

2° Quadrimestre 2014- Sentiment del mercato immobiliare FIMAA MiMB

## IL MERCATO IMMOBILIARE DEL 2015: CENNI DI NORMALIZZAZIONE

Dicembre 2014



*Il 2014 è stato un anno che potremmo definire di "stop & go": dopo i primi mesi decisamente positivi, abbiamo assistito a una fase di flessione e, successivamente, a una rinnovata e seppur lieve crescita. In ogni caso, credo si possa parlare di una tendenza alla "normalizzazione" del mercato, ossia – anche se non ancora di vera e propria ripresa – una sorta di assestamento, che potrebbe durare per parecchio tempo.*

**Quale 2015 aspettarci?** A nostro avviso continueranno questi trend di consolidamento della stabilità, a patto che si verifichino alcune condizioni di rinnovamento intrinseche alla professione e, più in generale, di sistema.

*Dall'indagine condotta attraverso lo strumento del "Sentiment", tra i nostri Associati prevale un leggero ottimismo per il mercato nel 2015, sebbene la quota degli indecisi sia molto elevata (1 su 3 si definisce "in attesa"): il motivo per cui essere ottimisti è principalmente legato a un'ulteriore limatura dei valori (secondo l'80% del campione), mentre i pessimisti riconducono il loro parere "all'andamento generale della situazione economica". Per quanto riguarda i volumi transati, oltre la metà degli agenti si aspetta la stabilizzazione della situazione, mentre coloro che credono si possa verificare un incremento del numero globale delle compravendite (22%) è maggiore rispetto a chi pensa alla contrazione dei volumi (15%). Infine, relativamente ai prezzi, sia per l'usato sia per il nuovo, la metà degli interpellati si aspetta l'assestamento della situazione ai valori dello scorso anno e l'altra metà una diminuzione degli stessi (da segnalare che per l'usato la diminuzione dovrebbe essere un po' più accentuata).*

*In questo clima non più così negativo, è necessario attivare una strategia generale per sostenere quegli elementi strategici in grado di innescare un volano positivo: il punto di partenza è certamente l'incentivazione del mercato "dal basso", ossia di quel mercato che si rivolge all'utilizzatore finale<sup>1</sup> e che, pertanto, è capace di incidere nell'immediato sull'economia reale. In questo scenario, il mercato della residenza riveste un ruolo di primaria importanza. Mi limito a segnalare due grandi "rivoluzioni" che a mio avviso sono fondamentali: l'innovazione di prodotto e un nuovo approccio al mercato della locazione. Per il mercato della compravendita è, infatti, necessario ripensare un prodotto-casa "innovativo", cioè in linea con le mutate esigenze della domanda e a costi contenuti, mentre per il mercato della locazione, crediamo che il residenziale debba diventare un nuovo asset class per gli Investitori Istituzionali, solo così potrà essere affrontato in maniera sistemica il problema locativo nel nostro Paese.*

*Infine, pensiamo che l'Expo potrà avere qualche effetto positivo sulla nostra attività, ma solo marginalmente: non dobbiamo aspettarci che qualche evento esterno migliori le condizioni del mercato, ma è necessario lavorare quotidianamente perché la nostra attività muti, il nostro ruolo accresca in autorevolezza e la nostra figura evolva, diventando sempre più quella del Consulente Globale, una sorta di Personal Broker immobiliare.*

Vincenzo Albanese Presidente FIMAA MiMB

<sup>1</sup> L'attività che mira ad incentivare il mercato "dal basso" si contrappone alle operazioni di "sistema" che viceversa si rivolgono ad un mercato "alto" con effetti sull'economia reale nel medio/ lungo periodo.

## 1. LO SCENARIO

### 1.1 IL MERCATO RESIDENZIALE NEL CONTESTO NAZIONALE

Secondo FIMAA MiMB il numero delle compravendite in Italia per il comparto residenziale dovrebbe attestarsi per il 2014 a quota 423.000 scambi (FIGURA 1), avvicinandosi ai valori di circa 30 anni fa ma complessivamente segnando un'inversione di tendenza rispetto al calo inesorabile dei volumi iniziato nel 2006 e continuato sino allo scorso anno.

La previsione per il prossimo anno è quella di un ulteriore incremento delle compravendite (450.000): non riteniamo tuttavia si possa parlare di ripresa, ma certamente di una **normalizzazione** dell'andamento in quanto, i picchi ottenuti negli ultimi 10 anni, non si potranno verificare nuovamente a breve.

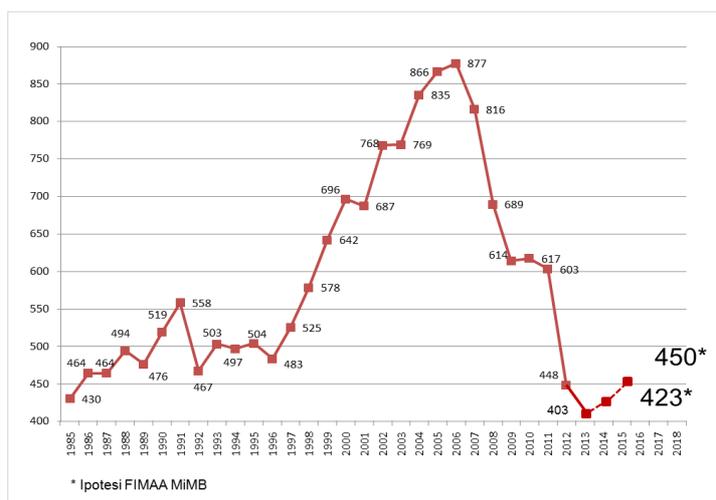


FIGURA 1. Numero di compravendite nel comparto residenziale in Italia espresso in migliaia di unità. (Fonte: Agenzia delle Entrate, Elaborazioni: FIMAA MiMB)

Analizzando con maggiore dettaglio l'andamento del mercato della casa negli ultimi due anni nelle diverse realtà territoriali (città capoluogo, città non capoluogo, Milano città e Provincia) è possibile leggere alcune dinamiche molto significative (FIGURA 2).

**Livello nazionale.** Sebbene con il I trimestre 2014 si registri, dopo alcuni anni, il primo segnale positivo (+4,1%), nel II il valore cala nuovamente (-1%) per riattestarsi al medesimo valore nel III trimestre (+4,1%),

**Città capoluoghi.** Medesima dinamica di flessione, sebbene con valori positivi, per le città capoluogo (+8,8; +1,8; +6,9),

**Città non capoluoghi.** Medesima dinamica per le città non capoluogo, tuttavia con percentuali più contenute (+1,7; -2,4; +2,8),

**Milano città.** Poiché dal III trimestre 2013 i valori sono stati positivi, la situazione conferma nel 2014 un andamento decisamente positivo e pertanto una sorta di normalizzazione del numero degli scambi (+3,4; +6,9; +6,8)

**Resto della Provincia di Milano.** Medesima flessione nel II trimestre (-2,9%) dopo due trimestri a segno più (+0,9; +5,1), decisa ripresa nel III trimestre (+8,8).

