

MILANO  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

*Studia il passato se vuoi prevedere il futuro.*

*Confucio*

# Sentiment III quadrimestre 2015

In un mercato completamente nuovo e sempre più in divenire, diventa fondamentale **saper leggere la realtà** per comprenderne le trasformazioni e **anticipare i cambiamenti**.

Tuttavia l'enorme mole d'informazioni a disposizione e la complessità rendono tale **compito difficoltoso**.

Come orientarsi dunque in un mondo sempre più rapido?

FIMAA MiMB dal 2005 ha attivato un **monitoraggio costante del mercato** in "tempo reale", il Sentiment del mercato immobiliare, che negli ultimi anni sta avendo **importanti riconoscimenti da parte del mercato**.

Si ringraziano tutti gli Associati che hanno partecipato alla compilazione del questionario per il fondamentale contributo.

FIMAA Milano, Monza & Brianza

## 1. IL MERCATO IMMOBILIARE NEL 2015

### 1.1 PIL e immobiliare: l'importanza del contesto macroeconomico

**L'andamento del mercato immobiliare è fortemente legato a fattori macroeconomici sia internazionali che nazionali. Non ci sarà vera crescita nell'immobiliare fino a quando il PIL non registrerà un significativo e costante consolidamento.**

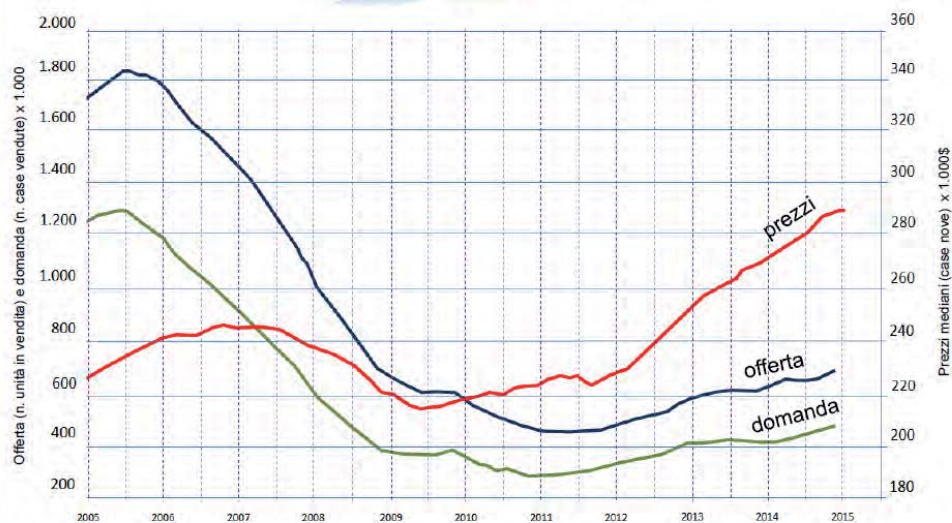
Le politiche europee (basti pensare al Quantitative Easing della BCE) e internazionali (fluttuazione del costo del petrolio e quotazione del dollaro) hanno dirette conseguenze sul nostro sistema economico che, combinate con altri fattori, determinano l'andamento del PIL. Il PIL è dunque un parametro essenziale per la salute della nostra economia ma è anche un indice significativo per il settore immobiliare.

Il mercato immobiliare USA, che da sempre anticipa di alcuni anni quello italiano, dimostra che l'aumento del PIL è il presupposto per la ripresa del mercato immobiliare.

In Italia potremo ipotizzare una ripresa per il settore immobiliare solo se lo scenario sarà quello della progressiva crescita del PIL (+1,2% nel 2016 e +1,3 nel 2017).

#### Scenario macroeconomico mondiale

#### Mercato casa USA: domanda, offerta e prezzi



Elaborazioni Ufficio Studi FIMAA MiMB  
Fonte: dati Bloomberg

1

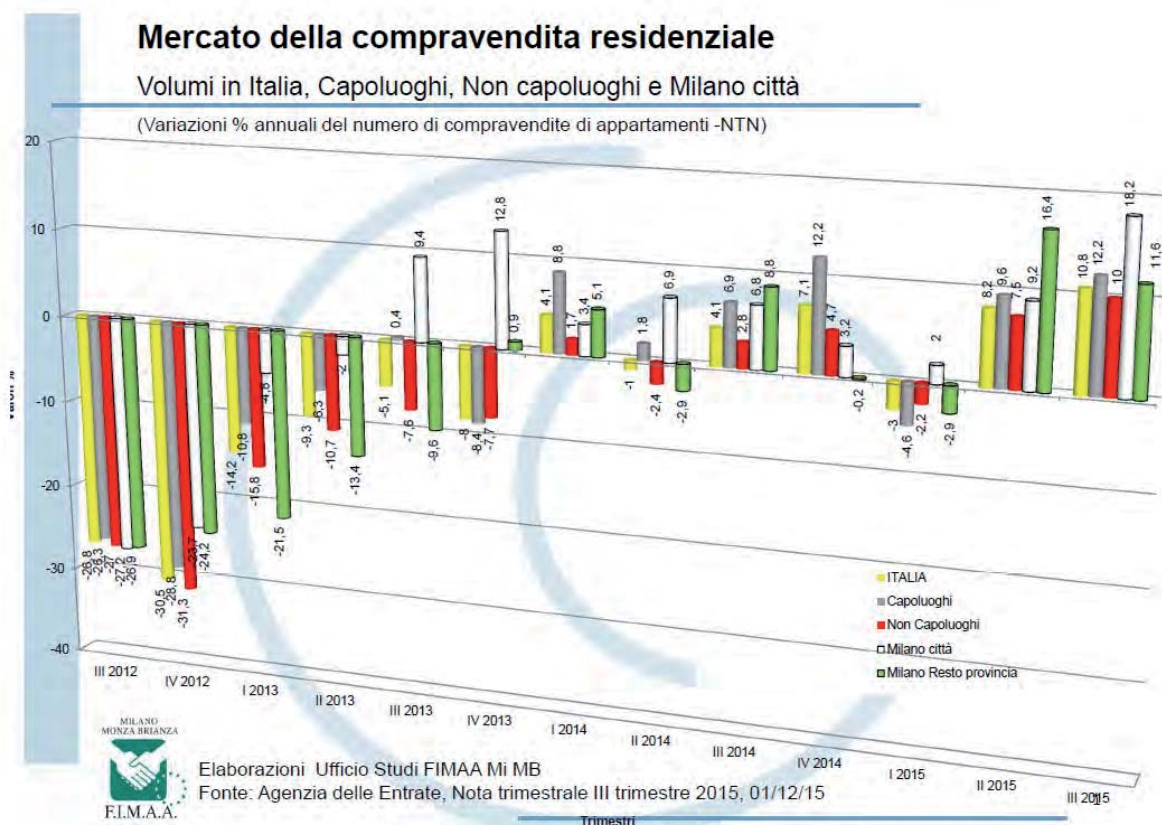


## 1.2 Buoni segnali dalla compravendita residenziale

**Il mercato immobiliare nel 2015 in termini di numero di compravendite è migliorato rispetto al 2014, mostrando segnali di consolidamento dei volumi.**

