impegno massimo della rata, senza rinunciare alla possibilità di approfittare delle eventuali riduzioni dei tassi di mercato. Le condizioni attuali sono: tasso massimo 7,5%, tasso di stipulazione semestrale pari al 2,75%, parametrato al tasso Euribor 6 mesi, maggiorato dell'1,75% annuo, con una durata massima di 10 anni e un importo massimo concedibile di 250 milioni.

I mutui a tasso misto vanno incontro alle esigenze di chi desidera conoscere da subito l'importo della rata d'ammortamento per un periodo limitato (almeno due anni), questo allo scopo di pianificare le spese in una fase ricca d'impegni, legati all'acquisto e/o alla ristrutturazione dell'abitazione. Le condizioni attuali sono tasso fisso al 5,75% per i primi due anni e, successivamente, indicizzato all'Euribor.

Inoltre, sono stanziati appositi plafond destinati all'erogazione di mutui a favore di acquirenti d'immobili dell'ex IACP e per il risanamento d'immobili ubicati nei centri storici liguri.

Ai mutui ipotecari si affiancano, inoltre, i mutui di tipo chirografario ed in particolare quelli funzionali agli interventi di ristrutturazione d'immobili ammessi alle agevolazioni fiscali di cui alla legge 449/1997.

Sotto il profilo distributivo, in questi mesi, la Banca ha attivato una convenzione con la FIAIP (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti), che rappresenterà un vero e proprio canale alternativo d'offerta del prodotto mutuo ipotecario.

I mediatori porteranno a conoscenza della propria clientela acquirente d'immobili i mutui Carige, dettagliandone tutte le condizioni ed avvieranno la fase d'istruttoria, mentre a livello centrale è stato istituito un ufficio (denominato Reparto Credito

Casa) di supporto consulenziale e operativo alle Agenzie immobiliari convenzionate che gestirà il processo d'analisi, valutazione e delibera delle pratiche di mutuo, senza l'intervento delle filiali.

Il cliente trarrà da questo i seguenti vantaggi:

- un unico interlocutore (Agente immobiliare) per l'atto di acquisto e l'atto di mutuo;
- assenza (salvo casi particolari) della perizia sul valore dell'immobile, sostituita da una stima approntata dall'agente con la conseguenza di contenere al minimo i costi di istruttoria;
- tempi rapidi di erogazione;
- condizioni trasparenti.

4.5 Le banche: acquirenti e venditori sul mercato immobiliare

In seguito alla politica di liberalizzazione dell'apertura di sportelli bancari avviata dalla Banca d'Italia dal 1990, molte banche hanno ampliato la propria rete di filiali spesso – come nel caso della Banca Carige – acquistando la proprietà dei “muri”.

Il numero degli sportelli bancari è, infatti, salito dai 17.721 del 1990 ai 27.134 di fine 1999.

Per quanto riguarda la Banca Carige, tutti i locali in cui si svolge l'attività della Banca sono di proprietà diretta o posseduti tramite le società del Gruppo, costituendo un patrimonio a bilancio di 409 miliardi (375 miliardi di proprietà diretta della Banca Carige e 34 miliardi di proprietà di Columbus Carige Immobiliare e della Galeazzo), cui corrisponde un valore di presunto realizzo di circa 570 miliardi.

4.6 Altri aspetti dell'intervento delle Banche nel settore immobiliare

Numerosi istituti di credito hanno “scorporato” il proprio patrimonio immobiliare costituendo delle società ad hoc il cui core business è la gestione di tale patrimonio

(operazioni di spin off).

Infatti, la congiuntura favorevole sta spingendo le banche e le altre imprese che detengono grandi patrimoni immobiliari (ad esempio il San Paolo-IMI attraverso la costituzione di Beni Stabili e l'INA con la costituzione di UNIM) ad ammetterli sul mercato borsistico, scindendoli dall'attività principale e conferendoli in apposite società. Tale processo di securitization, ovvero di trasformazione di un bene economico o di un credito in titoli, sta caratterizzando l'evoluzione del mercato immobiliare. La trasformazione degli immobili in attività finanziarie negoziabili potrà costituire un'alternativa all'investimento diretto in immobili.

Le Banche, inoltre, partecipano al finanziamento del mercato edilizio anche contribuendo a diffondere tra i risparmiatori i Fondi Comuni Immobiliari, una forma d'investimento relativamente recente. I fondi italiani sono 7 e gestiscono un patrimonio di 3.200 miliardi. In Italia, a dimostrare dello stato di salute del settore, l'indice di borsa del settore immobiliare, che rappresenta l'1% del totale, è cresciuto nel 1999 del 63,3%.

4.7 La promozione degli interventi di recupero edilizio

L'intervento delle banche nel settore immobiliare si estrinseca anche nel sostegno alle attività di riqualificazione urbana e territoriale.

Banca Carige ad esempio è tra i soci fondatori di Ponente Sviluppo, la società mista pubblica-privata, di cui la Banca detiene il 23% del capitale. Ponente Sviluppo dal 1997 si occupa della bonifica e della riqualificazione ambientale, per il successivo utilizzo a fini produttivi e di servizi qualificati delle aree e degli immobili del ponente genovese dimessi o in via di dismissione, a seguito del processo di deindustrializzazione in atto nella regione.

I terreni e gli immobili, una volta acquisiti, vengono recuperati, dotati di infrastrutture e servizi comuni per le aziende e immessi sul mercato, offrendoli alle piccole e medie imprese locali, che costituiscono gli interlocutori privilegiati.

5. La trasparenza del mercato immobiliare

Niccolò Minetti (Vice Presidente ASSIMIL Consiglio Direttivo CREDI Liguria)

5.1 Le indagini sul mercato immobiliare e la trasparenza

Non bisogna intendere la trasparenza del mercato immobiliare solo per i suoi valori venali, ma anzi bisogna considerarla come interpretazione del mercato stesso.

Ciò è possibile con i dati del monitoraggio ASSIMIL, dati che serviranno, quindi, a fornire degli indirizzi per cercare di conoscere il mercato, per tentare di capire quali sono le esigenze fisiologiche dei consumatori.

Bisognerà, infatti, tenere presente che il mercato immobiliare vende, per così dire, il prodotto di un'industria che non ha mai fatto indagini approfondite sulla propria struttura e congiuntura. Questo fatto si manifesta in tutta la sua evidenza ogni volta che un compratore vuole un immobile che le Agenzie non hanno, ovvero quando queste offrono un immobile che non rientra nelle aspettative del Cliente.

Questo accade perché le esigenze abitative sono cambiate, analogamente anche gli insediamenti produttivi hanno esigenze diverse da quelle di vent'anni fa.

Per questo, i primi che devono lavorare per portare ad una trasparenza dei valori sono proprio tutti gli operatori del settore immobiliare, dagli Agenti ai Costruttori, alle Banche.

Purtroppo, come molti avranno nel bene o nel male sperimentato, negli ultimi 15 anni si è assistito ad una forzatura del mercato immobiliare che ha portato il livello dei prezzi di gran lunga al di sopra di un logico e razionale valore e, spesso, oltre al potere d'acquisto di un cittadino medio.

Conseguentemente per tutti gli anni '90 si è assistito ad un forte calo dei prezzi, come non era mai successo prima.

Tutto ciò è avvenuto perché vi è stata tutta una serie d'azioni che hanno falsato i valori del mercato, che hanno creato delle paure e stimolato delle operazioni che

non erano del tutto ortodosse.