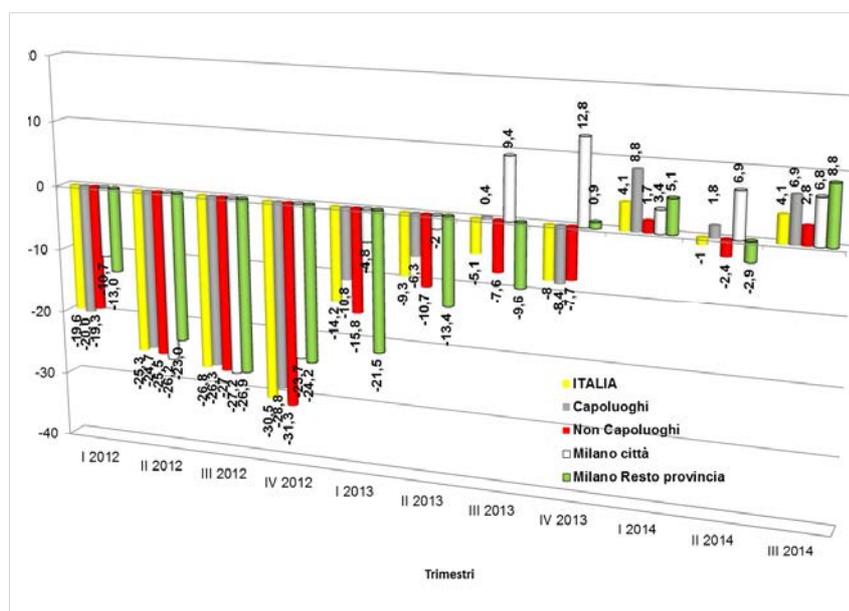


FIGURA 2. Numero di compravendite nel comparto residenziale espresso in variazioni % annuali. (Fonte: Agenzia delle Entrate, Elaborazioni: FIMAA MiMB)

## 1.2 IL MERCATO RESIDENZIALE DI MILANO E PROVINCIA

### 1.2.1 Le compravendite

A **Milano città**, le previsioni di FIMAA MiMB (FIGURA 3) su base annuale confermano per il 2014 il segno positivo (+860 unità circa), raddoppiando la crescita del 2013 (+495); **la situazione della Provincia** nel 2014 mostra una crescita (+700 unità circa) rispetto alla contrazione del numero degli scambi nel 2013 (-2.300 unità).

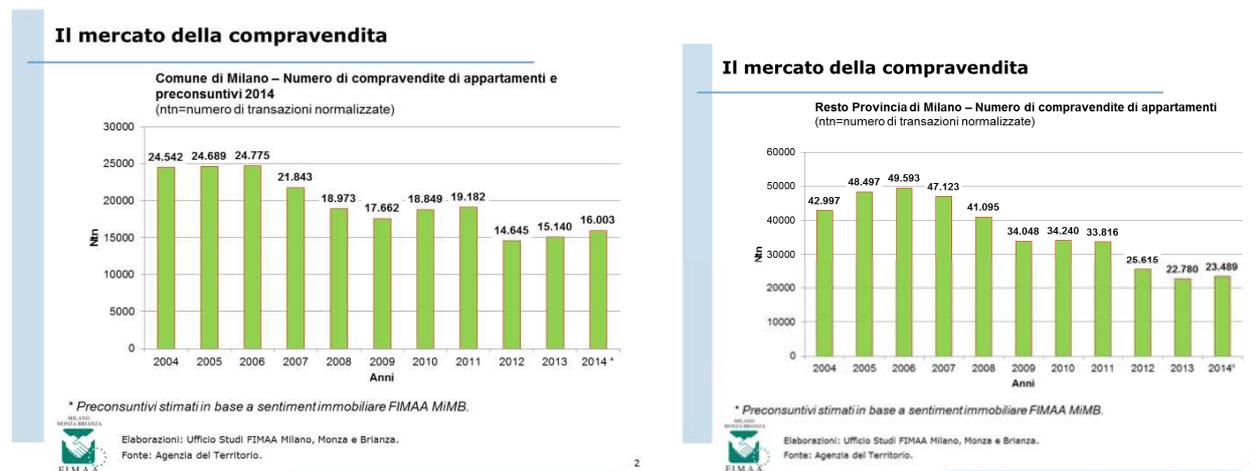


FIGURA 3. Numero di compravendite residenziali a Milano città e Provincia di Milano (Fonte: Agenzia delle Entrate, Elaborazione: FIMAA MiMB)

In base alle previsioni formulate da FIMAA MiMB sul numero degli scambi nel mercato residenziale (FIGURA 4), si ipotizza pertanto una **crescita nel IV trimestre 2014 del 5,7% in Milano città e del 3,1% nella Provincia**.

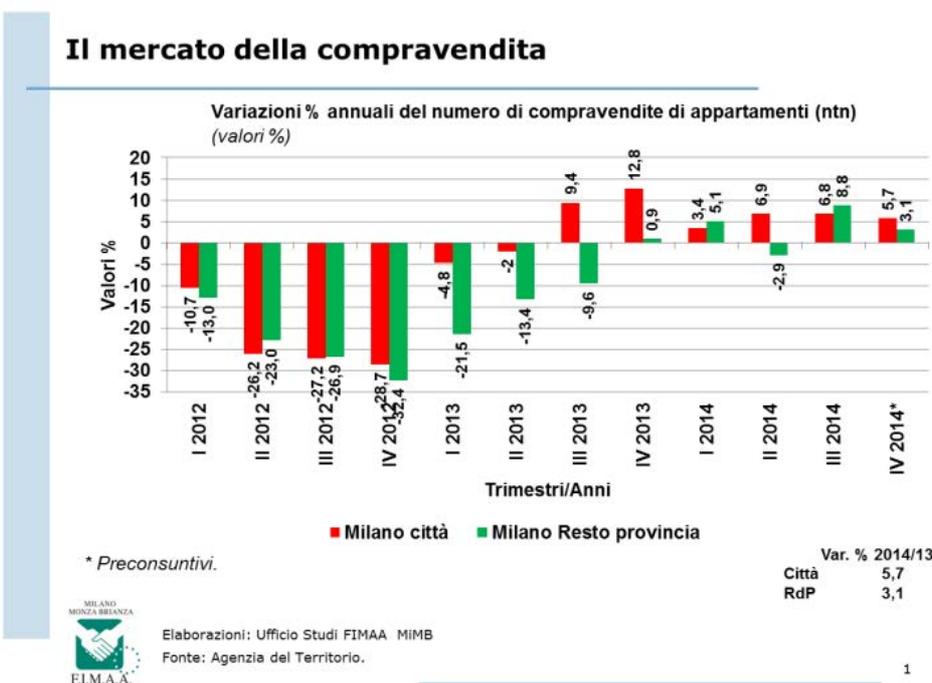


FIGURA 4. Numero di compravendite nel comparto residenziale espresso in variazioni % annuali (Fonte: Agenzia delle Entrate, Elaborazioni: FIMAA MiMB)

In tale contesto, è chiaramente imprescindibile l'andamento dell'economia nel complesso (PIL, deflazione, occupazione, ....), che ovviamente inciderà nella definizione della domanda e dell'offerta immobiliare su tutto il territorio nazionale.