**Sul fronte dei prezzi, si registra un miglioramento che, sebbene non contempi a breve la crescita dei valori, si traduce in un assottigliamento della percentuale di sconto praticato.**

Per quanto riguarda i volumi, l'andamento complessivo è stato discontinuo alternando mesi di incremento e contrazione. Tali trend sono da considerarsi fisiologici in quanto il mercato, ancora fragile, è influenzato da molteplici fattori esogeni allo stesso e spesso poco prevedibili.



## 1.3 Novità nel mercato della locazione

**Il mercato della locazione, da sempre marginale nel nostro Paese, ha mostrato buone performance nel 2015.**

Nel 2015 il settore della locazione si è distinto in tre mercati paralleli, che intercettano domande con esigenze completamente diverse sebbene accomunate dal crescente e diffuso bisogno di mobilità della popolazione italiana. Si tratta del mercato della locazione a canone libero, a canone concordato e gli affitti brevi.

Di fronte a questo importante sviluppo della locazione, si segnala che i tassi particolarmente favorevoli dell'ultimo anno hanno fatto tornare temporaneamente conveniente l'acquisto dell'abitazione: tuttavia questo periodo rappresenta una situazione eccezionale destinata a esaurirsi.

## 2. IL SENTIMENT III QUADRIMESTRE 2015

### 2.1 Milano città. Residenziale: aspettative degli agenti immobiliari mai così favorevoli dal 2005 sul mercato della casa

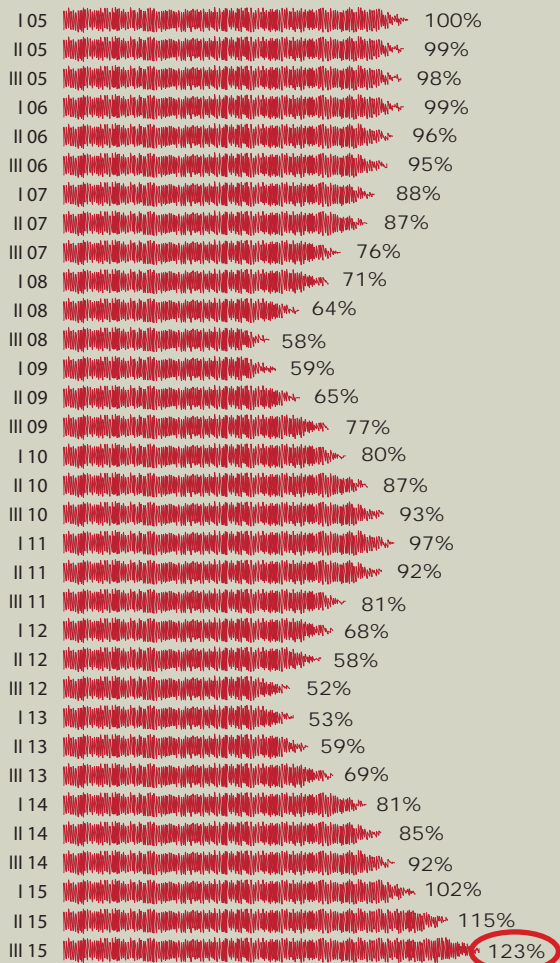
- L'indice del clima di fiducia sul mercato della compravendita di case in città di Milano per il terzo quadrimestre aumenta: mai così alto dal 2005;
- la domanda per acquisto di case è divenuta più dinamica, mentre nell'offerta si registra un decremento significativo del prodotto;
- ulteriore balzo in avanti dell'indice relativo al numero di scambi di abitazioni, mentre è meno intensa la percezione di aumento dei prezzi di vendita;
- si riduce lo sconto e si stabilizzano i tempi medi di vendita, ma la domanda resta molto selettiva e il numero medio di appuntamenti, che un agente deve fare per piazzare un appartamento non muta rispetto al passato;
- solo 2 appartamenti su 10 sono nuovi, 5 sono da ristrutturare e 3 usati abitabili;
- bilocali e trilocali sono gli appartamenti più richiesti;
- si compera per acquistare soprattutto la prima casa, migliora la percezione dell'acquisto per investimento;
- è il mutuo la modalità di finanziamento più impiegata (76% dei casi), ridotto ricorso ai risparmi (20%) e quasi nulle le permutate (4%);
- per i prossimi mesi si prevede un'ulteriore "corsa all'acquisto" con prezzi inchiodati;
- rallentamento della domanda nel mercato dell'affitto, con offerta in ulteriore calo, canoni stabili.