Trasparenza vuol dire anche, se non soprattutto, conoscere che cosa vuole la gente, quali potranno essere gli immobili più graditi, e quali sono quelli che non troveranno sul mercato il favore della domanda.

Questo perché, come si accennava prima, certi immobili in Via XX Settembre (via principale di Genova) hanno dei valori così incredibili (bassi)?

Analizzarne le ragioni può spiegarcelo: i principali motivi sono le dimensioni inadatte e l'alto costo della ristrutturazione (oltre al frazionamento, bisogna anche adeguare tutta l'impiantistica).

Però, oggi più che ieri, è necessario considerare tutti i costi accessori, come i costi di gestione e d'amministrazione, sino addirittura le spese notarili. E ciò perché il cliente ha maggiore cultura e consapevolezza di un tempo.

Si può ancora rilevare che, in effetti, i tassi dei mutui ipotecari oggi sono talmente bassi che per avere valori simili bisogna risalire al 1962 (5%), se non si considerano quelli agevolati concessi dalle varie leggi speciali. Quindi, con l'abbattimento del costo del denaro e la minor resa dei Titoli di Stato, si è sicuramente favorito l'incremento delle vendite.

5.2 La metodologia ASSIMIL

La metodologia di rilevamento dei dati e l'elaborazione scientifica di questo monitoraggio non presenta caratteristiche tali da essere definita un "rilevamento generico", quindi destinato a naufragare come uno dei tanti tentativi fatti in passato (borsini), ma fornisce delle indicazioni e dei dati precisi.

La metodologia darà una base su quello che il mercato chiede, i bisogni della gente, le tipologie degli immobili, gli insediamenti.

Darà la possibilità agli Enti Locali di programmare meglio i nuovi insediamenti e il recupero del patrimonio esistente.

Ciò con grande vantaggio per tutti.

Infatti, se sugli immobili si opera con dei valori errati, si perde del gran tempo e non si ottiene nulla.

Oppure, i nuovi insediamenti che non sono corrispondenti alle esigenze richieste, diventano operazioni destinate a far fallire il promotore oppure ad allungare in modo spropositato i tempi di rientro (ma il tempo è denaro).

6. Il mercato immobiliare e lo sviluppo economico ligure

Ugo Ballerini (Direttore Generale Finanziaria Ligure per lo Sviluppo Economico)

6.1 Il mercato immobiliare per lo sviluppo economico della Regione

Il programma del monitoraggio continuo del mercato immobiliare genovese operato da ASSIMIL si pone come possibile risposta a certe difficoltà operative inerenti lo sviluppo economico della Liguria.

Infatti, per esempio, i vari dibattiti sulle aree industriali dismesse hanno posto in realtà un freno allo sviluppo di quelle stesse aree, condizionando pesantemente tutta una serie di potenzialità di sviluppo per la città di Genova.

Risulta inutile pensare, ragionare e discutere tutti insieme, in un dibattito aspro ma sincero tra Istituzioni, su operazioni promozionali della Città e della Regione, di attrazione degli investimenti, senza avere strumenti conoscitivi certi, e cioè scientificamente validati, certificati, che tralascino, quindi, quelle che fino ad oggi sono state interpretazioni empiriche.

Senza conoscenze certe del mercato immobiliare s'incorre in potenziali errori anche nel campo dello sviluppo, errori che rendono inutili ed inefficienti i sempre minori strumenti d'intervento e di finanziamento reperibili sul territorio, e ciò perché si è sbagliato in certe allocazioni che dipendono direttamente dalla possibilità reale di investire.

Possibilità che è legata, in una Regione come la nostra, all'effettiva capacità di disporre di luoghi per investire, senza considerare solo le aree industriali, ma guardando anche ai luoghi della new economy.

6.2 La collaborazione di FILSE con ASSIMIL

Costruire intorno a tutto questo un sistema di ricerca e commercializzazione dei siti e degli immobili a destinazione produttiva richiede sicuramente dati certi come

quelli che escono dal monitoraggio dell'ASSIMIL, sistema questo (pubblico-privato) che è bilaterale.

Collaborazione, quella di FILSE con ASSIMIL, che si basa sul fatto fondamentale che il denaro pubblico si sta riducendo, sarà sempre più prezioso e, quindi, qualsiasi Ente di natura pubblicistica non potrà più permettersi di sprecarlo in errori di programmazione, come purtroppo è accaduto in passato.

Un ultimo ragionamento teorico di natura economica.

Quello degli immobili è un mercato del tutto particolare perché, paradossalmente, dovrebbe essere perfetto vista la presenza di molti operatori, sia da una parte che dall'altra. Il mercato degli immobili, però, riscontra un'imperfezione proprio sui dati di base, quelli di tipo conoscitivo, che si riflettono sulla capacità di lettura dell'offerta e della domanda.

Nei Centri storici liguri, soprattutto a Genova, esiste un relativo divario tra prezzi e valori, tra prezzi e costi, e ciò rallenta notevolmente l'operatività del settore.

Anche per questo risulta molto importante conoscere i dati effettivi e reali, scientificamente determinati, degli immobili interessati.

6. Lo sviluppo del mercato immobiliare Genovese

Bruno Gabrielli (Assessore all'Urbanistica del Comune di Genova)

6.1 La conoscenza come presupposto per lo sviluppo della città

L'interesse del Comune di Genova per questa iniziativa è molto forte in quanto si riconosce l'importanza della conoscenza approfondita della situazione del mercato immobiliare nella nostra città, con però annessi altri significati, oltre quelli che riguardano la gestione del mercato in sé.

In particolare, le elaborazioni provenienti da ASSIMIL che devono interessare una Pubblica Amministrazione sono proprio quei segnali utili a comprendere in quale direzione indirizzare lo sviluppo di Genova.

Abbiamo visto come si può parlare di ripresa per il 1999, ma si può veramente parlare di ottimismo, anche se i dati lo confermano?

Di certo nel breve periodo, come abbiamo appunto visto, però nel lungo periodo è necessario, in questa nostra città, lavorare con positività, anche se non si potrà ancora parlare di eccessi di ottimismo.

E qui arriva il primo punto su cui riflettere e lavorare: fare gioco di squadra, dove finalmente le diverse parti della Società Civile, ognuna per il suo ruolo, che separate non perseguono lo stesso scopo (che è comunque tutto da verificare), lavorano insieme per ottenere l'obiettivo comune.

Questo è un punto di partenza fondamentale perché si sta dimostrando che in tutte le città europee che stanno effettivamente decollando, tutto ciò è dovuto al gioco di squadra, alle forze che prima non si parlavano, mentre adesso collaborano alla realizzazione di un progetto comune.

6.2 Le esperienze di riferimento, Genova ed il gioco di squadra

Nel caso di Barcellona, spesso citato perché è un'esperienza veramente

straordinaria, vi è stata l'unione tra l'Amministrazione Comunale, il Sindaco, il Rettore dell'Università ed il Presidente dell'Associazione degli Industriali.

Questa è la terna vincente di Barcellona.

Poi vi è Lille, che sul fronte industriale ha avuto gli stessi drammi manifestati, oggi, dalla nostra comunità e che sta avendo un decollo incredibile, proprio perché vi è una fortissima alleanza che nasce intorno ad un forum voluto dal Sindaco e nel quale confluiscono tutte le forze sociali, politiche e soprattutto economiche della città. Forum questo costituito per perseguire un progetto comune su basi molto solide, da indirizzare su obiettivi precisi ed identificati.