È però confortante constatare un importante interesse da parte di Investitori internazionali molto attenti alle opportunità del mercato italiano, specie nelle grandi città: il previsto ulteriore repricing li ha già avvicinati (Milano vede oggi molti soggetti, dotati di ingenti possibilità finanziarie, con una gran voglia di comprare).

Un fattore cruciale è – anche in questo caso – rappresentato dalla certezza della tassazione, che può costituire un elemento di fiducia e certezza sul nostro Paese.

Se la situazione nelle grandi città è più stabile – seppure con i limiti evidenziati – i mercati di Provincia sono difficili ed esiste un adeguamento verso il basso dei prezzi che stanno raggiungendo quelli delle Aste Giudiziarie anche nel libero mercato.

### 1.2.2 Il credito

La questione relativa al credito alle famiglie è cruciale considerato il ruolo che ricopre nell'acquisto della casa.

- Secondo le rilevazioni dell'Abi, che ha analizzato l'erogazione di mutui da parte di 84 istituti tra gennaio e luglio 2014, la liquidità concessa da gennaio ad oggi è pari a 14,6 miliardi di euro. La richiesta di mutui da parte delle famiglie italiane ha continuato a salire anche durante il mese di novembre, segnando un più 21,1% su base annua.
- L'importante dato è stato rilevato in controtendenza con la domanda di credito alle imprese, ancora stagnante.
- L'accesso al credito è indubbiamente un aspetto determinante per conferire stabilità al mercato. Riteniamo che solo la riduzione degli spread da parte degli Istituti di Credito, con una loro maggiore disponibilità nei confronti del mercato, consentirà di sostenere la richiesta di credito e facilitare la possibilità di acquisto da parte delle famiglie, oggi indecise tra l'affitto e la compravendita.



## 1. II RILEVAZIONE 2014 -SENTIMENT FIMAA MIMB

L'analisi compiuta dal Sentiment FIMAA MiMB coglie le dinamiche in atto nel mercato della compravendita e della locazione, relativamente all'*andamento generale* e ad alcuni *indicatori specifici*. Tale ricerca è distinta nelle due realtà territoriali di Milano città e delle città non Capoluogo con il focus principale sul mercato della residenza.

### 2.1 IL MERCATO IMMOBILIARE DELLA RESIDENZA IN MILANO CITTÀ: CARATTERISTICHE GENERALI

- Il mercato immobiliare residenziale nella città di Milano è principalmente un mercato di sostituzione, maturo e sofisticato: ciò significa che l'acquisto della casa viene effettuato direttamente dall'utilizzatore finale, per migliorare le proprie condizioni abitative, e pertanto le esigenze della domanda, non essendo alla prima esperienza, sono complesse ed evolute.
- Negli ultimi anni tuttavia il concetto di "acquisto della propria abitazione" sta mutando: i motivi di tale cambiamento sono di ordine economico (la forte contrazione nell'erogazione di mutui), di natura psicologica (il clima di incertezza e poca fiducia funge da deterrente all'investimento sul lungo periodo) nonché legati alla confusione della sfera normativa e fiscale (soprattutto per quanto riguarda la mancanza di un quadro di riferimento certo). In questo scenario, il mercato della locazione diventa sempre più attrattivo e in crescita.
- Dal punto di vista dell'offerta, il mercato della compravendita residenziale è composto da due ambiti sempre più diversificati: il mercato dell'usato e quello delle nuove realizzazioni. Mentre il primo in questi anni è stato certamente più dinamico e frizzante, il secondo è risultato estremamente statico e in contrazione. La conseguenza di tale situazione è la presenza, nel centro cittadino, di un significativo stock di invenduto che il mercato non riesce ad assorbire per motivi economici (prezzi troppo elevati) e di prodotto (molte volte non in linea con le nuove esigenze abitative).
- Per contro tuttavia, la domanda in città esiste ed è in decisa crescita.

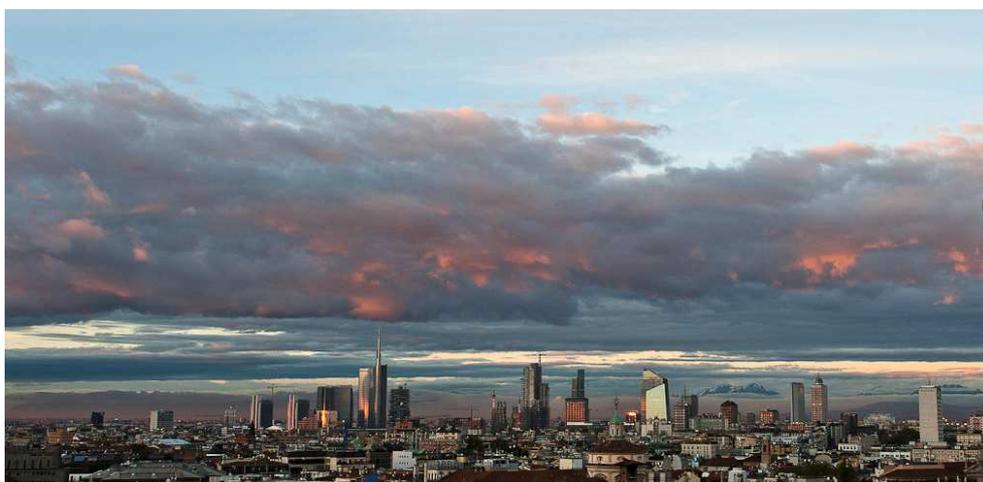


Foto Marco Goisis

### 2.1.1 L'ANDAMENTO GENERALE RILEVATO

Nel II quadrimestre 2014 si assiste a un rallentamento della crescita rilevata nella prima parte dell'anno, tuttavia i giudizi rimangono ottimisti.

L'indice del **clima di fiducia**<sup>2</sup> verso il mercato della **compravendita immobiliare** espresso dagli Agenti FIMAA MiMB nel secondo quadrimestre del 2014 è in aumento (FIGURA 5).

Regna ancora l'ottimismo fra la maggioranza degli operatori del settore interpellati, grazie soprattutto a testimonianze favorevoli espresse sulla **crescita della domanda** (FIGURA 6) e del **numero di scambi** (FIGURA 7).