# CITTÀ DI MILANO

## IL MERCATO RESIDENZIALE

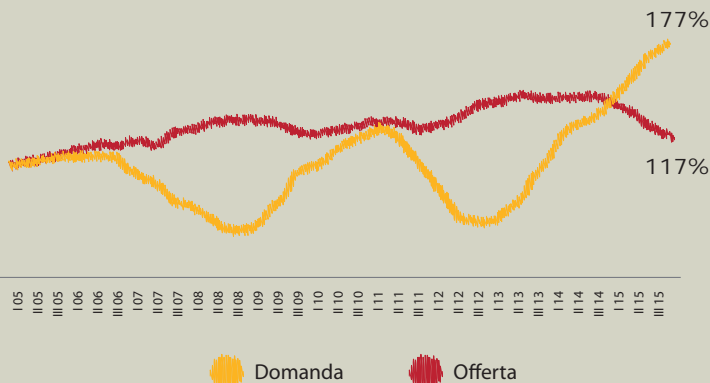
### MERCATO COMPRAVENDITA

CLIMA DI FIDUCIA



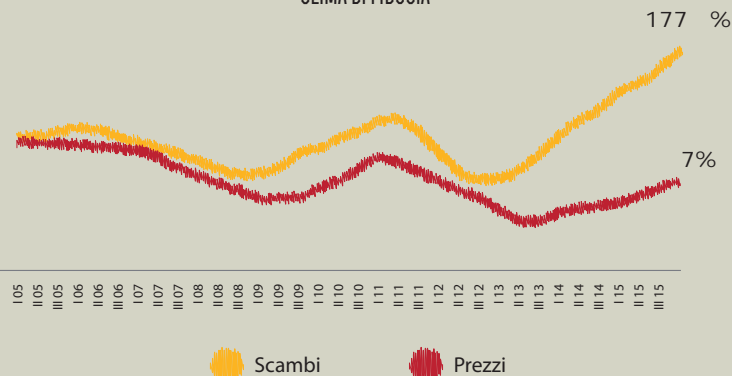
### DOMANDA E OFFERTA

CLIMA DI FIDUCIA

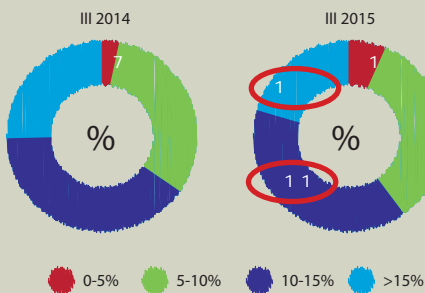


### SCAMBI E PREZZI

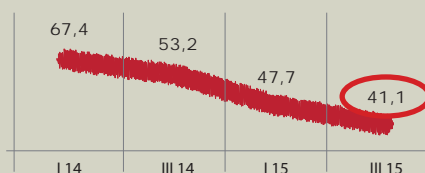
CLIMA DI FIDUCIA



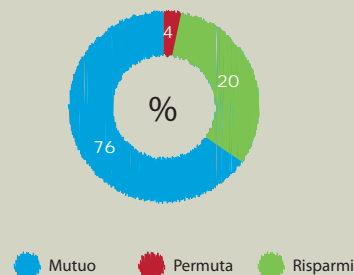
### FASCE DI SCONTI



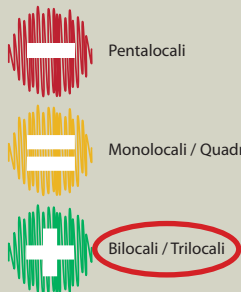
### TEMPI MEDI DI VENDITA



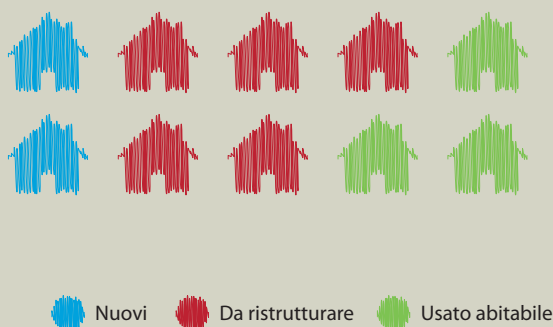
### FINANZIAMENTI



### TIPOLOGIA PIÙ RICHIESTA



### APPARTAMENTI VENDUTI



### PREVISIONE PROSSIMI MESI

VARIABILI PER L'ACQUISTO



## **2.2 Hinterland e Provincia di Milano. Residenziale: l'indice di fiducia migliora ma il mercato viaggia tra chiari e scuri**

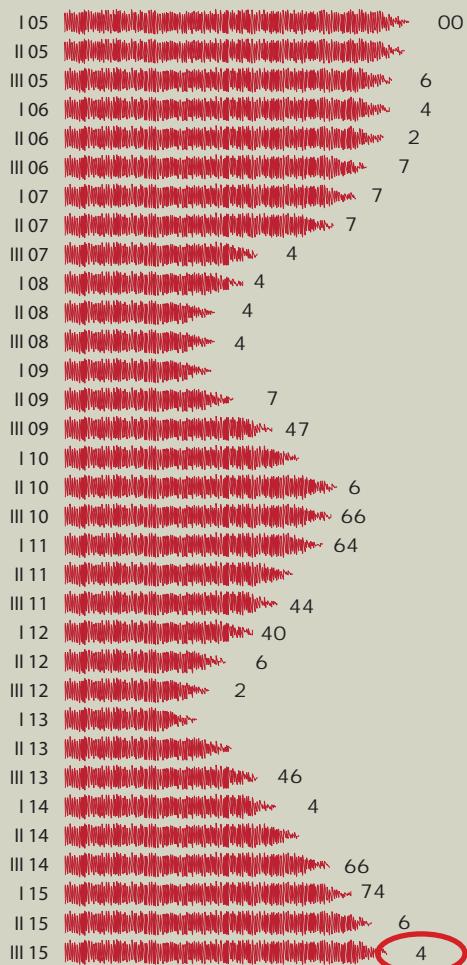
- L'indice del clima di fiducia sul mercato della compravendita di case per il terzo quadrimestre del 2015 aumenta;
- i giudizi sono meno positivi rispetto a quelli rilevati sul capoluogo, con una domanda meno vivace rispetto al I quadrimestre dell'anno, ma con un riassorbimento delle quantità offerte;
- si riduce lo sconto e si stabilizzano i tempi medi di vendita, ma la domanda resta molto selettiva e il numero medio di appuntamenti, che un agente deve fare per piazzare un appartamento non muta rispetto al passato;
- nonostante un leggero miglioramento nel numero di scambi dei primi 9 mesi dell'anno rispetto al 2014, gli agenti sono più cauti sull'andamento delle vendite rispetto allo scorso maggio;
- finalmente stabilità sui prezzi di vendita;
- solo 2 appartamenti compravenduti su 10 sono nuovi, 4 sono da ristrutturare e 4 usati abitabili;
- aumenta la richiesta di trilocali;
- in Provincia non è per nulla ripartito l'acquisto per investimento, si acquista per esigenze di prima casa, ricorrendo a un mutuo;
- per i prossimi mesi non si prevedono drastiche modificazioni rispetto alla situazione attuale;
- peggiora il sentiment del mercato dell'affitto.