Ho trovato, pertanto, molto interessante quanto detto oggi circa il timido risveglio del mercato immobiliare di Genova, ma bisogna cercare di capire se ciò sia vero o meno, cercando di vedere cosa occorre poiché ciò accada in modo più duraturo, al di là delle condizioni politiche, sempre meno rilevanti nel destino della città.

Genova si sta svegliando, forse sì; qualche segnale c'è, è indubbio, ma occorre che questo progetto complessivo si muova, e nel progetto stanno la tecnica e la modernizzazione.

6.3 La Città: le sue opportunità ed i suoi freni

Genova non è antica, ma vecchia!

E ciò perché il Centro storico, che è un fatto assolutamente straordinario e che vale la pena di ritenere, alla lunga, un fattore positivo per la città stessa è, invece, oggi considerato da molti cittadini un freno allo sviluppo.

Invece quello che conta è che Genova non è più in grado di dare risposte alle nuove esigenze dei cittadini, come dimostra anche il monitoraggio del mercato immobiliare genovese.

La città ha, quindi, necessità di modernizzarsi, indipendentemente dal fatto che può, anzi deve, salvaguardare il proprio patrimonio immobiliare.

La Città vecchia che deve modernizzarsi ha, peraltro, bisogno di strumenti adeguati. Purtroppo il nodo fondamentale che frena tutto, com'è stato giustamente rilevato, è la burocrazia, nodo che deve in ogni modo essere sciolto al più presto.

In realtà la burocrazia non è tanto fatta di burocrati, quanto di normative assolutamente negative, che si affastellano, che sono una sopra l'altra, e che danno ai Funzionari chiamati all'applicazione la necessità di cautelarsi per non incorrere in qualche sanzione.

Questo è il vero problema: da una parte vi è grande disponibilità dei funzionari verso nuove procedure di sveltimento, e ciò è stato fatto, ove era possibile (ad esempio per l'Hotel Miramare).

Dall'altra parte, queste normative danno dei grossi problemi a tutti; vincoli che sono legati tra loro in maniera inestricabile e che iniziano dalle Leggi dello Stato per arrivare a Leggi Regionali, Provinciali, Ministeriali (beni culturali etc.), fino alle disposizioni Comunali. Solo su queste ultime l'Amministrazione da me rappresentata può agire, come ha fatto con il nuovo PRG e, finalmente, con il Regolamento Edilizio (che sarebbe bello fosse condiviso tra tutti gli operatori interessati).

L'intreccio di queste normative porta a degli elevati costi, non solo per il privato ma anche per la Pubblica amministrazione.

E questo è un altro punto su cui concentrarsi se si vuole che Genova si risvegli, rinnovando il suo patrimonio esistente con sostituzioni oppure con modifiche, ove ciò è possibile.

Quelli esposti finora sono solo una serie di temi, appena accennati, che evidenziano, però, la necessità di fare quel gioco di squadra che si diceva prima, cioè mettersi in relazione affinché Genova cambi. Questo è, peraltro, ciò che la città stessa chiede, secondo i dati che si hanno da più fronti.

C'è ottimismo, va bene, ma bisogna accelerare il processo.

Gioco di squadra che bisogna fare anche su altri punti, se è vero che tra le aree metropolitane italiane, Genova è la città con i minori valori immobiliari.

Questo è un segnale molto negativo.

Ciò si riscontra ancora di più in alcune zone del Centro Storico. L'insediamento della nuova Facoltà d'Architettura nella zona di Sarzano ha portato ad un incremento dei valori immobiliari. Ed anche se da alcuni è visto come un fatto negativo ciò, a mio avviso, è stato un fenomeno positivo, perché dimostra finalmente un'attenzione per questa zona della città.

Quindi, la nuova Facoltà d'Architettura è un fatto positivo, però bisognerebbe accendere diverse luci nel Centro storico perché avvenga lo stesso processo di valorizzazione avvenuto nelle zone intorno a Sarzano; ciò, però, senza espellere la popolazione residente, anche perché il Centro Storico ha ancora una buona capacità insediativa, rispetto al suo recente passato.

All'inizio del '900 il Centro Storico aveva 85.000 abitanti, pur in condizioni assolutamente negative e diverse da quelle attuali, mentre adesso vi risiedono solo 20.000 persone: tra 85.000 che vivevano male e 20.000 che oggi vivono in modo migliore, esiste ancora un largo margine per nuovi insediamenti.

Concludendo, l'iniziativa del monitoraggio del mercato immobiliare a Genova, che sembrerebbe fatto meramente tecnico, in realtà racchiude molti significati e utilità per la Città tutta.

Spero, per questo, che possa progredire e radicarsi per essere utile a comprendere il mercato immobiliare, ma anche per le altre attività economiche genovesi, ivi comprese per le azioni dell'Amministrazione Comunale.

7. Il Mercato Immobiliare genovese dal 1997 al 2000

Leopoldo Sdino (Coordinatore Scientifico ASSIMIL)

7.1 Il progetto ed il campione

La presente indagine è effettuata sui dati inseriti nel Data Base messo a punto nello sviluppo del progetto sperimentale SIMIL (Sistema Informativo Mercati Immobiliari Locali), condotto inizialmente dal Centro di Estimo dell'Università di Genova, ora gestito dall'omologa ASSIMIL (Associazione per lo Studio e l'Informazione sui Mercati Immobiliari Locali).

Il progetto sperimentale è stato sviluppato negli anni 1997/98 con la collaborazione di un Panel di circa 40 Agenti Immobiliari come fornitori di dati (vedi schede di rilevazione), ha avuto una pausa dovuta alle procedure per la costituzione di ASSIMIL, per poi riprendere a pieno regime nel febbraio 2000.

Tale interruzione ha comportato, come vedremo, notevoli riflessi sulla significatività e consistenza del campione, che si presenta fortemente concentrato nel periodo di rilevazione 1997/98.

Tab. 0 – Concentrazione del campione[Errore. Il collegamento non è valido.](#)

In particolare la consistenza totale dell'universo di riferimento è di circa 2.070 rilevazioni, delle quali:

- circa 1.920, pari a circa il 93%, relative ad unità immobiliari a destinazione residenziale;
- circa 150, pari al restante 7%, a destinazione ufficio.

Per quanto riguarda la distribuzione qualitativa (prezzi e valori), temporale e per gli specifici sottomercati residenziale della vendita e locazione è possibile fare riferimento alla sopra riportata tabella.

La lettura, come già anticipato, evidenzia il forte sbilanciamento del campione nel primo periodo di rilevazione, dove è concentrato quasi il 60% dei dati.

Di riflesso, solo per tale lasso temporale saranno possibili ed espressive le elaborazioni a livello territoriale disaggregato (ex circoscrizioni e zone urbanistiche).

La presente analisi è strutturata su due diversi livelli.

- Congiunturale: con disaggregazioni temporali annuali (periodo di riferimento dal 1/7 al 30/6), al fine di comprendere, nei suoi contorni generali, la dinamica del mercato immobiliare nei periodi di riferimento e senza maggiori specificazioni territoriali (livello Comune di Genova).
- Strutturale: con maggiore specificità, riferita a tutto l'universo di dati e indipendente dal periodo di rilevazione; fatto questo consentito dalla relativa tendenza alla stazionarietà dei principali parametri di riferimento nel periodo (prezzi, lag, superfici, etc.).

Per quanto riguarda gli uffici, considerata la rarefazione del campione, sarà effettuata una lettura molto generica e limitata all'extrapolazione dei principali indicatori in linea tendenziale.

