

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

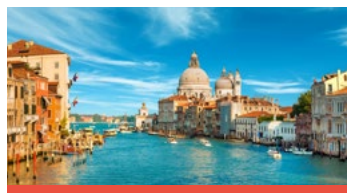
Anno 2016
Numero 25
8 ottobre

REVIEW

WEB EDITION

Giampiero Schiavo,
Amministratore delegato di
Castello Sgr e responsabile
Comitato Fondi Immobiliari di
Assogestioni

AL VIA L'ERA DELL'IMMOBILIARE 2.0



Sale l'offerta sul
mercato di Venezia



Le banche centrali
preoccupano i mercati



Le agenzie utilizzate per
il 60% delle compravendite



Cresce l'immobiliare
residenziale globale

| Sommario

- 3** **LA COPERTINA**
Al via l'era dell'immobiliare 2.0
- 7** **IL MONDO**
Il Punto dall'Estero
- 10** **L'ITALIA**
Le News dalla Penisola
- 15** **FINANZA**
Le banche centrali sono diventate un problema?
- 19** **MERCATO**
Il mercato immobiliare residenziale di Venezia
- 21** **REPORT**
Corre l'immobiliare residenziale globale
- 24** **REPORT**
Le agenzie intermediano il 60% degli scambi



15

Le banche centrali sono diventate un problema?

Le banche centrali stanno perdendo il potere di tranquillizzare i mercati. Per alcuni gestori addirittura sarebbero diventate una delle principali cause dell'instabilità finanziaria.



19

Il mercato immobiliare di Venezia sta consolidando la crescita. Dopo un 2015 positivo sul fronte delle compravendite, anche l'anno in corso dovrebbe chiudersi in progresso.

Il Settimanale del Real Estate
e dell'Asset Management
Anno 2016
Numero 25
8 ottobre

REVIEW

WEB EDITION

© Giornalisti Associati Srl
www.monitorimmobiliare.it
Registrazione 11-11-11
n° 546 Tribunale di Milano
Redazione
Luigi Dell'Olio
Direttore responsabile
Maurizio Cannone
Art Director
Jacopo Basanisi

E' proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore
Copyright

© Giornalisti Associati Srl
Tutti i diritti riservati



Al via l'era dell'*immobiliare 2.0*

“Stiamo entrando nell'era dell'**immobiliare 2.0**, in cui c'è la consapevolezza della difficoltà di generare reddito, ma al contempo si torna a un modello di sviluppo sano, con l'**asset management** assoluto protagonista”. Così **Giampiero Schiavo**, amministratore delegato di **Castello Sgr** e responsabile Comitato Fondi Immobiliari di Assogestioni, descrive il nuovo scenario che si va configurando sul

mercato in una conversazione con Monitorimmobiliare.it.

Dott. Schiavo, è di pochi giorni fa la notizia che Castello Sgr ha investito in una struttura alberghiera a Courmayeur. Si tratta di un'operazione isolata o può essere letta come l'avvio di una nuova stagione nel rapporto tra fondi e immobiliare?

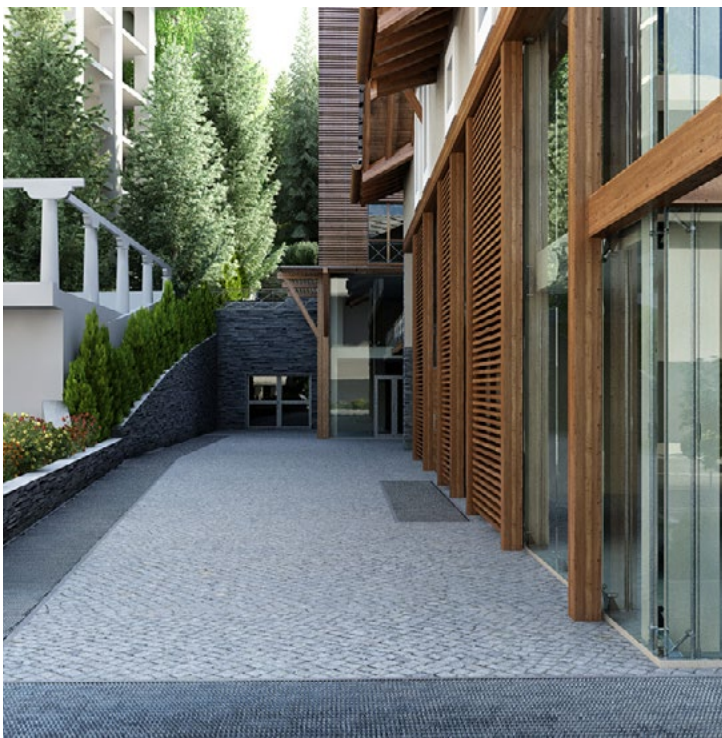
“Abbiamo investito in questa operazione che prevede l'acquisto