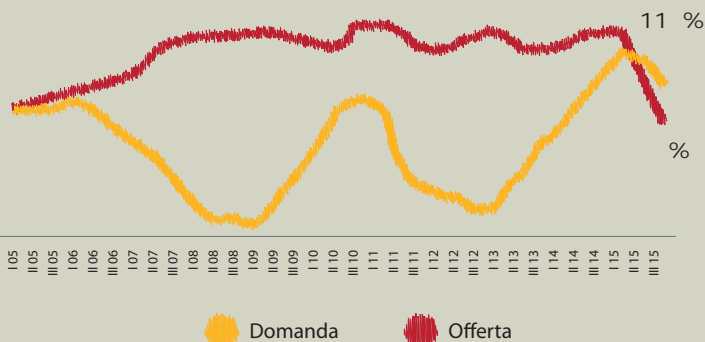
# HINTERLAND E PROVINCIA DI MILANO

## IL MERCATO RESIDENZIALE

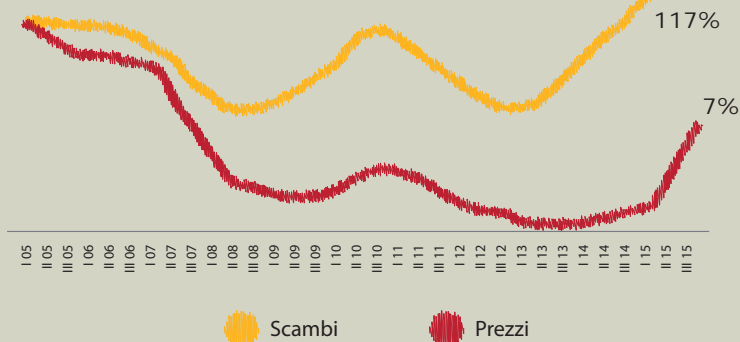
### MERCATO COMPRAVENDITA CLIMA DI FIDUCIA



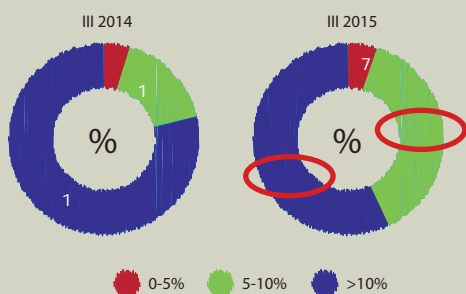
### DOMANDA E OFFERTA CLIMA DI FIDUCIA



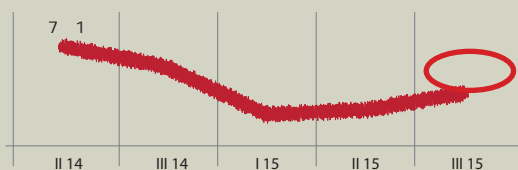
### SCAMBI E PREZZI CLIMA DI FIDUCIA



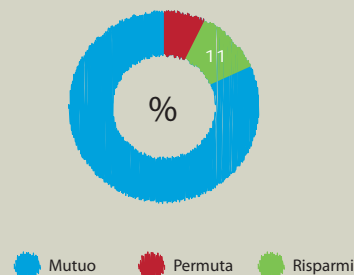
### FASCE DI SCONTI



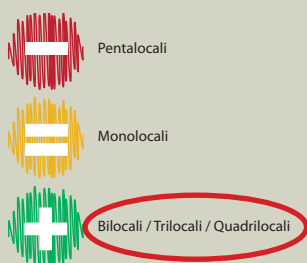
### TEMPI MEDI DI VENDITA



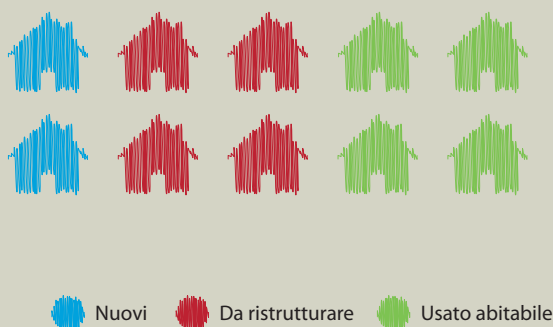
### FINANZIAMENTI



### TIPOLOGIA PIÙ RICHIESTA



### APPARTAMENTI VENDUTI



### PREVISIONE PROSSIMI MESI VARIABILI PER L'ACQUISTO



### **2.3 Milano, Hinterland e Provincia di Milano. Altri usi: buoni gli indicatori nel comparto degli uffici, mentre per i negozi si registra un mercato a due velocità, con miglioramenti in città e situazione di difficoltà nei comuni minori della Provincia**

2.3.1 Effetto EXPO sul mercato degli uffici: agenti immobiliari si mostrano finalmente più ottimisti. L'indice di fiducia in città risale: non accadeva dalla fine del 2005

- Miglioramenti nel mercato della compravendita di uffici, tanto nel comune capoluogo, quanto nei comuni minori della Provincia;
- migliorano i giudizi sulla domanda che si ripercuotono in un riassorbimento dell'offerta percepita come tendenzialmente calante;
- prezzi di compravendita ancora in riaggiustamento, ma impronta di stabilizzazione anche di quelli in Provincia;
- diminuisce la quota di agenti immobiliari che ipotizza sconti medi sul prezzo superiori al 10% e di un aumento dei tempi medi di vendita;
- per i prossimi 4 mesi la maggioranza degli agenti intervistati non prevedono grosse modifiche rispetto alla situazione attuale: prezzi "fermi" tranne in qualche zona della Provincia;
- migliora il clima di fiducia sul mercato della locazione di uffici, anche in tal caso viene segnalata una migliore dinamicità nella città.

2.3.2 Differenti i mercati immobiliari dei negozi nella città e nei comuni minori della Provincia: migliorano i primi, continuano a faticare i secondi

- Prosegue il miglioramento del clima di fiducia del mercato della compravendita di negozi nel comune capoluogo, con incremento della domanda che fa riassorbire le quantità offerte;
- in Provincia i miglioramenti sono meno intensi, con una domanda che aumenta e quantità offerte che continuano a essere molto ampie sebbene siano tendenzialmente in calo;
- le percezioni sullo sconto medio sul prezzo di offerta migliorano in città ma non in Provincia;
- per la seconda parte dell'anno le previsioni formulate dalla maggioranza degli agenti intervistati sono differenti per la città e la Provincia. A Milano città il mercato confermerebbe il trend della prima parte dell'anno, mentre nei Comuni minori della Provincia non dovrebbe esserci una vera uscita dalla crisi, segnale che la domanda risulta polarizzata su poche strade commerciali;
- anche sul mercato della locazione di negozi, il mercato della città e della Provincia appaiono in contrapposizione, con una debolezza strutturale del mercato nella seconda.



