



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

IL MERCATO IMMOBILIARE GENOVESE

II° semestre 2000

a cura di Leopoldo Sdino e Paolo Rosasco

Genova, 14 Febbraio 2000

1. La consistenza del campione al II° semestre 2000

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 ed ora gestito dall'omologa ASSIMIL (Associazione per lo Studio e l'Informazione sui Mercati Immobiliari Locali).

Questo rapporto rappresenta l'aggiornamento al II° semestre del 2000 della lettura triennale del mercato, effettuata nel luglio scorso.

Nel II° semestre del 2000 sono pervenute al Centro d'elaborazione circa 550 schede, ripartite come meglio specificato nella sottostante tabella.

Tabella 1 – Consistenza del campione

CAMPIONE	V. CANC.	V. MERC.	V. RITIRI	L. CANC.	L. MERC.	L. RITIRI	TOT. PER.
1997/98	353	0	656	135	0	64	1.208
1998/99	127	3	143	20	3	36	332
1999/00	80	209	25	22	37	6	379
Il sem. 2000	59	395	22	21	43	7	547
TOT. TIPO	619	607	846	198	83	113	2466

La lettura permette di evidenziare, rispetto al periodo precedente, un progressivo miglioramento quantitativo nell'invio dei dati da parte delle Agenzie appartenenti al Panel, sia per la vendita sia per la locazione, con un incremento quantificabile in circa il 50% per le cancellazioni e di quasi il 400% per il portafoglio immobili.

Ancora non sufficientemente rappresentativi, come vedremo, oltre che le rilevazioni estese alla Provincia, i dati relativi al mercato degli immobili a destinazione ufficio e, soprattutto adibiti a funzione produttiva (commerciale, artigianale, industriale).

2. Il mercato degli immobili a Genova: tendenze del II° semestre 2000

Sulla base della tabulazione dei dati relativi al sottomercato residenziale è possibile costruire la sottostante tabella che, se rapportata alle rilevazioni degli altri periodi, fornisce alcune interessanti indicazioni circa le tendenze di quest'ultimo semestre.

Tab. 2 – Prezzi, valori per vendita e locazione nei periodi 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
Il sem. 2000	2.520	3.004	4.350	400	11.600	14.400	18.900	6.700

Prima e più interessante indicazione è, come in parte era stato previsto nello scorso rapporto, l'effettiva ripresa del mercato immobiliare, chiaramente indicata da un aumento del prezzo medio quantificabile in circa il 10% per la vendita e in circa il 5% per la locazione (più che il valore quello che interessa è il trend).

A ciò corrisponde anche una riduzione del gap valore prezzo che ritorna in percentuali inferiori al 20% (sull'intero universo dei dati).

Da notare, inoltre, una modesta riduzione dell'oscillazione tra prezzo massimo e minimo, ora prossima ad un rapporto da uno a dieci.

Tali segni d'ottimismo sono confermati anche dalla tabella di comparazione delle superfici dalla quale è possibile rilevare un innalzamento della dimensione media effettivamente compravenduta, che passa dai 95 ai circa 98 mq.

Rimane peraltro evidente il disallineamento tra domanda e offerta per quanto riguarda il dato dimensionale, quantificabile in eccesso per circa il 10%.

Ciò potrebbe manifestare un maggiore assorbimento nel mercato, nonché una migliore disponibilità a pagare, possibile sintomo di una favorevole congiuntura economica e/o di un ritorno all'investimento in abitazione (maggiore elasticità indiretta rispetto ad altri beni).

Tab. 3 – Superfici medie offerte e compravendute nei periodi 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
1999/00	92,5	108,6	92,6	112
Il sem. 2000	97,9	108,8	96,6	118,9

Utili indicazioni sono reperibili dall'analisi dei lag temporali medi, minimi e massimi per conoscere la sorte di un immobile offerto in vendita o in locazione.

L'andamento del lag temporale conferma quanto previsto nel rapporto di luglio 2000 (il dato non era allora confrontabile per le diverse modalità di rilevazione): una riduzione del tempo necessario per compravendere un immobile che, rispetto al 1998/99, arriva quasi a dimezzarsi (dai 233 ai 126 gg.) Sostanziale riduzione anche per il lag massimo che, oggi, è contenuto in circa 190 gg (circa 6 mesi).

In miglioramento anche i lag medi relativi alla locazione che passano da circa 150 a 110 giorni.

Tab. 4 – 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
1999/2000	85	274	2	51	274	2

La quasi analogia dei lag tra vendita e locazione, potrebbe essere un precoce indicatore di uno spostamento delle preferenze della domanda dal mercato verso la compravendita (il canone ha raggiunto la soglia d'accettabilità). Di questa probabilità meglio potranno dire i prossimi rapporti.

Diversa e più rappresentativa l'analisi dei lag temporali limitata agli immobili effettivamente compravenduti o locati, che manifesta una riduzione di circa il 3% rispetto al 1999/2000 (giugno/giugno).

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

PERIODO	V. medio	L. medio
1997/98	150	75
1998/99	100	70
1999/2000	85	45

Il tempo medio per compravendere un immobile (questo è il dato vero) passa dai circa 85 ai 53 giorni. Analoga riduzione del lag per la locazione che infrange la barriera del mese.

Positivo anche un altro dei principali indicatori, il gap prezzo valore degli immobili effettivamente compravenduti, che si riconduce entro un termine prossimo alla

fisiologicità (circa 6,5 %). Maggiore il gap prezzo/offerta nel mercato della locazione, che resta ancora di circa il 10%, forse qui vale la precedente considerazione circa l'alto livello dei canoni scontato dal mercato.

Tabella 5 – Gap prezzo valore immobile effettivamente compravenduti

PERIODO	Vendita	Affitto
1997/98	8,7%	5,0%
1998/99	5,8%	8,0%
1999/2000	7,8%	11,0%
Il sem. 2000	6,4%	10,0%

L'incrocio con la tabella 4 permette di evidenziare ancora una volta l'importanza di una corretta stima in fase d'acquisizione (gli immobili allineati al prezzo medi rilevati si vengono più velocemente).

Per quanta riguarda le tendenze della domanda nelle G.Z.U (tabella 6) si rileva un sostanziale equilibrio nei prezzi medi.

Risulta necessario rilevare, ma anche qui i prossimi rapporti potranno essere più precisi, una tendenza alla tenuta dei prezzi nelle zone di Ponente e Bisagno, una leggera ripresa nel Centro e un sintomo di ridimensionamento nel mercato delle zone di Levante, che mantengono lo stesso le maggiori quotazioni medie.

Tabella 6 – Andamento dei prezzi nelle Grandi Zone Urbane

PREZZI/ZONE	BISAGNO	CENTRO	LEVANTE	POLCEVERA	PONENTE
1997/98	1.865	2.390	3.220	2.150	2.180
1998/99	2.176	2.900	3.100	963	1.209
1999/2000	2.100	2.320	3.600	1.550	2.570
Il sem. 2000	2.100	2.460	3.100	n.p.	2.581

Come già detto il campione non permette di effettuare letture sui sottomercati del commercio, del produttivo e degli uffici. Per quest'ultimi, i dati parziali disponibili, confermano una tendenza alla stagnazione, soprattutto con riferimento al segmento della compravendita.