7.2 Il mercato degli immobili a Genova: congiuntura e tendenze

La lettura è effettuata, principalmente e negli anni di riferimento, sulla base dei seguenti piani di tabulazione:

- andamento del valore di richiesta e del prezzo;
- andamento della superficie media degli immobili effettivamente compravenduti e di quelli rimasti e/o ritirati dal mercato;
- andamento del lag temporale medio tra ingresso sul mercato dell'immobile e data d'effettiva compravendita;
- andamento del gap prezzo - valore di richiesta, con evidenziazione dello stock compravenduto e di quello rimasto in portafoglio o ritirato dal mercato.

Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi e dei valori, è possibile fare riferimento

alla seguente tabella, in cui è tabulato tutto il set di dati (volutamente senza esclusione di casi limite – ad esempio il valore massimo del 1997/98).

Tab. 1 – Prezzi, valori per vendita e locazione negli anni di riferimento

PREZZI	V. CANC.	V. MERC.	V. max	V. min	L. CANC.	L. MERC	L. max	L. min.
1997/98	2.431	2.979	8.095	450	10.300	11.800	20.000	5.300
1998/99	2.265	2.777	7.461	571	10.900	15.900	25.000	7.100
1999/2000	2.329	2.947	4.772	400	11.000	13.600	23.000	6.700

La lettura dei dati permette alcune considerazioni.

Il prezzo effettivo di compravendita è, in tutti i periodi, inferiore al valore di richiesta; questa differenza conferma la più volte richiamata importanza di considerare i due dati nelle loro giuste accezioni ed evitare possibili e pericolose confusioni.

Il gap tra il valore d’offerta dell’immobile ed il prezzo di compravendita, quantificabile in via generale in circa un meno 20%, si mantiene pressoché costante in tutti i periodi di riferimento. Tale differenza si ridurrà, come vedremo, per gli immobili effettivamente compravenduti.

I prezzi mantengono nei tre periodi di riferimento una sostanziale stabilità, se si eccettua il valore, probabilmente erratico, del 1998/99 relativo alla richiesta d’unità immobiliari destinate alla locazione.

Per quanto riguarda la superficie media offerta ed effettivamente compravenduta si può fare riferimento alla tabella 2.

I dati consentono di effettuare le seguenti considerazioni.

Gli immobili effettivamente compravenduti o locati a Genova hanno una superficie di circa 95 mq., quelli offerti di circa 115 mq.

La superficie media offerta è, quindi, più alta di circa il 20% rispetto a quella effettivamente compravenduta o locata, sintomo di una domanda concentrata verso tagli più piccoli d'immobile rispetto a quelli offerti.

Tab. 2 – Superfici medie offerte e compravendute negli anni di riferimento

SLA MEDIA	Sla vend.	Sla off.	Sla loc.	Sla off.
1997/98	102	125	89	135
1998/99	93,9	143	101	146
1999/2000	92,5	108,6	92,6	112

Dalla tabulazione puntuale, qui non presentata, le zone in cui è evidenziato un più alto gap tra superficie offerta e compravenduta sono Portoria, S.F. D'Albaro, Castelletto e la Foce, con un disallineamento in termini di superfici offerte - compravendute, in alcuni casi, pari ad oltre il 30%.

Non è possibile effettuare considerazioni sulla tendenza in quanto le differenze rilevate potrebbero essere dovute a concentrazioni del campione in zone non omogenee.

Utili indicazioni sono reperibili dall'analisi dei lag temporali medi, minimi e massimi per compravendere o locare un immobile.

Tab. 3 – Lag temporali di acquisizione – vendita nei periodi di riferimento

LAG TEMPORALI	V. medio	V. max	V. min.	L. medio	L. max.	L. min.
1997/98	258	760	4	162	729	2
1998/99	233	547	4	153	547	4
1999/00	85	274	2	51	274	2

La tabulazione dei dati permette di effettuare le seguenti considerazioni.

Il lag temporale medio rilevato per decidere la sorte di un immobile posto su mercato è di circa 240 giorni, con una tendenza alla diminuzione (il dato 1999/2000 è parziale ma conferma tale osservazione). Questo significa che un offerente ha dovuto attendere mediamente 8 mesi prima di sapere cosa n'è stato del proprio immobile (vendita, ritiro, ulteriore permanenza). Anche in questa tabulazione sono evidenti enormi disparità, si va da un minimo di due giorni (tempi tecnici) ad un massimo di 760 giorni (oltre due anni).

Il tempo medio rilevato per verificare la sorte della locazione di un immobile è di circa 155 giorni (circa 3 mesi), anch'esso con una relativa tendenza alla diminuzione

Diversa e forse ancora più interessante l'analisi dei lag temporali limitata agli immobili effettivamente compravenduti o locati.

Tab. 4 – Lag temporali acquisizione – vendita - locazione nei periodi di riferimento

PERIODO	V. medio	L. medio
1997/98	150	75
1998/99	100	70
1999/00	85	45

Nel campione ristretto al compravenduto il lag temporale offerta – vendita/locazione si riduce notevolmente: per compravendere un immobile si va dai circa 5 mesi del 1997/98 ai 2 mesi e mezzo del 1999/2000; per affittarlo si va dai circa 2,5 mesi del 1997/98 al mese e mezzo del 1999/2000.

Al fine di ricercare una possibile interrelazione tra prezzo, valore di richiesta e lag temporale è opportuno presentare i dati secondo un diverso piano di tabulazione.

La tabella 5 conduce ad alcune interessanti osservazioni.

Gli immobili compravenduti in più breve tempo hanno valori di richiesta allineati ai

prezzi medi di mercato. In particolare, gli immobili compravenduti in meno di trenta giorni presentano una differenza quantificabile in circa il 6%; al contrario, per quelli compravenduti in un periodo compreso tra 90 e 180 giorni, la forbice è di oltre il 20%.

Tab. 5 – Correlazione prezzo – valore – lag nell’universo di riferimento

LAG e PREZZO	Prezzo	Val. rich.	Diff.	Can. Eff.	Can. Rich.	Diff.
min. 30	2.267	2.407	5,8%	10.100	10.800	6,5%
30/60	2.235	2.755	18,9%	10.300	11.000	6,4%
60/90	2.262	2.876	21,3%	10.300	11.100	7,2%
90/180	2.379	3.038	21,7%	10.200	14.200	28,2%

Analogo discorso per i canoni di locazione che presentano forbici oscillanti tra il 6,5% del periodo più breve e il 22% del periodo più lungo.

Interessante e più esemplificativo è il rapporto tra lag temporale e differenza valore di richiesta – prezzi per gli immobili effettivamente compravenduti, che si mantiene in continua crescita all’aumentare del lag, passando da un circa 6% per gli immobili compravenduti in meno di trenta giorni a quasi il 13% per quelli compravenduti in un periodo compreso tra i 7 mesi e l’anno.

Tab. 6 – Correlazione lag temporali e gap prezzo – valore di richiesta

Lag temp.	min. 30	30/60	60/90	92/209	210/359
Gap prezzo	5,8%	5,9%	7,8%	9,2%	12,8%

La tabulazione dei dati relativi agli immobili ad uso ufficio, come già detto di significatività relativa, permette di effettuare esclusivamente osservazioni di carattere generale.

Per gli uffici il prezzo di compravendita si manifesta inferiore di circa il 17% rispetto a quello delle abitazioni.

Il lag temporale tra offerta e compravendita è più alto di circa il 30% rispetto a quello delle abitazioni.