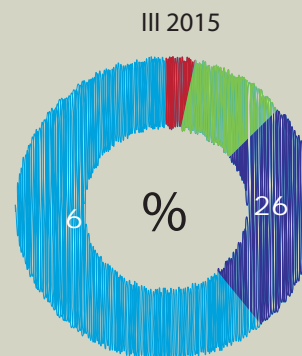
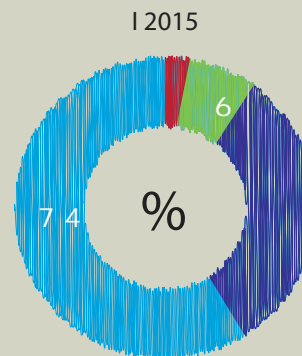
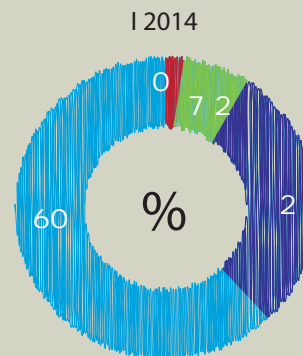
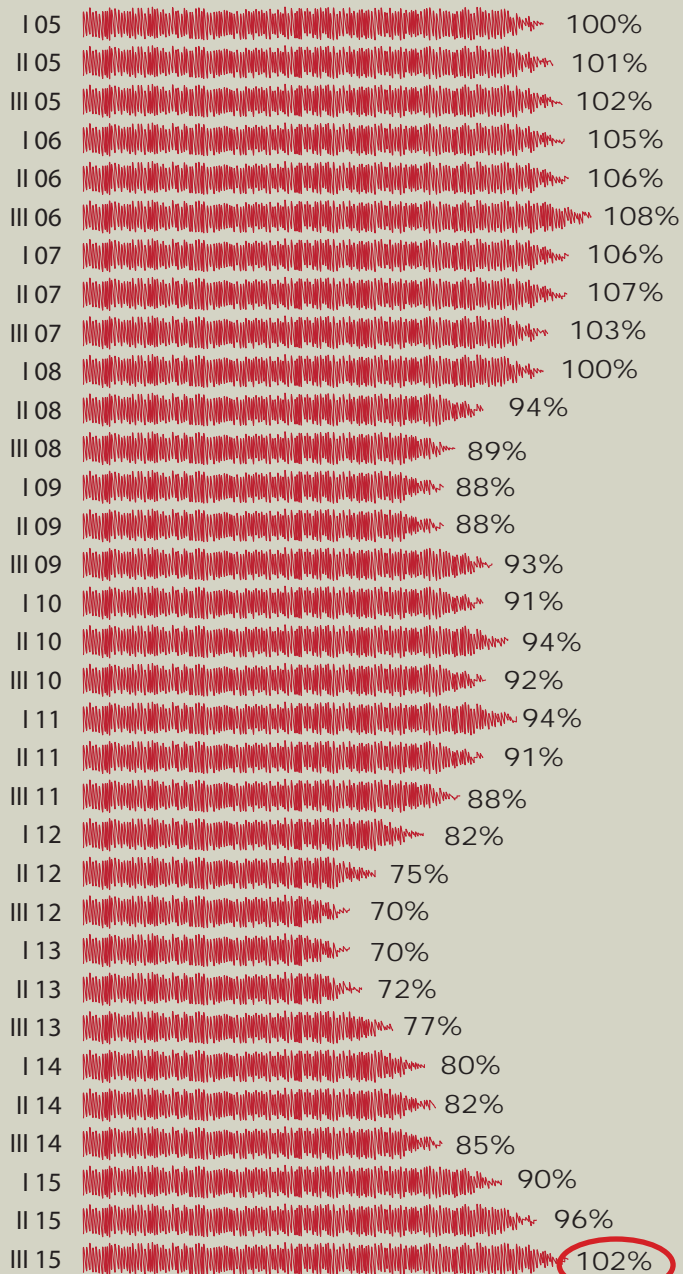
# CITTÀ DI MILANO