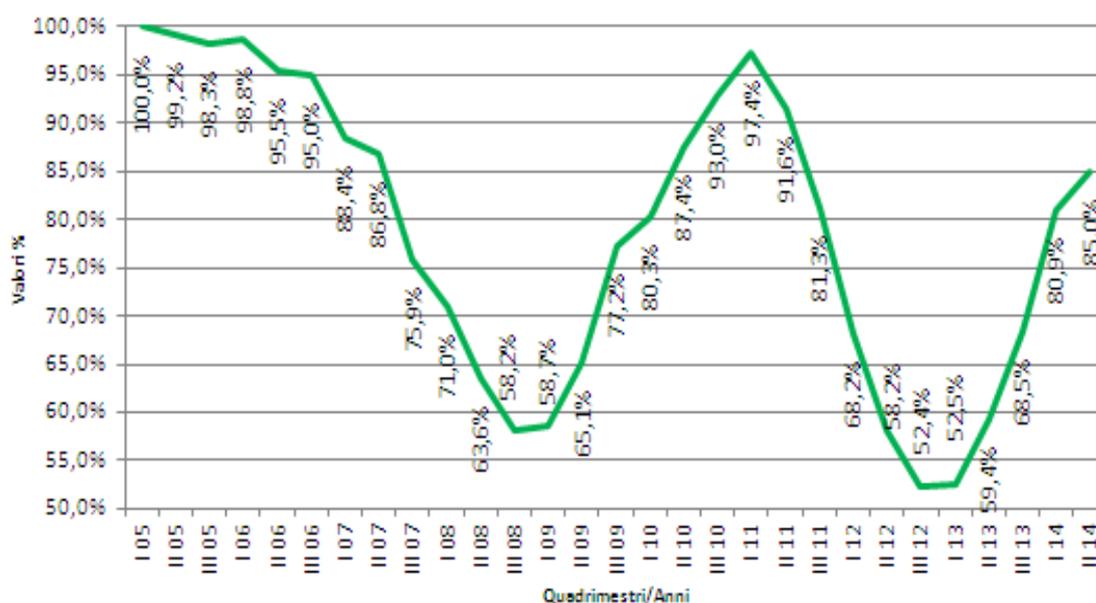


FIGURA 5. Clima di fiducia del mercato della compravendita residenziale in Milano città - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

<sup>2</sup> **Clima di fiducia**, è elaborato sulla base di quattro domande sui fondamentali della situazione globale del mercato residenziale milanese (domanda, offerta, numero di scambi e prezzi di compravendita) ritenuti idonei a valutare l'ottimismo/pessimismo degli operatori immobiliari. I risultati delle quattro domande, espressi in forma di saldi su dati grezzi, sono aggregati tramite media aritmetica semplice invertendo il segno dell'offerta; il risultato è poi riportato a indice (in base 2005=100) e destagionalizzato con il metodo della media mobile a tre termini.

## Offerta e domanda del mercato della compravendita di appartamenti in Milano Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre

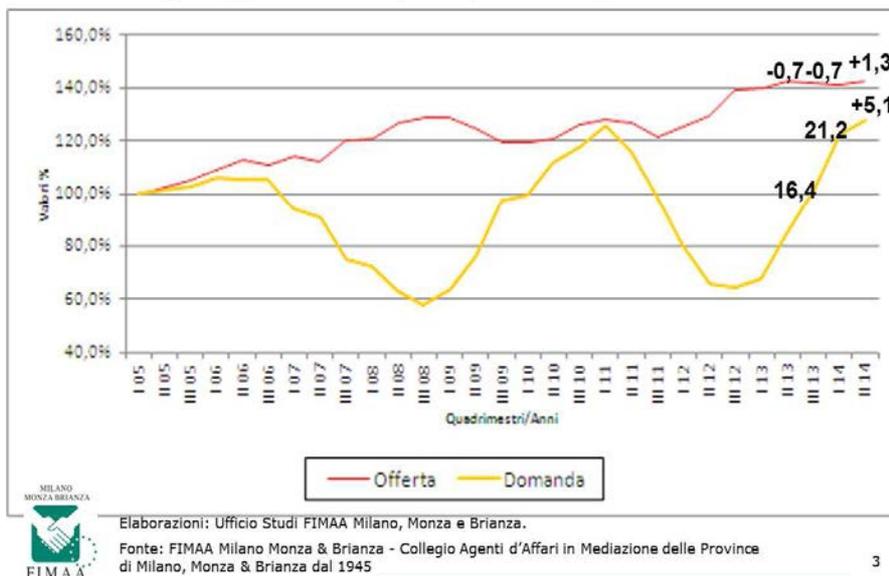


FIGURA 6. Andamento domanda (giallo) in crescita (Fonte: Ufficio Studi FIMAA MiMB).

## Fondamentali (prezzi e scambi) del mercato della compravendita di appartamenti in Milano Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre

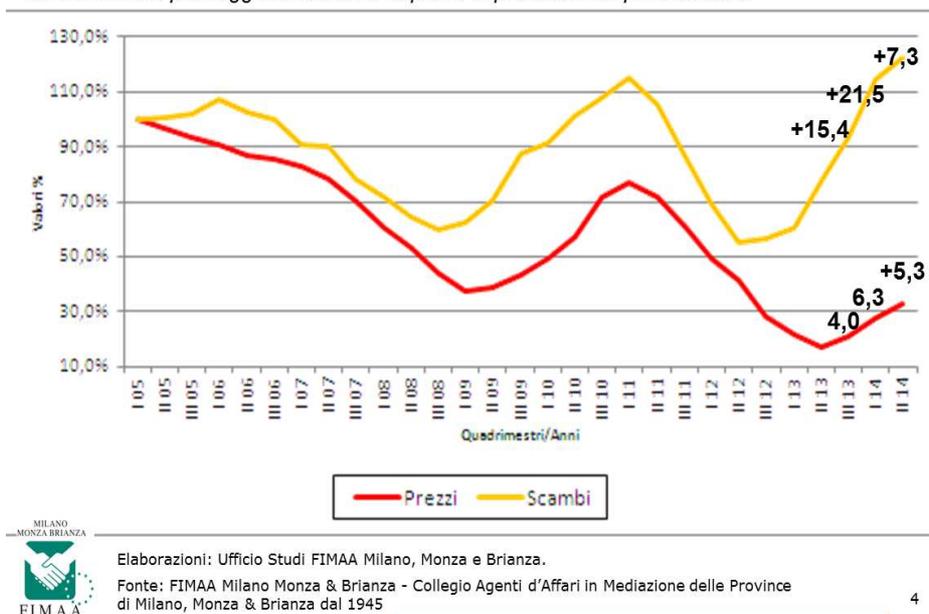


FIGURA 7. Andamento numero degli scambi (in giallo) in crescita (Fonte: Ufficio Studi FIMAA MiMB).

Anche per quanto riguarda il **mercato della locazione residenziale, gli indicatori sono in crescita:**

- Il clima di fiducia conferma l'andamento dello scorso quadrimestre (FIGURA 8),
- La domanda è in crescita, mentre l'offerta è tornata leggermente in calo (FIGURA 9),
- Anche il numero di contratti è in deciso aumento.