Il gap tra prezzo d'offerta e di vendita è di circa il 40%, contro il valore riferito alle abitazioni di circa il - 20%. La superficie ad uso ufficio offerta è maggiore di oltre il 20% rispetto a quella effettivamente compravenduta.

Tab. 7 – Prezzi, valori, superfici e lag temporali immobili ad uso ufficio

UFFICI	P. canc	V.rit.	V. merc.	L. canc.	L. rit.	L. merc.
campione	13	31	4	47	37	15
prezzi	1.922	2.710	3.248	13.300	19.600	17.200
superfici	134	165	161	143	173	161
lag	346			195		

Quindi, in linea generale e con le riserve dovute alla modestia del campione, i dati evidenziano un mercato degli immobili ad uso ufficio in sostanziale sofferenza e con un evidente disallineamento tra domanda ed offerta.

7.3 Il mercato immobiliare genovese: struttura e livello territoriale

Le elaborazioni a livello territoriale sono effettuate su due livelli ad implicazione crescente: la Grande Zona Urbana e le ex Circoscrizioni. Non viene, per motivi di riservatezza, qui presentata la disaggregazione a livello d'unità urbanistica, che permette una disaggregazione dei dati sulle 71 zone nel Comune di Genova.

La tabella relativa alla distribuzione dei dati nelle Grandi Zone Urbane di Genova permette di effettuare alcune considerazioni (Tab. 8).

Rispetto al citato – 20% tra prezzo e valore di richiesta, se consideriamo soltanto gli immobili effettivamente compravenduti, il gap scende mediamente per Genova al –7,6%, con le specificazioni evidenziate in tabella, dato relativamente fisiologico.

Rispetto al prezzo medio di Genova, si conferma la nota spaccatura in due della Città, con il Ponente e gli assi trasversali Polcevera e Bisagno che presentano prezzi sotto media, mentre Centro e Levante restano le zone più pregiate, sebbene la prima solo di poco sopra media.

Tab. 8 – Prezzo, gap, sla, lag e concentrazione del campione nelle G.Z.U.

G.Z.U.	prezzo	Gap P/V	max	min	sla med.	lag	casi
PONENTE	1.907	-6,6%	4.444	714	82	221	17,0%
POLCEVERA	1.307	-4,2%	3.604	742	73	264	8,0%
CENTRO	2.373	-10,4%	7.461	400	115	256	36,0%
BISAGNO	1.968	-10,7%	3.555	1.000	76	244	12,0%
LEVANTE	3.115	-9,3%	7.000	1.300	111	253	27,0%
GENOVA	2.285	-7,6%	8.095	400	98	248	100,0%

La zona che evidenzia i maggiori sintomi di sofferenza è la Val Polcevera, con tutti gli indicatori negativi (ribasso, prezzo e lag). Infatti, tra le G.Z.U. il minore ribasso sul valore di richiesta è quello della Polcevera, che ottiene contemporaneamente: la quotazione inferiore, la minore superficie media, il maggior lag temporale e la più bassa concentrazione del campione (segno di un mercato immobiliare statico).

Indicatori tutti che manifestano come la zona non abbia ancora risentito dei grandi interventi urbanistici effettuati o previsti. Parimenti, tutto ciò potrebbe essere sintomo dell'esatto contrario, cioè dell'oramai consolidata perdita della vocazione residenziale verso un uso più produttivo e/o commerciale del territorio.

Si rileva, inoltre, che le zone di Levante e Centro presentano mediamente il maggior prezzo unitario e la più estesa superficie d'alloggio, evidenziando in generale un buon movimento di mercato.

Valgono anche a livello disaggregato, le considerazioni circa la prudenza nell'utilizzo del prezzo medio come riferimento.

In tutte le zone si evidenziano importanti gap tra prezzo minimo e prezzo massimo: dalle due volte e mezzo della zona Bisagno alle venti volte del Centro, dove coesistono quartieri del tutto diversi come Castelletto e Pre - Molo - Maddalena.

Naturalmente, ma non è lo scopo di questo lavoro, sarebbe molto utile procedere ad un'analisi più di dettaglio correlando i dati con i flussi all'interno dei confini genovesi e, soprattutto, con il numero complessivo delle abitazioni della zona presa a riferimento.

A livello d'indagine più mirata e senza l'ausilio di tabulazioni specifiche, si riportano solo alcuni dati di tendenza.

I quartieri a più alta qualificazione (che presentano un prezzo sopra la media di Genova), in ordine di prezzo crescente sono: S.F. D'Albaro, Nervi – Quinto, Castelletto, Sturla – Quarto, Portoria, Foce, Pegli, S. Martino, Valle Sturla.

I quartieri con un prezzo inferiore alla media genovese, in ordine di prezzo decrescente sono: Voltri, S. Fruttuoso, Pre – Molo, Prà, Oregina – Lagaccio, Molassana, Sampierdarena, Marassi, S. Teodoro, Pontedecimo, Rivarolo, Staglieno, Cornigliano, Bolzaneto, Sestri.

Tab. 9 – Distribuzione per dimensione dell'immobile di prezzo, gap, lag e concentrazione

SUPERFICIE	Prezzo	Gap P/V	Casi	Lag Temp.
meno 50	1.980	-10,2%	5,6%	212
tra 50e 74	1.820	-8,4%	23,6%	232
tra 75 e 99	2.160	-8,2%	34,1%	217
tra 100 e 149	2.710	-8,0%	26,6%	232

tra 150 e 220	2.885	-12,5%	8,1%	315
più di 220	2.595	-13,7%	2,0%	293
media Genova	2.285	-7,5%	100,0%	240

Al fine di analizzare più in dettaglio l'influenza della dimensione di un immobile sul prezzo possiamo compilare la precedente tabella 9.

L'analisi dei dati permette di effettuare, tra le altre, le seguenti considerazioni.

Il campione è concentrato nelle classi dimensionali tra 50 e 149 mq., che rappresentano nel loro complesso circa l'85% delle compravendite effettivamente realizzate, con l'incidenza più alta (circa il 35%) negli immobili di taglio compreso tra i 75 e i 99 mq.

Gli immobili sino ai 99 mq. hanno, sempre, un prezzo inferiore alla media Genovese, in conflitto con il principio economico delle utilità marginali decrescenti.

Il prezzo unitario maggiore si ottiene, per certi versi stranamente, in corrispondenza della classe di metratura tra i 150 ed i 220 mq.

Il prezzo rilevato ha un picco iniziale in corrispondenza degli immobili di bassa consistenza, per poi manifestare una discesa e una successiva risalita negli intervalli fino alla classe 150 – 220, per poi ridiscendere nuovamente negli immobili di grossa pezzatura (oltre 220 mq.).

Operando un confronto tra le superfici medie degli immobili effettivamente compravendute e quelle offerte (Tab. 10), costantemente si rileva che le seconde sono maggiori delle prime.

Tab. 10 – Scostamento domanda – offerta secondo la dimensione dell'immobile

SUPERFICIE	S.Vend.	S. off.
meno 50	5,6%	3,7%
tra 50 e 74	23,6%	22,0%

tra 75 e 99	34,1%	29,5%
tra 100 e 149	26,6%	27,1%
tra 150 e 220	8,1%	12,8%
più di 220	2,0%	4,9%
Totale	100,0%	100,0%

In particolare, si evidenzia un eccesso d'offerta per gli immobili appartenenti alla classe superiori a 100 mq. e, contestualmente, una domanda insoddisfatta d'immobili di superficie inferiore a 100 mq.

Tali differenze sono, ovviamente, diverse tra zona e zona (vedi tab. 11).