## MERCATO DIREZIONALE

### MERCATO COMPRAVENDITA

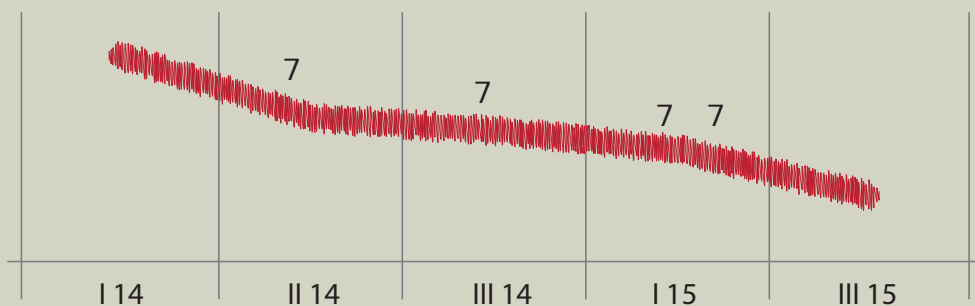
CLIMA DI FIDUCIA

### FASCE DI SCONTI



0-5% 5-10% 10-15% >15%

### TEMPI MEDI DI VENDITA



### PREVISIONE PROSSIMI MESI

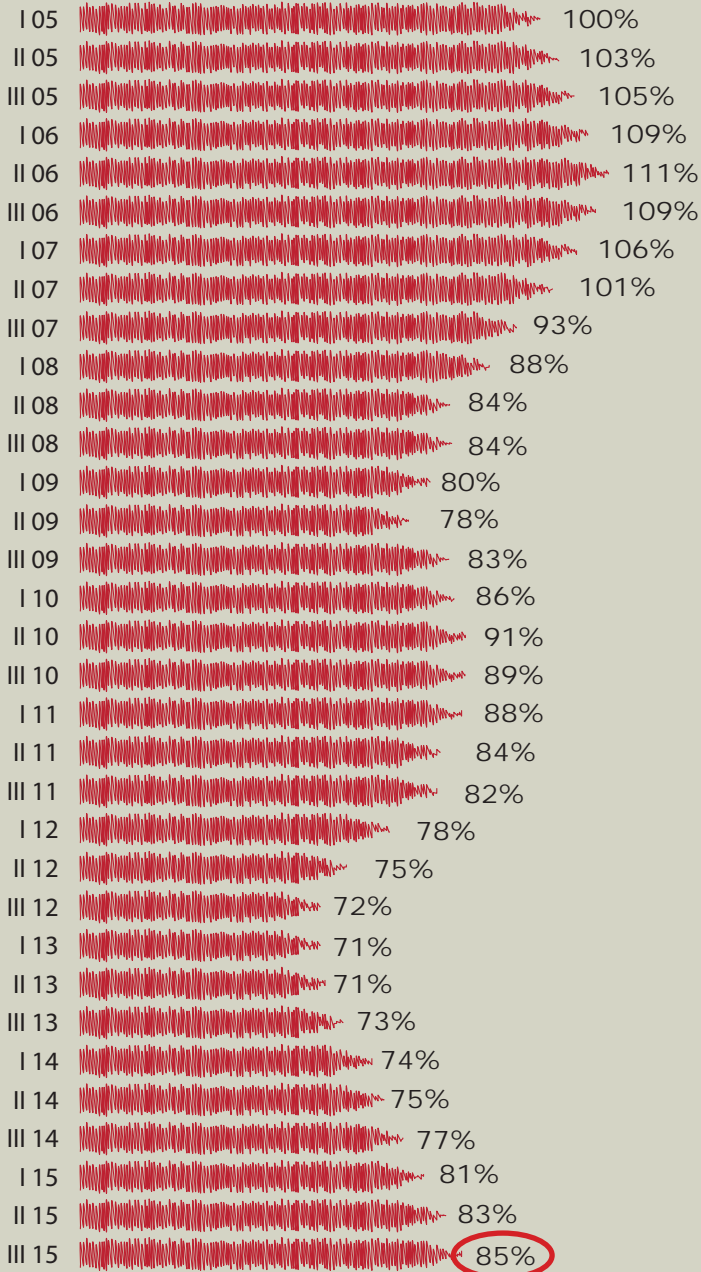
VARIABILI PER L'ACQUISTO



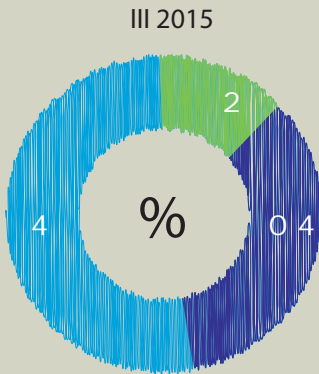
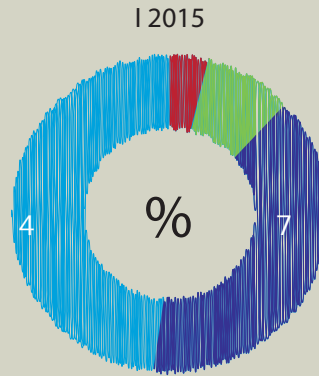
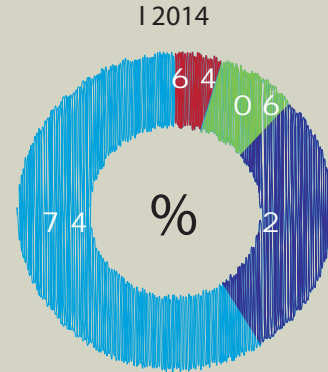
# HINTERLAND E PROVINCIA DI MILANO