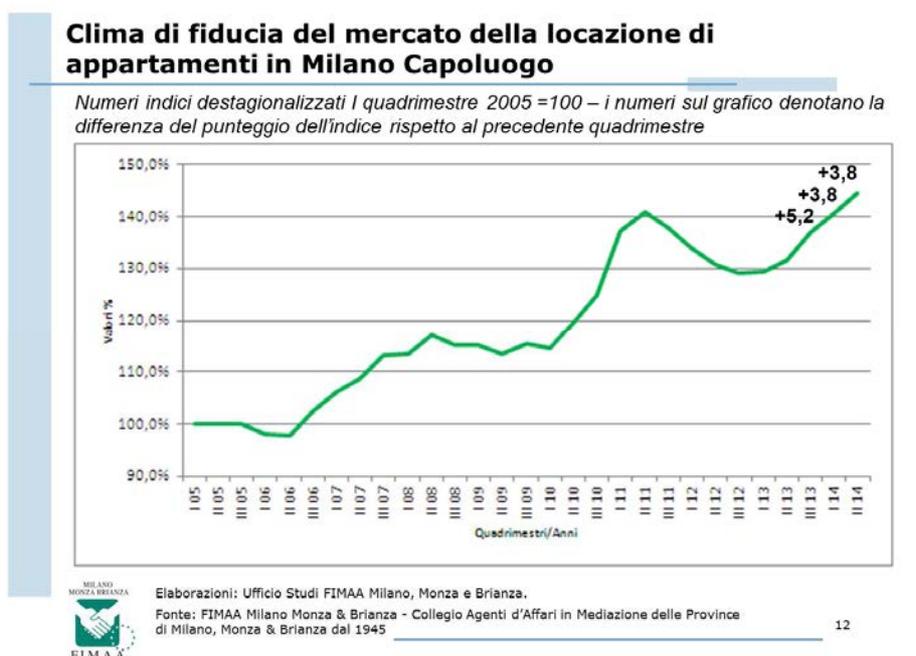


FIGURA 8. Clima di fiducia del mercato della locazione residenziale in Milano città - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

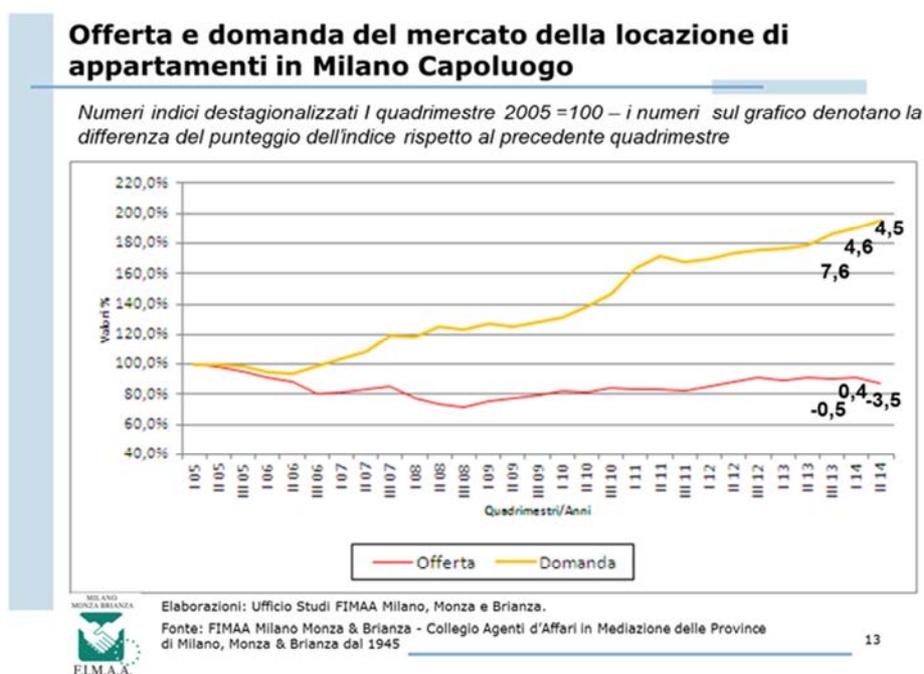


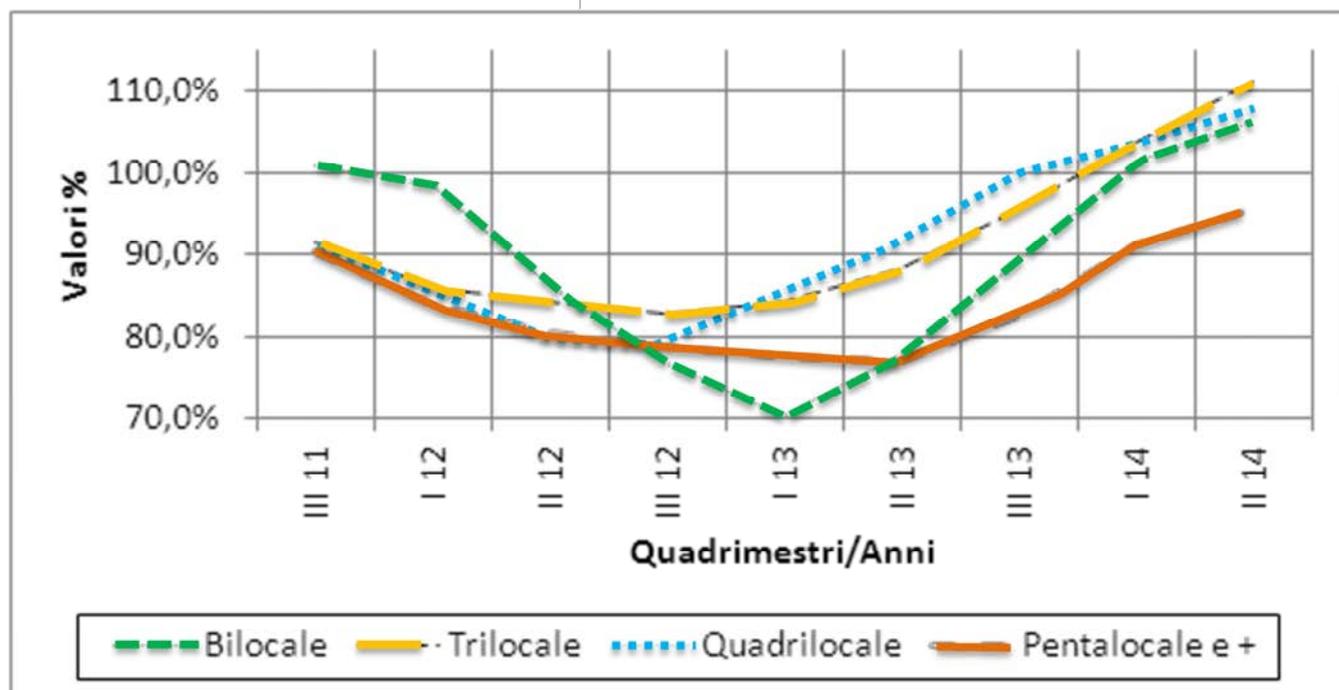
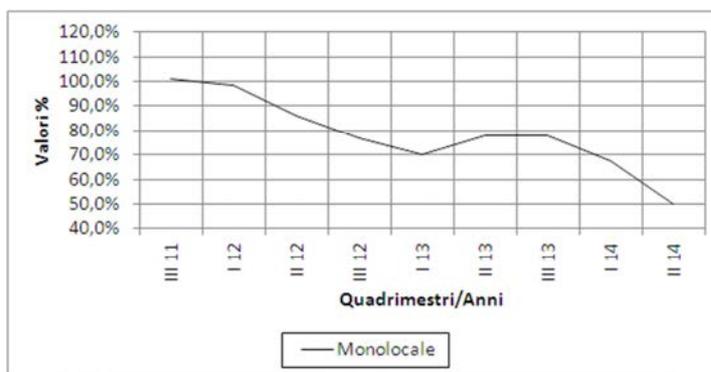
FIGURA 9. Indicatori relativi alla domanda e offerta nel mercato della locazione residenziale in Milano città - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

## 2.1.2 GLI INDICATORI SPECIFICI

Di seguito sono riportati gli indicatori analizzati nel Sentiment FIMAA MiMB per quanto riguarda il mercato della compravendita.