A Ponente esiste una forte richiesta d'immobili non adeguatamente soddisfatta concentrata nella fascia dimensionale tra i 75 e i 99 mq., mentre l'eccesso d'offerta si rileva prevalentemente nella fascia superiore tra i 100 e i 149 mq.

A Levante come al Centro sono, invece, le richieste d'immobili di taglio medio grande a rimanere insoddisfatte (tra i 100 e i 150 mq.).

Tab. 11 – Gap domanda – offerta per taglio d'immobile secondo le G.Z.U.

SUPERFICIE	Ponente	Levante	Centro	Bisagno	Polcevera
meno 50	-3,9%	-0,6%	-1,1%	-3,4%	0,2%
tra 50 e 74	1,0%	2,5%	-0,3%	-2,0%	-13,9%
tra 75 e 99	-17,9%	-4,6%	-4,3%	2,0%	2,4%
tra 100 e 149	7,1%	-7,2%	-2,9%	1,2%	10,4%
tra 150 e 220	3,0%	6,4%	4,1%	2,2%	0,8%
più di 220	0,7%	3,6%	4,5%	0,0%	0,0%

Nelle due vallate interne dei fiumi Bisagno e Polcevera, sebbene il prezzo medio rilevato sia attestato ai livelli inferiori della serie, tutti gli immobili con taglio

superiore a 75 mq. presentano un eccesso d'offerta. Contestualmente, soprattutto in Valpolcevera, si segnala, la richiesta inevasa d'immobili di piccolo taglio.

Come peraltro già rilevato, in tutte le zone per gli immobili di taglio superiore ai 150 mq. si registra un discostamento in eccesso tra domanda offerta.

Interessanti le considerazioni possibili sulla tabulazione relativa all'epoca di costruzione dell'immobile (tab. 12).

La tabella evidenzia una, per certi versi ovvia, proporzione diretta tra periodo di costruzione e prezzo.

Più un immobile è vecchio e meno costa: si parte da quelli realizzati prima del 1916, con una quotazione pari a circa 1.700.000 al mq., per arrivare a quelli più recenti che presentano un prezzo unitario al mq. pari a Lit. 3.650.000. Non sono possibili elaborazioni sugli immobili nuovi in quanto il campione è scarso e concentrato in poche zone.

Gli immobili realizzati prima del 1916, forse per il basso prezzo unitario, sono molto ricercati e l'offerta non è in grado di soddisfare la domanda. Un picco negativo si ha per gli immobili realizzati tra il 1916 ed il 1950, che presentano un eccesso d'offerta, probabilmente per il taglio abbondantemente sopra media (115 mq.)

Tab. 12 – Distribuzione del campione per epoca di costruzione

Epoca costr.	Compr. %	Off. %	Prezzo	Gap V/P	Sla	Lag
Prima del 1916	32,3%	24,4%	1.680	-6,9%	93	213
1916/35	16,5%	20,6%	2.280	-12,4%	106	274
1936/50	11,9%	14,6%	2.710	-9,6%	105	256
1951/70	32,5%	32,0%	2.450	-9,8%	98	225
1971/76	1,9%	2,9%	2.850	-7,3%	86	287
1977/90	3,1%	3,6%	3.670	-6,3%	96	223
1991/97	0,5%	0,8%	n.s.	-5,0%	95	300

dal 1997 ad oggi	1,4%	1,0%	n.s.	-0,4%	114	316
media	100,0%	100,0%	2.285	-7,5%	98	240

La concentrazione del campione, era prevedibile, avviene nelle classi prima del 1916 e 1951/70, periodo del boom immobiliare.

Esclusi gli immobili realizzati prima del 1916, il gap richiesta – compravendita tende a decrescere costantemente, mentre salgono i lag temporali.

La tabella successiva (Tab. 13) evidenzia, in sintesi, la tabulazione dei valori immobiliari secondo lo stato di conservazione dell'unità immobiliare.

Dalla lettura dei dati è possibile effettuare le seguenti considerazioni

La maggiore concentrazione del campione si ha nelle classi di conservazione buono, sufficiente e mediocre.

Il prezzo è diretta funzione dello stato di manutenzione, si va da Lit. 3.200.000 al mq. per gli immobili perfetti a circa Lit. 1.775.000 per quelli da ristrutturare completamente.

Esiste uno scostamento evidente, per certi versi non prevedibile, tra domanda e offerta. La domanda resta insoddisfatta per gli immobili negli stati inferiori di manutenzione (sufficiente, mediocre e pessimo). Per gli immobili meglio conservati l'offerta supera, invece, la domanda, per l'ottimo anche significativamente (+7%).

Tab. 13 – Distribuzione del campione per stato di conservazione

Stato Cons.	Compr. %	Off. %	Prezzo	Gap V/P
ottimo	18,3%	25,0%	3.200	-7,3%
buono	26,6%	30,0%	2.465	-9,2%
sufficiente	28,2%	22,0%	1.810	-8,2%
mediocre	15,2%	13,0%	2.150	-10,7%
pessimo	11,7%	10,0%	1.775	-10,6%

Questo anche se il gap prezzo – richiesta manifesta un andamento crescente dall’ottimo al peggior.

Infine, è utile fornire qualche cenno circa l’influenza dello stato d’occupazione sul prezzo e sul gap con il valore di richiesta.

La tabella 14 evidenzia con chiarezza che lo stato d’occupazione influenza notevolmente il prezzo ed il valore. Se è indubbia la percezione che un immobile occupato abbia un valore ridotto, la richiesta è inferiore di oltre Lit. 500.000 al mq. (da Lit. 2.440.000 a Lit. 2.970.000), abbastanza stupefacente è il prezzo medio rilevato per gli immobili occupati pari a circa Lit. 1.300.000 al mq., com’è ancor più clamoroso il ribasso medio sul prezzo offerto, quantificabile in circa il 46%.

Tab. 14 – Distribuzione del campione per stato d’occupazione

STATO	Prezzo	Richiesta	Gap
Occupato	1.304	2.442	-46%
Libero	2.409	2.969	-18%

7.4 Conclusioni generali

La lettura porta alle seguenti considerazioni riassuntive.

Il prezzo medio degli immobili a destinazione residenziale effettivamente compravenduti a Genova negli ultimi tre anni è quantificabile in circa Lit. 2.350.000 al mq., il prezzo di richiesta in circa Lit. 2.850.000 al mq.

Il canone di locazione medio effettivo degli immobili a destinazione residenziale a Genova è quantificabile il circa Lit. 11.000 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 900.000 al mese), il canone di locazione richiesto è di circa Lit. 13.000 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.100.000 al mese).

Il prezzo medio degli immobili a destinazione ufficio effettivamente compravenduti a Genova negli ultimi tre anni è quantificabile in circa Lit. 1.922.000 al mq., il prezzo di richiesta in circa Lit. 2.750.000 al mq.

Il canone di locazione medio effettivo degli immobili a destinazione ufficio a Genova è quantificabile il circa Lit. 13.300 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.100.000 al mese), il canone di locazione richiesto è di circa Lit. 19.600 al mq./anno (per un immobile di 100 mq. Lit. 1.610.000 al mese).

Vista l'estrema varianza dei prezzi, il rapporto tra prezzo unitario massimo e minimo è di 1 a 20 (G.Z.U. Centro), con un minimo di zona pari a 2,5 volte (G.Z.U. Bisagno), viene confermata la nota teoria dell'unicità del bene economico immobile; per cui al fine di pervenire ad una corretta valutazione di mercato è necessario procedere ad un'accurata stima dell'immobile.

