

Il residenziale sempre più asset class per grandi investitori

Previsioni. Il segmento sconta il rialzo dei tassi e dei costi di costruzione e l'incertezza geopolitica. È la fetta più importante del mercato: nel 2022 il valore stimato delle vendite ha sfiorato i 123 miliardi

Laura Cavestri
Paola Dezza

Compravendite in contrazione, mutui in discesa oltre il 30% e locazioni in aumento. Detto questo, però, «l'allentamento delle politiche monetarie avrà un impatto graduale, che si vedrà nel secondo trimestre dell'anno prossimo. Mentre gli affitti continueranno a crescere per eccesso di domanda, da studenti, lavoratori in trasferta e turisti. E perché chi deve acquistare non trova immobili in quantità e qualità adeguata. Un tema che richiede un equilibrio tra sostenibilità e mercato che chiama in causa anche l'aiuto delle pubbliche amministrazioni».

È l'affresco macro-economico di Luca Dondi, ad di Nomisma ad aprire ieri mattina, dopo l'intervento del direttore Fabio Tamburini, i lavori dell'evento «Il giorno della casa 2023» de Il Sole 24Ore, che si è svolto nella sede milanese del gruppo e in streaming e tutto dedicato al residenziale. Alti tassi di interesse per i mutui, caro-prezzi e una precarietà sempre più palpabile.

Tanto che, precisano i dati di Nomisma, il 7,3% della domanda potenziale di acquisto si è già trasferita sull'affitto.

Il mondo residenziale è in evoluzione – ha detto Edoardo De Albertis, ceo di Borio Mangiarotti –. I costi di costruzione sono cresciuti moltissimo e poi stabilizzati verso l'alto. Se tre-quattro anni fa si costruiva a 1.600 euro al mq, oggi per lo stesso prodotto ne servono 2.300-2.400. La nuova revisione del Pgt

dovrebbe prevedere non solo edilizia sociale al 40% sopra i 10mila mq, ma anche per le aree sopra i 5mila mq. Si rischia il blocco del mercato».

«È indubbio che sia un anno difficile per la residenza libera, per motivi psicologici più che reali. Il 2024 sarà un anno di selezione importante – ha detto Attilio Di Cunto, ad di EuroMilano –. Gli acquirenti istituzionali potrebbero restare ancora alla finestra, anche perché i costi in salita comprimono i rendimenti e non sono appetibili rispetto a un Bot al 4,8 per cento». Certamente si viaggerà verso una stabilizzazione dei tassi di interesse, una cura molto drastica che la Bce ha inflitto all'economia allo scopo di contenere l'inflazione.

«I trend fanno emergere nuove esigenze – ha aggiunto Mirko Paletti, Presidente Filcasa –. Sempre più single in futuro e coppie senza figli che avranno bisogno di spazi più contenuti, mentre il numero crescente di anziani richiederà appartamenti, man anche servizi».

Si guarda già all'anno che verrà.

«Il 2024 – ha sottolineato Domenico Bilotta, managing director Investire Sgr – sarà un anno felice per gli investimenti immobiliari. L'asset class residenziale incorpora principi di diversificazione e contenimento del rischio che la rende interessante. Noi stiamo guardando a tante operazioni, ma esiste un tema di risorse che deve essere risolto. Per rendere le città disponibili bisogna ragionare sul lungo periodo». Gli fa eco Emanuele Caniggia, ad di DeA Capital Real Estate Sgr, che ci tiene a sottolineare come tutto il sistema che

gira intorno all'immobiliare dovrebbe lavorare unito per realizzare quella qualità che va oltre il singolo edificio. «Il residenziale è un'asset class che offre una serie di benefici – ha detto Caniggia –. Il vero passaggio da fare, oltre all'adeguamento di normative, è la ricerca di una costruzione di residenziale sostenibile per le città, anche da un punto di vista economico. Le città sono agglomerati economici che devono sopravvivere».

«La casa resta un rifugio – ha sottolineato Elena Granata, docente di Urbanistica al Politecnico di Milano – ma ormai l'abitare trascende le mura per ritrovarsi nei servizi, nel quartiere come comunità, negli spazi verdi. La casa non è solo rendita ma misura della qualità del benessere, di spazio tra le case». Ecco allora che entra in gioco una figura nuova, il placemaker, in grado di riqualificare gli spazi comuni in città portandoli a un livello di qualità elevato.

Si guarda anche al 2030 e alla direttiva sulla "casa green" che imporrà investimenti importanti, per i quali, ricorda Angelica Krystle Donati, presidente dei giovani di Ance, «servirà un coinvestimento pubblico, come ci ha insegnato il 110%. I volumi cresceranno se si potrà fare cessione del credito». Anche per-

ché, ricorda Luke Brucato, chief strategic officer di Immobiliare.it Insights «L'efficienza energetica può portare a un divario del valore di mercato sino al 25 per cento».

Sui servizi ruota l'offerta innovativa. Come ha spiegato Flavio Angeletti, managing director di Joivy Investments, «Il nostro gruppo punta a una gestione completa dell'asset per consentire ai proprietari di massimizzare i ritorni minimizzando gli oneri e includendo anche soluzioni di rinnovo e arredo per facilitare la vendita».

Resta una certezza: il mercato del lusso. «Il mercato immobiliare di lusso italiano continua a essere interessante, anche per gli investitori stranieri e, secondo le previsioni, continuerà a esserlo anche nel 2024 – ha chiarito Bill Thomson, chairman Knight Frank Italian Network –. E guarda non solo a Milano. Ma anche a Venezia, Como e Napoli».

«Se un'asset class deve essere organizzata in modo diciamo industriale, deve avere un piano strategico di lungo periodo – ha concluso Davide Albertini Petroni, presidente di Assomobiliare –. Proprio su questo stiamo lavorando, tenendo conto di fattori come la dinamica demografica e la necessità di aumentare l'offerta abitativa nelle città secondarie e di incrementare l'offerta a prezzi accessibili nelle grandi città. Bisogna creare una domanda di nuove case, anche favorendo interventi regolatori per rendere le abitazioni più accessibili».



I relatori



DOMENICO BILOTTA
Managing Director
Investire Sgr



ANGELICA DONATI
Presidente
Ance
Giovani



L'ABITARE E I SERVIZI

«Una volta si costruiva ovunque. Oggi l'immobile deve aggregare servizi e inserirsi in una comunità»



IL SUPERBONUS 110%

«Per edifici efficienti serve un coinvestimento pubblico e la possibilità di cessione del credito»



DAVIDE ALBERTINI PETRONI
Presidente
Assomobiliare



MICAELA MUSSO
Direttore generale
Abaco Team



VISIONE DI LUNGO PERIODO

«Bisogna venire incontro alla dinamica demografica e aumentare l'offerta in città secondarie e accessibili»



RIFUGIO ANCHE PER I GIOVANI

«Da una survey effettuata su giovani under 30, oltre il 68% ha dichiarato di voler comprare casa entro 5 anni»



ELENA GRANATA
Docente di
Urbanistica



FLAVIO ANGELETTI
Managing Director



LUCA DONDI DALL'OROLOGIO
Amministratore delegato di
Nomisma

© RIPRODUZIONE RISERVATA