### MILANO CITTA' - Mercato della residenza COMPRAVENDITA

Cala la richiesta per il monolocale, a favore di un maggior interesse per bilocali e trilocali.



## MILANO CITTA' - Mercato della residenza COMPRAVENDITA

In calo il **numero di appuntamenti** per vendere l'abitazione, segno di un mercato che torna a essere "lievemente frizzante."

**I tempi di vendita**, però, sono ancora in lieve crescita: si spera che un più facile accesso al credito possa aiutare in tal senso.

**Lo sconto medio concesso** in fase di trattativa si attesta anche oltre il 15%.

### Numero di appuntamenti per piazzare l'abitazione in Milano Capoluogo

Quadrimestri	+	-	=
I 14	66%	20%	14%
II 14	63%	13%	24%



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

6

### Tempi medi di vendita per piazzare l'abitazione in Milano Capoluogo

Quadrimestri	+	-	=
I 14	51%	30%	19%
II 14	56%	20%	24%



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

7

### Sconto medio sul prezzo di offerta in Milano Capoluogo

Quadrimestri	0-5%	5-10%	10-15%	>15%
I 14	1%	31%	39%	28%
II 14	2%	26%	37%	35%



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

8

## MILANO CITTA' - Mercato della residenza COMPRAVENDITA

Dal punto di vista delle **modalità di finanziamento** per l'acquisto dell'abitazione, non si ravvisano sostanziali differenze rispetto al quadrimestre precedente: secondo il 62% degli agenti intervistati, i clienti ricorrono al mutuo per l'acquisto dell'abitazione, per il 26% attingono ai risparmi e per il 12% la vendita della precedente abitazione è la principale fonte per il finanziamento.

L'acquisto per investimento è per il II quadrimestre in calo dopo una timida fase ripresa nello scorso anno.

### Modalità finanziamento degli acquisti nel mercato della compravendita in Milano Capoluogo

Quadrimestri	Mutuo	Risparmi	Permuta
I 14	61%	28%	11%
II 14	62%	26%	12%



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

10

### Tipologie degli acquisti nel mercato della compravendita in Milano Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2011 = 100 - i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

11

## PREVISIONI

Dalla rilevazione emerge che per i prossimi mesi si prevede:

- **stabilizzazione del numero degli scambi,**
- **stabilizzazione di massima dei prezzi,**
- **leggero aumento degli sconti applicati.**

### Previsioni sul mercato della compravendita in Milano Capoluogo

Quadrimestri	SCAMBI			PREZZI			SCONTI		
	+	-	=	+	-	=	+	-	=
I 14	40%	17%	43%	7%	35%	58%	25%	8%	67%
II 14	36%	18%	47%	4%	36%	60%	32%	6%	61%



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

9

## 2.2 IL MERCATO IMMOBILIARE DELLA RESIDENZA NELLA PROVINCIA DI MILANO

- Nei “Resto della Provincia” di Milano si assiste al primo “rimbalzo tecnico” del numero di **compravendite** di abitazioni nel 2014, dato che sono previste in **aumento sull’anno precedente per la prima volta dal 2008**. La nostra previsione cautelativa ipotizza una crescita poco superiore al 3% per l’anno 2014.
- Il mercato rimane “difficile” e molto competitivo, specie per il prodotto usato su cui sono polarizzate le attenzioni di molti compratori che richiedono sconti medi sul prezzo particolarmente significativi (secondo l’indagine appena conclusa oltre l’80% degli interpellati li colloca su scostamenti percentuali superiori al 15%). In tenuta, invece, nel complesso il **valore del nuovo**, mentre le aree edificabili, fino a poco tempo fa rare da individuare, risultano oggi “abbandonate”, non essendoci operatori che manifestano fiducia nel mercato a causa della gigantesca offerta da smaltire.
- Rimangono necessari molti appuntamenti per piazzare un immobile e anche i tempi medi di vendita, conseguentemente, non accennano a diminuire, ma il dato positivo è che cresce il numero di operatori che testimonia un **acquisto di permuta/sostituzione** che appare fondamentale per ridare fiato all’affittivo mercato. Ancora calanti, invece, gli acquisti per l’investimento, data la situazione finanziaria difficile e, soprattutto, l’incertezza di tassazione sulla casa.
- Gli agenti immobiliari che hanno espresso valutazioni sul “Resto della Provincia” **ipotizzano per i prossimi 4 mesi un ulteriore miglioramento nel numero di scambi**, con prezzi che dovrebbero arrestarsi (e risultare stabili per il 44% del campione) e con lo sconto che non dovrebbe più continuare a crescere.

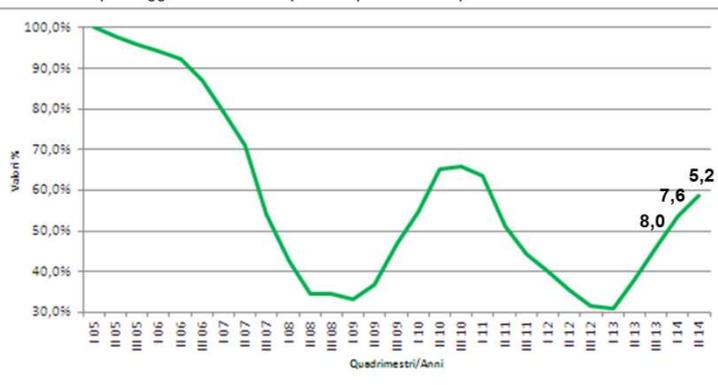


## 2.2.1. L'ANDAMENTO GENERALE RILEVATO

- In lieve miglioramento dallo scorso quadrimestre anche l'indice del clima di fiducia espresso dagli agenti nel "Resto della Provincia" di Milano (FIGURA 10);
- In tale ambito territoriale la crescita più consistente è fatta segnalare dalla domanda. Ciò si riflette sul numero di scambi (FIGURA 11) che, come rilevato dall'Agenzia delle Entrate nel III trimestre dell'anno (vedi PAGINA 2) sono incrementati dell'8,8% sullo stesso periodo del 2013, mostrando una dinamicità superiore a quella riscontrata a Milano città con un +6,8% tendenziale.
- Come anche per Milano città, il monolocale è assai poco richiesto mentre, all'opposto, l'appetibilità del bilocale cresce. È comunque il trilocale che costituisce l'appartamento che ha ricevuto più consensi dal nostro panel.