Il gap medio tra il valore di richiesta ed il prezzo effettivo di compravendita per il campione rilevato è costante nei periodi di riferimento e quantificabile in circa il 20%, tale valore si riduce per gli immobili effettivamente transati a circa il 7,5%, dato considerabile entro i normali margini di trattativa. Tale indicatore fa supporre che la domanda sia autonomamente in grado di valutare le eque condizioni dello scambio, se un immobile è offerto al prezzo giusto viene compravenduto, altrimenti rimane sul mercato per mesi e mesi o viene ritirato

E' evidente, per quanta riguarda la superficie dell'immobile, un non allineamento, quantificabile in circa il 20%, tra domanda ed offerta; sul mercato si trovano immobili di circa 120 mq., mentre la richiesta è orientata su immobili di dimensioni più contenute (circa 95 mq.). Parimenti, si verifica un eccesso d'offerta per gli immobili appartenenti alla classe superiori a 100 mq.

Gli immobili di grosso taglio presentano una difficile assorbibilità di mercato con lag temporali e gap prezzo – richiesta sensibilmente più alti della media.

A Ponente esiste una buona richiesta d'immobili, non soddisfatta, concentrata nella fascia dimensionale tra i 75 e i 99 mq.; l'eccesso d'offerta si rileva prevalentemente

nella fascia superiore tra i 100 e i 149 mq. A Levante come al Centro sono, invece, le richieste d'immobili di taglio medio grande a rimanere insoddisfatte (tra i 100 e i 150 mq.). Nelle due vallate interne del Bisagno e Polcevera, sebbene il prezzo medio rilevato sia attestato ai livelli inferiori della serie, tutti gli immobili con taglio superiore a 75 mq. presentano un eccesso d'offerta.

A Genova vengono prevalentemente offerti degli immobili concentrati nelle classi di conservazione: buono, sufficiente e mediocre.

Il prezzo degli immobili è diretta funzione dello stato di conservazione, si va da Lit. 3.200.000 al mq. per gli immobili perfetti a circa Lit. 1.775.000 per quelli da ristrutturare completamente.

Il tempo medio per stabilire la sorte di un immobile offerto in vendita è di circa 8 mesi (con punte in basso ed il alto di 2 e 760 giorni).

Il tempo medio per stabilire la sorte di un immobile in locazione è di circa tre mesi (con punte in basso ed il alto di 2 e 740 giorni).

Il tempo medio per compravendere un immobile si sta notevolmente accorciando, passando dai circa 5 mesi del 1997/98 agli attuali 2,5 mesi. Analogamente le cose migliorano per la locazione dove il lag acquisizione - allocazione si sposta dai 2,5 agli attuali circa 1,5 mesi.

Esiste una correlazione diretta tra tempo di vendita ed alcune caratteristiche dell'immobile, prima tra tutte il gap tra prezzo di offerta e quello effettivamente rilevato. Infatti gli immobili compravenduti e/o locati più velocemente presentano uno scostamento prezzo – richiesta dell'ordine del 5/6 %, mentre per i lag più alti tali scostamenti arrivano ad oltre il 20%.

I quartieri a più alta qualificazione (che presentano un prezzo sopra la media di Genova) sono tutti localizzati, se si eccettua Pegli, nella zona del Levante cittadino, in particolare ed in ordine di prezzo crescente a: S.F. D'Albaro, Nervi – Quinto, Castelletto, Sturla – Quarto, Portoria, Foce, Pegli, S. Martino, Valle Sturla

I quartieri che presentano un gap valore di richiesta – prezzo sopra la media genovese e quindi dove i margini di trattativa sono più ristretti sono: Cornigliano, Molassana, Oregina – Lagaccio. Si rileva come tutte e tre i sotto mercati sono considerabili a bassa qualificazione.

I quartieri che presentano una superficie di immobili compravenduti sopra la media sono soltanto cinque: Portoria, S.F. D'Albaro, Castelletto, Foce, Oregina – Lagaccio, Sturla – Quarto.

L'andamento della curva prezzo – superficie non rispecchia quanto ipotizzato dalla letteratura economica. In particolare non vale il principio dell'utilità marginale, secondo il quale gli immobili più piccoli dovrebbero presentare un prezzo unitario maggiore. Il prezzo rilevato ha un picco in corrispondenza dei piccoli immobili, per poi manifestare un'iniziale discesa e una successiva risalita negli intervalli fino alla classe 150 – 220, per poi ridiscendere ancora negli immobili di grossa pezzatura (oltre 220 mq.), con un lag temporale medio di compravendita che sfiora l'anno.

La migliore commerciabilità a Genova è ottenuta per gli immobili concentrati nella classe di dimensione tra i 50 ed i 149 metri quadrati, che presentano anche un lag temporale offerta – vendita inferiore alla media.

Il campione è concentrato nelle classi dimensionali tra 50 e 149 mq., che rappresentano assieme circa l'85% delle compravendite effettivamente realizzate, con l'incidenza più alta (circa il 35%) negli immobili di pezzatura compresa tra i 75 e i 99 mq. Ciò denota una maggiore assorbibilità per tale categoria d'immobili, confermata anche dal lag temporale medio di compravendita più basso rispetto alla media genovese.

Gli immobili che si compravendono più velocemente, anche se con forti sconti (-10,2) sono quelli compresi nella fascia dimensionale di meno di 50 mq. (212 gg.), forse per il minore esborso economico totale. Segue la classe dimensionale 75 – 99 mq. con un lag temporale di 217 gg. ed il ribasso inferiore (-8,2%) tra tutte le categorie dimensionali. Tali osservazioni confermano che è proprio su questa

classe dimensionale che si concentra la domanda.

Esiste una proporzione diretta tra periodo di costruzione e prezzo. Più un immobile è vecchio e meno costa: quelli realizzati prima del 1916 presentano una quotazione pari a circa 1.700.000 al mq., quelli nuovi hanno un prezzo unitario pari a Lit. 3.650.000.

Gli immobili realizzati prima del 1916, forse per il basso prezzo unitario, sono molto ricercati e l'offerta non è in grado di soddisfare la domanda. Un picco negativo si ha per gli immobili realizzati tra il 1916 ed il 1950, che presentano un eccesso di offerta, fors'anche per il taglio abbondantemente sopra media (115 mq.)

La concentrazione del campione, era prevedibile, avviene nelle classi prima del 1916 e 1951/70, periodo del boom immobiliare.

Esclusi gli immobili realizzati prima del 1916 (come già visto molto richiesti sul mercato), il gap valore – prezzo tende a decrescere costantemente. Ciò significa che esiste una spaccatura netta delle preferenze: o si compra un immobile vecchio e presumibilmente da ristrutturare o ci si orienta su uno più recente. Si rileva come, per tali immobili, anche il gap prezzo - richiesta sia allineato ai valori alti

Si evidenzia uno scostamento evidente, per certi versi non prevedibile, tra domanda e offerta. Esiste una domanda insoddisfatta per gli immobili negli stati inferiori di manutenzione (sufficiente, mediocre e pessimo). L'offerta supera in misura significativa la domanda, per gli immobili in perfetto stato di conservazione (+7%). Questo anche se il gap prezzo – richiesta manifesta un andamento crescente dall'ottimo al pessimo.

Se è indubbia la percezione che un immobile occupato abbia un valore inferiore, abbastanza stupefacente è il prezzo medio rilevato per gli immobili locati pari a circa Lit. 1.300.000 al mq., come è ancor più eclatante il ribasso medio sul prezzo offerto, quantificabile in circa il 46%. Segno questo della difficoltà, ben percepita dalla domanda, di rientrare in possesso di un immobile locato.