MERCATO DIREZIONALE

## MERCATO COMPRAVENDITA CLIMA DI FIDUCIA

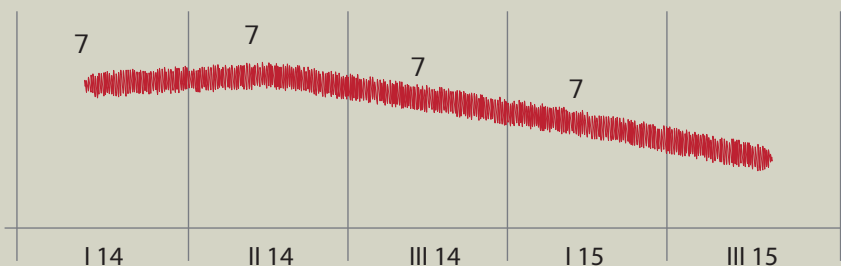


## FASCE DI SCONTI



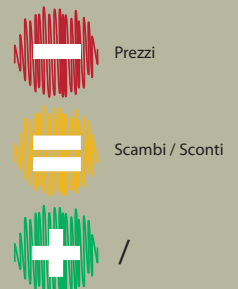
0-5% 5-10% 10-15% >15%

## TEMPI MEDI DI VENDITA



## PREVISIONE PROSSIMI MESI

VARIABILI PER L'ACQUISTO

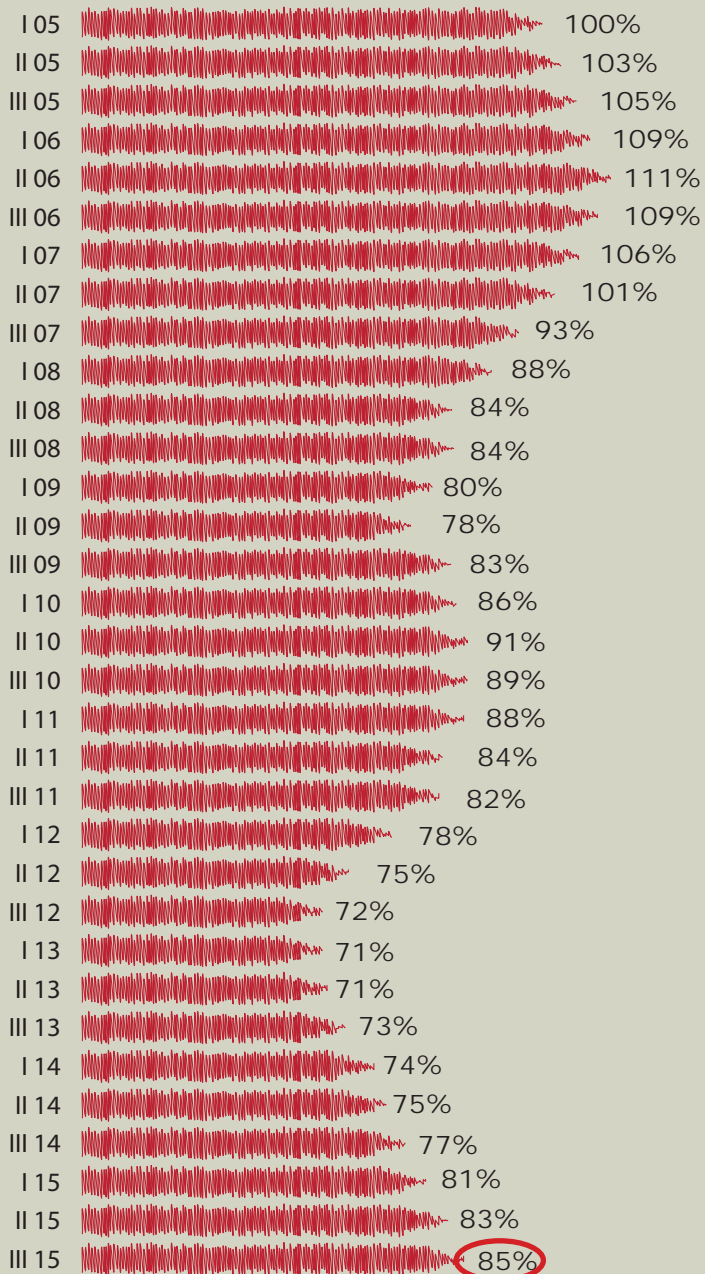


# CITTÀ DI MILANO

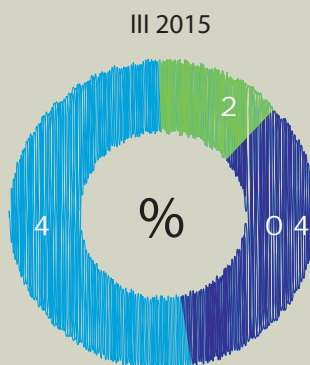
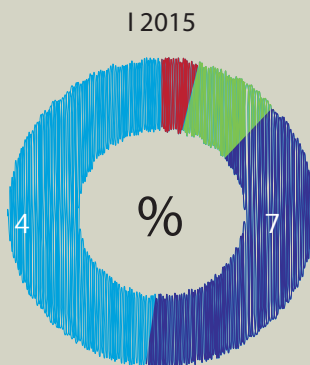
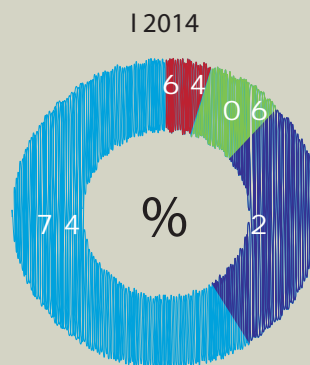
## MERCATO COMMERCIALE

### MERCATO COMPRAVENDITA

CLIMA DI FIDUCIA

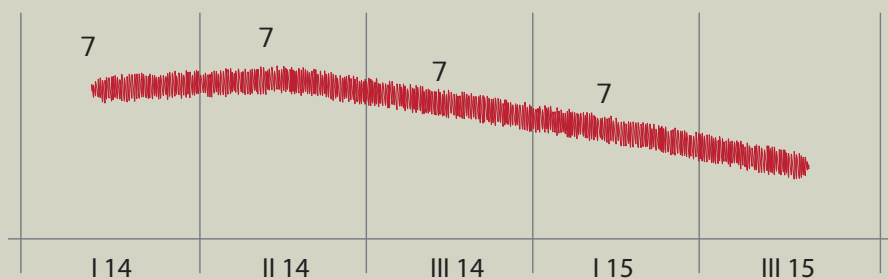


### FASCE DI SCONTI



0-5%    5-10%    10-15%    >15%

### TEMPI MEDI DI VENDITA



### PREVISIONE PROSSIMI MESI

VARIABILI PER L'ACQUISTO





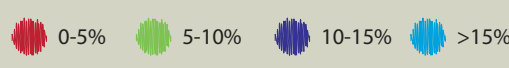
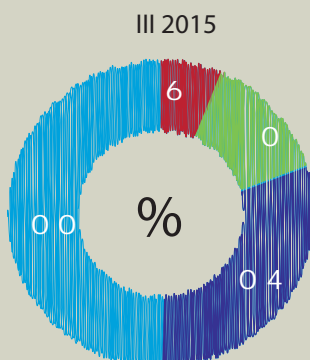
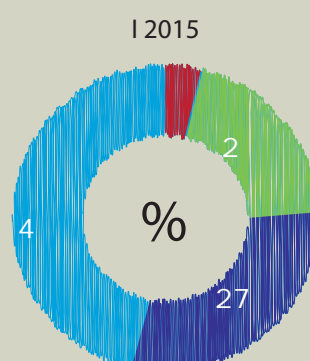
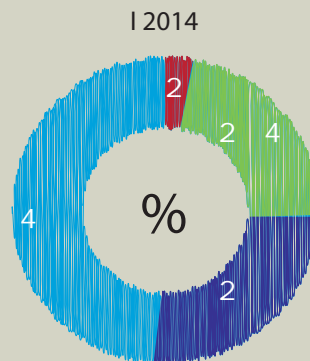
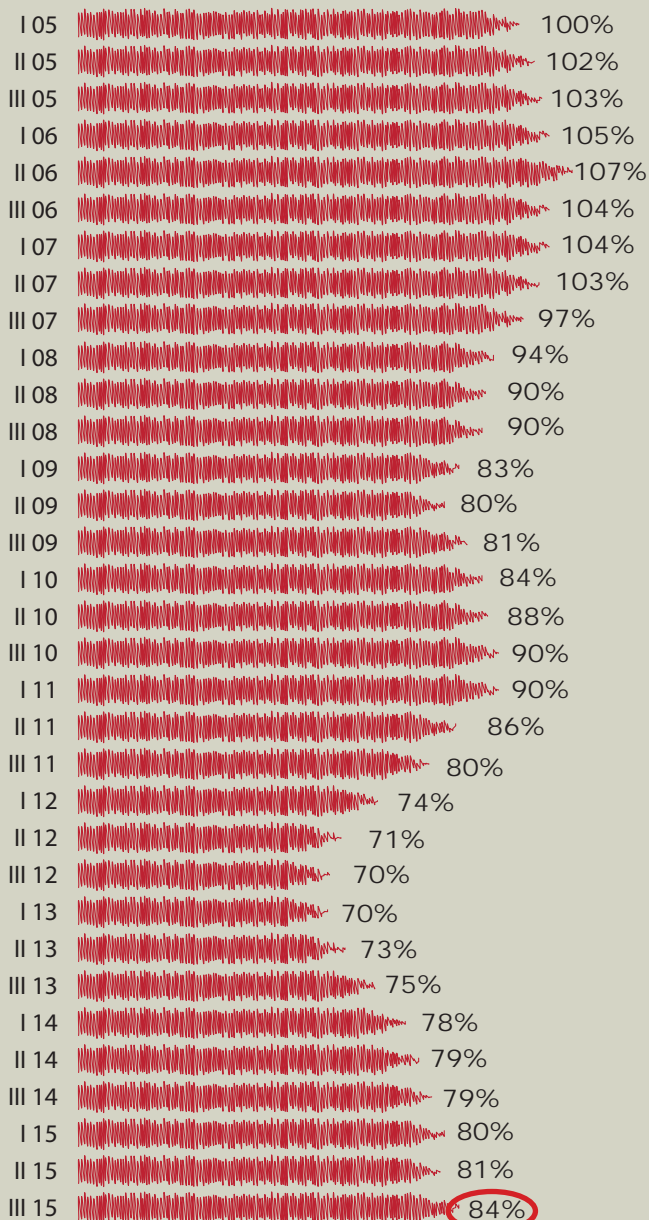
# HINTERLAND E PROVINCIA DI MILANO