### Clima di fiducia del mercato della compravendita di appartamenti in Milano Comuni non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

2

FIGURA 10. Clima di fiducia del mercato della compravendita in Milano Comuni non Capoluogo - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

### Offerta e domanda del mercato della compravendita di appartamenti in Milano Comuni non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

3

### Fondamentali (prezzi e scambi) del mercato della compravendita di appartamenti in Milano Comuni non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

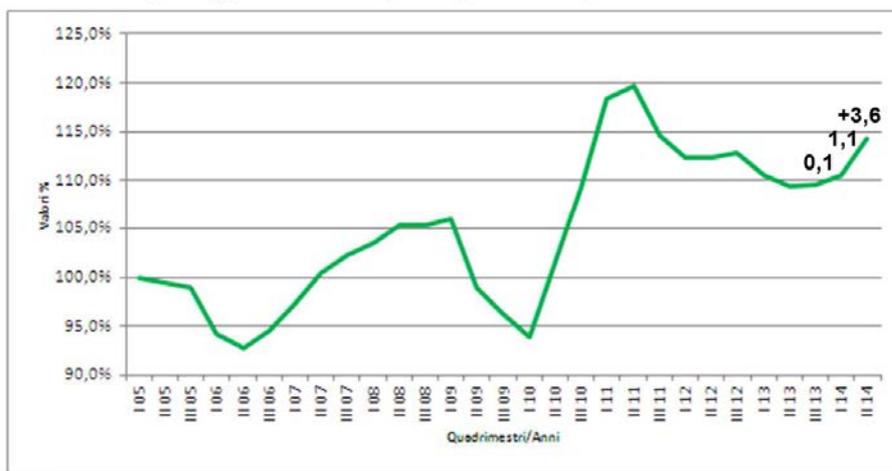
4

FIGURA 11. Indicatori relativi alla domanda, offerta, prezzi e al numero degli scambi relativi alla compravendita in Milano Comuni non Capoluogo - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

- Le difficoltà anche del mercato della locazione che gli operatori FIMAA testimoniano per il “Resto della Provincia”, sono ascritte alla quantità offerta, percepita in ulteriore aumento (FIGURA 13).
- Ancora forte la domanda in affitto di appartamenti nei Comuni minori della Provincia: l’offerta si mantiene abbondante e i canoni tendono a stabilizzarsi (FIGURA 13).

### Clima di fiducia del mercato della locazione di appartamenti in Milano non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005=100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.

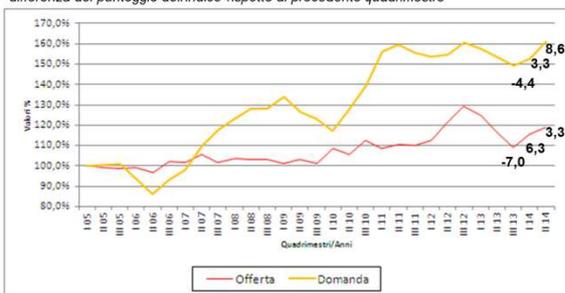
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d’Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

12

FIGURA 12. Clima di fiducia del mercato della locazione in Milano Comuni non Capoluogo - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

### Offerta e domanda del mercato della locazione di appartamenti in Milano non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005=100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



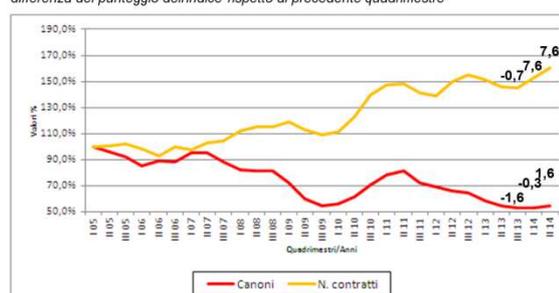
Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.

Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d’Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

13

### Fondamentali (canoni e contratti) del mercato della locazione di appartamenti in Milano non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2005=100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.

Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d’Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

14

FIGURA 13. Indicatori relativi alla domanda, offerta, canoni e numero dei contratti nel mercato della locazione in Milano Comuni non Capoluogo - dati destagionalizzati, indici base 2005=100. (Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza & Brianza).

## 2.2.2 GLI INDICATORI SPECIFICI

Di seguito sono riportati gli indicatori analizzati nel Sentiment FIMAA MiMB per quanto riguarda il mercato della compravendita.

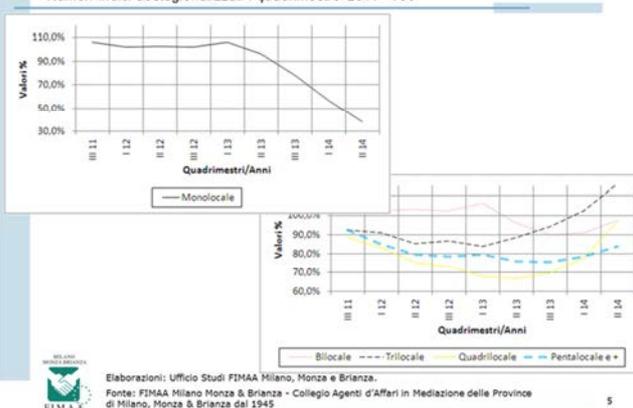
### PROVINCIA DI MILANO – Mercato della residenza COMPRAVENDITA

Prosegue in maniera importante il calo per il monolocale; il trilocale è il taglio più richiesto.

Sostanzialmente in linea col quadrimestre precedente il numero di appuntamenti per vendere un immobile.

Qualche segnale di miglioramento sul fronte dei tempi di vendita.

#### Appartamento più richiesto in Milano Comuni non Capoluogo Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2011 =100



#### Numero di appuntamenti per piazzare l'abitazione in Milano Comuni non Capoluogo

Quadrimestri	+	-	=
I 14	57%	24%	20%
II 14	56%	22%	22%

Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

#### Tempi medi di vendita per piazzare l'abitazione in Milano Comuni non Capoluogo

Quadrimestri	+	-	=
I 14	75%	4%	21%
II 14	74%	6%	20%

Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

## PROVINCIA DI MILANO – Mercato della residenza COMPRAVENDITA

Per la Provincia, lo sconto maggiormente applicato è tra il 10% e il 15%.

### Sconto medio sul prezzo di offerta in Milano Comuni non Capoluogo

Quadrimestri	0-5%	5-10%	10-15%	>15%
I 14	4%	26%	38%	32%
II 14	6%	13%	48%	33%

Molto importante il mercato di sostituzione, che erode quote di mercato al canale bancario e al risparmio privato.

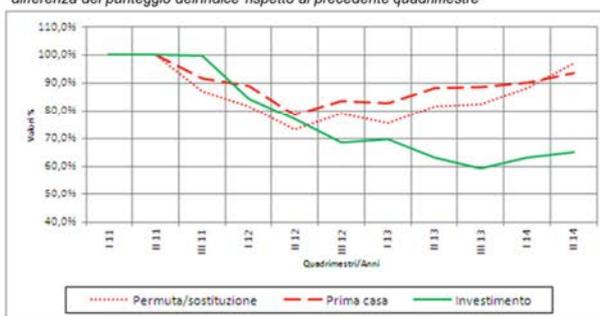
### Modalità finanziamento degli acquisti nel mercato della compravendita in Milano Comuni non Capoluogo

Quadrimestri	Mutuo	Risparmi	Permuta
I 14	74%	21%	6%
II 14	71%	18%	11%

La tipologia dell'acquisto passa dalla "prima casa" alla "permuta" (ossia mercato di "sostituzione").