La variabile più importante nella determinazione del prezzo di un immobile resta sempre la localizzazione, in secondo piano lo stato di conservazione dell'edificio e dell'immobile e la superficie.

Vengono, di fatto, a perdere di significato i listini ed i borsini che riportano indicazioni generali sui prezzi degli immobili che, pur costituendo un primo punto di partenza, in mancanza d'ulteriori e migliori specifiche sono direttamente inutilizzabili a fini operativi.

Esiste uno scostamento notevole tra i valori e i prezzi ASSIMIL e quelli riportati dalle consuete fonti di rilevazione, comprese quelle ufficiali dei Dipartimenti del Territorio del Ministero delle Finanze.

Il mercato immobiliare genovese, negli ultimi tre anni, si presenta relativamente stabile in termini di prezzo ed in effervescenza in termini di compravendite sul campione (+5,21 nel 1997, + 10,78 nel 1998, +11,72 nel 1999).

I tre indicatori (prezzo, compravendita, lag) permettono di collocare l'attuale periodo nella fase positiva ed in ascesa del ciclo immobiliare, a breve e stanti le condizioni generali al contorno, si potrà prevedere un aumento anche dei prezzi.

Per quanto riguarda gli immobili ad uso ufficio il prezzo di compravendita si manifesta inferiore di circa il 20% rispetto a quello delle abitazioni. Il lag temporale tra offerta e compravendita è più alto di circa il 30% rispetto a quello delle abitazioni. Il gap tra prezzo d'offerta e di vendita è di circa il 40%, contro il valore riferito alle abitazioni di circa il - 20%.

8. La moda e il prezzo degli immobili

Leopoldo Sdino (Coordinatore Scientifico ASSIMIL)

La vicenda raccontata di seguito in tono semi serio prende spunto da un fatto realmente accaduto e, con una presunzione d'ilarità, rappresenta un esempio del classico equivoco tra valore, prezzo e diversi meccanismi per la sua determinazione.

La settimana scorsa un personaggio della moda, al telefono, disse di avere un problema e chiese il mio aiuto.

Speravo che fosse faccenda di modelle.... Ma, purtroppo si trattava di case!

Aveva ereditato, beata Lei, una bellissima casa di 200 mq. con terrazza pensile nella via più importante del quartiere più esclusivo di Genova

Per avere un'idea sul da farsi (vendere, affittare, ristrutturare, etc.) si è rivolta fiduciosa ad un buon numero d'operatori immobiliari.

Ognuno, per le proprie conoscenze e diverse competenze, dette valori unitari a mq. con un'escursione di quasi l'80 per cento (che arriva al 100% secondo quanto scritto nei "bollettini" redatti da Gabetti, Scenari Immobiliari e Tecnocasa sul Supplemento della Stampa di Lunedì).

La Stilista, arrabbiata, telefonò alla CCIAA e all'ASCOM di Genova, penso attraverso qualche influente amico di Milano

Nessuno fornì risposta al suo desiderio di verità, o per meglio dire le diedero il mio telefono dicendo "È quello dell'ASSIMIL".

Capii subito come la faccenda non fosse delle più semplici, m'aspettava una dura battaglia, ripassai per questo i Classici dell'Estimo.

Il giorno fatidico venne in Studio.

Le spiegai, fiducioso, la differenza tra prezzo, valore di richiesta e valore d'uso.

Lei assicurò che voleva solo sapere quanto valeva il suo appartamento e che se proprio insistevo potevo divertirmi a determinarli tutti e tre... ma, per favore, facendo presto.

Le spiegai che il mio era, perlopiù, un discorso teorico... “Sa insegno all’Università”.

Non l’avevo convinta e mi ripresentò la temuta domanda.... Quanto valeva il suo appartamento?

Stavolta aggiunse una considerazione: “Per ottocento milioni lo brucio a due miliardi cambio mestiere e mi metto a lavorare con gli immobili”.

Pensai che, tutto sommato, non aveva tutti i torti.

Le dissi, pensando ad un imminente congedo, che concordavo con Lei che il suo approccio era quello giusto e aggiunsi “Provi a metterlo sul mercato e ... vedremo come finirà”

Feci il conto senza l’oste e Lei mi freddò con un terribile “Provo sì ... ma a quanto?”.

Pensai... ci risiamo.

Trattenni il respiro, presi il Forte (forse il più famoso testo di Estimo) e feci appello ai punti di merito.

Confortato dalla letteratura, spiegai che il suo era un caso complesso e che, quindi, poteva fare riferimento ad un procedimento estimativo particolare, che permette di determinare il valore di mercato di un immobile x (il suo) sulla base del confronto delle caratteristiche con un altro immobile y avente il prezzo massimo per il particolare mercato (quartiere, via, etc.).

Mi disse .. e se il mio è il più bello?

Risposi, allora il metodo è inapplicabile tal quale, ma si può sempre fare appello alle versioni revisionate del metodo, che adottano il valore medio anziché il massimo.

Sfoderai un Realfonzo (altro ottimo testo più recente di disciplina), caricai il piatto con i Genii Rurali e tentai di affondare il colpo con gli ultimi Estimi e Territorio (riviste della Comunità Scientifica Estimativa), con i molti esempi di regressione applicata al mercato immobiliare (metodo che permette di apprezzare le singole caratteristiche dell'immobile, altrimenti intangibili).

A fine spiegazione, candidamente sostenne che il suo magnifico terrazzo "tutta vista" non poteva incrementare il valore dell'immobile solo del 5%.

Forse aveva ragione!

Le ricordai che per ogni tipologia d'immobile esistono delle diverse distribuzioni ponderali tra le variabili del valore e che, quindi, nel caso specifico sarebbe necessario costruire un'elaborazione a hoc.

Mi rispose: "Bene, facciamolo".

Si va bene, ma i prezzi di riferimento dove li prendevo?

A questo punto, non sapevo proprio come uscirne.

Giocai l'ultima carta dell'estimatore; Le annunciai che il suo immobile non rientrava nelle logiche dell'ordinarietà e, quindi, sfuggiva alle regole.

Quasi offesa, mi disse "Bella scoperta, se fosse ordinario non sarebbe mio ... le sembra un tipo da abitare in un immobile ordinario".

La rassicurai di non considerarla un tipo ordinario e Le feci vedere quante case non ordinarie avevamo progettato in Studio.

Avendola ben disposta, credetti di potere farla franca e mi preparai al congedo.

C'ero riuscito, quasi aperta la porta dell'ascensore al piano, come si usa fare per i migliori clienti, si arrestò e mi chiese "Ma cosa intende per non ordinario".

Risposi: "Consideri un pezzo unico che sfugge alle regole della comparazione e, quindi, del mercato".

E allora, rientrando in Studio, mi disse: "Anche gli abiti da sfilata sono dei pezzi unici, però io sono in grado di dirle quanto vale un abito di prima fila di Valentino".

Volevo provare a sostenere la teoria del costo di produzione... ma desistetti.

Affranto, confessai di non saperle dire quanto valesse il suo immobile e le indicai dieci buone agenzie immobiliari genovesi, suggerendole di farsi quotare l'immobile, operare la media aritmetica e conferire l'incarico al più simpatico a quel prezzo di base.

Mi rispose: "E ci voleva tanto".

Soddisfatto ripetei tra me e me "E ci voleva tanto".