MERCATO COMMERCIALE

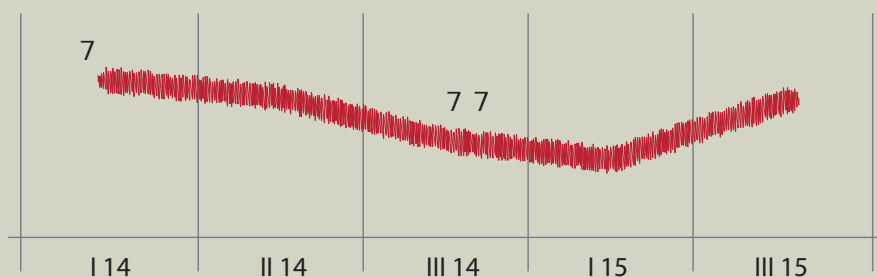
## MERCATO COMPRAVENDITA

CLIMA DI FIDUCIA

## FASCE DI SCONTI

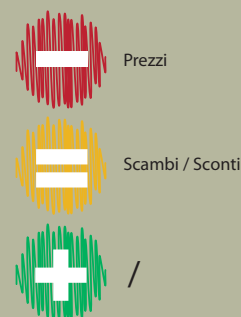


## TEMPI MEDI DI VENDITA



## PREVISIONE PROSSIMI MESI

VARIABILI PER L'ACQUISTO



### 3. I TREND DEL 2016

#### 3.1 Il nuovo ciclo immobiliare

**Il mercato diventerà sempre più sofisticato, selettivo e segmentato.**

Non si tratta infatti di un mercato di necessità (chi ha bisogno di acquistare spesso non ha le caratteristiche per accedere al sistema creditizio) ma di sostituzione, ossia per coloro che vogliono migliorare la propria condizione abitativa e dunque vendere una precedente casa di proprietà per l'acquisto della nuova. Si segnala un fenomeno rilevante: coloro che hanno acquistato casa tra il 2003 e il 2014 tendono a non vendere il proprio immobile, in quanto l'alienazione agli attuali prezzi di mercato genererebbe una significativa perdita, mentre coloro che hanno acquistato prima del 2003, ossia prima dell'importante crescita dei valori, è disposto a mettere sul mercato il proprio asset per l'acquisto di una nuova abitazione.

#### 3.2 La compravendita a due velocità

**Il mercato delle abitazioni con elevata classe energetica (prodotto nuovo) e quello dell'usato saranno sempre più distinti.**

**Va da sé che la forbice dei valori tra nuovo e usato si allargherà notevolmente.**

Mentre il mercato del nuovo sarà dinamico, quello dell'usato sarà caratterizzato da uno scarso assorbimento da parte della domanda, che porterà a valutare nuove strategie commerciali, quali la riqualificazione degli asset per un nuovo riposizionamento sul mercato o l'inserimento nel circuito locativo per appartamenti senza appeal per la vendita.

Conseguentemente l'usato di scarsa qualità vedrà un'ulteriore contrazione dei valori, mentre i prezzi del prodotto nuovo dapprima registreranno una stabilizzazione, con riduzione dello sconto applicato, e successivamente tenderanno leggermente ad aumentare anche nella prospettiva di una futura scarsità di prodotto (infatti, il numero ridotto di nuove iniziative attualmente in essere potrebbe determinare nell'arco di 2 o 3 anni, un'esiguità di nuove abitazioni immesse nel mercato).

#### 3.3 Grandi trasformazioni per la locazione

**Il mercato della locazione è destinato a mostrare grande dinamicità e a consolidarsi nel 2016.**

Il mercato della locazione sarà sempre più strategico per dare slancio all'economia e al mercato del lavoro nel nostro Paese, tuttavia dovranno essere affrontate questioni strutturali di primaria importanza.

Negli anni l'offerta locativa italiana è stata ad appannaggio esclusivo degli operatori privati, in quanto per gli investitori istituzionali il settore ha progressivamente perso appeal. Per rispondere alla nuova e diversificata domanda locativa e per far diventare il settore efficiente e dinamico il ritorno di operatori professionali risulta indispensabile.

## Il Sentiment FIMAA MiMB

Il "Sentiment del mercato immobiliare FIMAA MiMB" nasce dal 2004 e rappresenta uno strumento di indagine strategica dell'Associazione. Un mezzo di conoscenza che non si basa su complesse elaborazioni teoriche, bensì sulle "opinioni" degli Associati che registrano quotidianamente le trasformazioni "sul campo".

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).

Qualche esempio? Rilevando la dinamica (incremento o decremento) del numero degli appuntamenti, dei tempi di vendita delle unità e degli sconti applicati è possibile cogliere i trend di mercato con largo anticipo rispetto alle analisi ufficiali.

Le risposte sono state fornite dagli agenti immobiliari associati a FIMAA Milano-Monza Brianza compilando il questionario *online*, sul portale dell'Ufficio Studi dell'Associazione.

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.

Il Sentiment si concentra principalmente sul comparto immobiliare della residenza in quanto le dinamiche registrate in questo settore permettono di anticipare con una certa attendibilità i trend degli altri mercati (commerciale, terziario, industriale).