### Tipologie degli acquisti nel mercato della compravendita in Milano Comuni non Capoluogo

Numeri indici destagionalizzati I quadrimestre 2011 = 100 – i numeri sul grafico denotano la differenza del punteggio dell'indice rispetto al precedente quadrimestre



Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

11

## PREVISIONI

Dalla rilevazione emerge che per i prossimi mesi si prevede:

- **Incremento deciso del numero degli scambi,**
- **stabilizzazione di massima dei prezzi,**
- **leggero incremento degli sconti applicati.**

### Previsioni sul mercato della compravendita in Milano Comuni non Capoluogo

Quadrimestri	SCAMBI			PREZZI			SCONTI		
	+	-	=	+	-	=	+	-	=
I 14	29%	15%	56%	0%	40%	60%	25%	6%	69%
II 14	43%	19%	39%	6%	50%	44%	39%	11%	50%

Elaborazioni: Ufficio Studi FIMAA Milano, Monza e Brianza.  
Fonte: FIMAA Milano Monza & Brianza - Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945

9



### FIMAA Milano Monza & Brianza

FIMAA Milano Monza & Brianza è la più antica e la più importante Associazione degli Agenti d'Affari in Mediazione delle Province di Milano e Monza Brianza. Dal 1945 protagonista della scena immobiliare è da sempre sinonimo di garanzia, di qualità e di preparazione professionale dei propri Associati. Rappresenta oltre 1800 imprese della Mediazione Immobiliare, Creditizia, Aziendale e Merceologica, con più di 5000 operatori sul territorio di Milano, Monza Brianza e Province.

FIMAA Milano Monza & Brianza aderisce a Confcommercio - Imprese per l'Italia.

È la più numerosa Associazione Provinciale di FIMAA ITALIA, la Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari (aderente Confcommercio).

Essere iscritti a FIMAA Milano Monza & Brianza, oltre che un doveroso gesto di difesa sindacale della Categoria, è un vantaggio verso la clientela in termini di immagine per la riconosciuta professionalità degli Associati e per le garanzie dei servizi offerti. Partecipa a tutti i tavoli istituzionali del settore (Commissioni Regionali, Provinciali, Comunali e Camerali, Piano Casa, Edilizia, Efficienza Energetica, Consulta Interprofessionale, USI, Regolazione Mercato, Formazione, Distretti Urbani del Commercio e altro).

Dal 2001 applica un Codice di Autodisciplina – primo esempio in Italia del mondo Associativo – nato da un progetto della CCIAA di Milano, che regola il comportamento degli Associati (tra Colleghi, con i Consumatori e con i propri Collaboratori e Dipendenti): ha al proprio interno una Commissione Vertenze per dirimere le questioni sorte tra Clienti ed Associati, mentre il Collegio dei Probiviri gestisce il rapporto tra Associati. Tutto questo a maggiore tutela degli operatori professionali ed a garanzia di un mercato migliore.

### IL SENTIMENT di FIMAA MiMB: COS'E' E PERCHE'

Il "Sentiment" (che significa letteralmente opinione, parere) è uno strumento strategico per FIMAA Milano, Monza & Brianza, che lo ha ideato e lo promuove dal 2004.

Attraverso il Sentiment del mercato immobiliare, l'Associazione si pone l'obiettivo di monitorare i cambiamenti nel mercato che gli agenti registrano sul campo; gli Agenti Immobiliari, infatti, rappresentano gli operatori dell'ultimo miglio della filiera immobiliare, ossia di coloro che, confrontandosi quotidianamente con la domanda e con il mercato, hanno la capacità di rilevare in "tempo reale" le trasformazioni in essere. L'innovazione di questo strumento deriva dal reperire dati dal mercato estremamente attuali e soprattutto dal sondare le previsioni che gli stessi operatori ravvisano per l'immediato futuro.

I **dati** registrati dal Sentiment sono riconducibili alla variazione di alcune variabili (domanda, offerta, numero di scambi e prezzi) nell'ultimo quadrimestre rispetto a quello precedente. Si tratta di aspetti qualitativi e non quantitativi, ciò significa che si monitora l'incremento, il decremento oppure la stabilità di una realtà senza poterla definire in termini numerici. Agli Associati sono altresì richieste previsioni dell'andamento di alcuni aspetti del mercato. Questa "sensibilità", sebbene approssimativa, risulta particolarmente strategica in quanto consente di rilevare alcuni fenomeni in "tempo reale" e di poter prevedere un trend con largo anticipo sui dati ufficiali e istituzionali (sostanzialmente il transato e la rilevazione di prezzi che si rivolgono a dati consolidati e dunque di 6 mesi passati).

La **metodologia** utilizzata nel Sentiment di FIMAA MiMB prevede:

- la compilazione da parte degli Associati del questionario (le domande del questionario sono di tipo qualitativo ordinale chiuso, prevedono cioè una gamma predeterminata ed esaustiva di possibilità di tre risposte -aumento, stazionarietà, diminuzione- e sono state somministrate tramite metodologia CAWI agli associati FIMAA Milano, Monza e Brianza).
- l'elaborazione da parte dell'Ufficio Studi FIMAA MiMB dei dati aggregati, restituiti graficamente e posti in relazione con la serie storica dei Sentiment,
- l'analisi delle informazioni e la definizione delle previsioni in base alla lettura delle più ampie dinamiche del settore ad opera dell'Ufficio Studi e della Dirigenza.

Il Sentiment è uno strumento fondamentale sia per gli Agenti Immobiliari, che in tal modo possono avere il quadro costantemente aggiornato di ciò che accade sull'intero territorio, sia per gli operatori del settore che, attraverso lo strumento, ottengono preziose informazioni in tempo reale sulla trasformazione del mercato.

### FOCUS SUL MERCATO RESIDENZIALE MILANESE

Il mercato immobiliare in Italia procede con due velocità diverse: da un lato, quello delle grandi città e, dall'altro, quello delle medio-piccole. In questo contesto, Milano e Roma rappresentano due realtà a sé, perché molto più "reattive" e dinamiche e, in quanto tali, capaci di anticipare le dinamiche e le tendenze dell'intero mercato.

In particolare **Milano rappresenta una città "termometro"** della condizione nazionale, ossia nel contesto meneghino è possibile monitorare andamenti che solitamente si verificano, a un anno di distanza, anche a livello nazionale. Conoscere il mercato milanese consente dunque di delineare il più ampio scenario italiano con largo anticipo.

Infine, il Sentiment FIMAA MiMB assegna un ruolo di **grande rilievo al mercato della residenza**: tale motivo risiede nella strategicità che riveste tale settore nel contesto italiano ossia particolarmente dinamico e soprattutto in grado di registrare con il proprio andamento le trasformazioni in atto nella società. Analizzare il comparto immobiliare della residenza permette in tal modo di anticipare con una certa attendibilità le dinamiche degli altri mercati (commerciale, terziario, industriale).



***Si ringraziano tutti gli Agenti FIMAA MiMB  
che hanno partecipato alla raccolta dei dati,  
contribuendo a dare maggior visibilità alla nostra Associazione.***

**FIMAA Milano, Monza & Brianza**  
Collegio Agenti d'Affari in Mediazione delle  
Province di Milano, Monza & Brianza dal 1945  
corso Venezia, 39- Milano  
tel. 02.76007671  
[www.fimaamilano.it](http://www.fimaamilano.it)