dell'attuale hotel **Courmajestic**, una struttura chiusa da ormai 17 anni. L'operazione è stata condotta in porto attraverso un accordo di programma siglato con il Comune di Courmayeur e la Regione Val d'Aosta. Partiremo nelle prossime settimane con l'avvio della demolizione e della ricostruzione”.

Come interverrete?

“Il progetto prevede l'intera riqualificazione della zona, strategica per il comune di Courmayeur: siamo a meno di 200 metri dalla via pedonale storica, la via Roma, che collega il centro, e a 80 metri a piedi dalla principale funivia del paese.

In termini immobiliari è prevista la costruzione di un albergo di oltre 80 camere, posizionato nel **segmento**



25

le unità residenziali del progetto di Courmayeur

35

milioni l'investimento previsto

luxury e un complesso residenziale di circa 1700 metri quadrati. Quindi stiamo parlando di 25 unità immobiliari circa con dei negozi di vicinato al piano terra”.

Qual è l'importo dell'investimento?

“Circa **35 milioni di euro** tra hard e soft cost”.

Allargando la visuale, vede buone opportunità di sviluppo per l'immobiliare turistico nel nostro Paese?

“Crediamo nel comparto, tanto che siamo i leader in Italia. Siamo partiti nel 2007 con la prima operazione di due asset in Toscana (Fonteverde e Grotta Giusti). Nel 2009 abbiamo acquistato il **Chia Laguna** e, con la crescita dei nostri portafogli, oltre al segmento leisure ci siamo espansi anche al segmento businehotel o city hotel. Oggi complessivamente

abbiamo circa 2000 stanze divise nei nostri portafogli, divisi su 19 strutture per circa 400 milioni di controvalore.

Riteniamo che questa sia una **nicchia di mercato molto importante**. Negli anni passati abbiamo anche creato un operatore alberghiero che oggi è uno dei principali player focalizzato nel mondo del leisure - **Italia Hospitality Collection** - che ha un management di nostra espressione. Fattura circa 43 milioni di euro ed è frutto di un'aggregazione di gestori che precedentemente gestivano le nostre strutture.

Oggi il mercato è estremamente frazionato in Italia: più del 95% delle strutture alberghiere, e in particolare nel mondo del leisure, fa capo a operatori di natura familiare e non a operatori strutturati e specializzati in catene.

Le catene le ritroviamo molto di più nel mondo business”.

I fondi immobiliari possono svolgere un'opera di contrazione di questa filiera?

“Credo che stiamo entrando nella **fase 2.0** dell'immobiliare. La prima è quella che ha portato alla crisi degli anni scorsi e non è del tutto finita. Anche perché il quadro macroeconomico e le difficoltà della finanza italiana non consentono un cambio di rotta a breve. La fase 1 la identifico come quella in cui tutti



La videointervista a Giampiero Schiavo

“Oggi il mercato è estremamente frazionato in Italia: più del 95% delle strutture alberghiere fa capo a operatori di natura familiare”

compravano asset esclusivamente per **metterli a reddito**. Oggi, nel mondo turistico e alberghiero è difficile generare reddito per questa strada. Non solo da noi: se andiamo a vedere le nostre proxy internazionali, in particolare negli stati uniti vediamo che sovente non si parla in termini di affitto e quindi di renting, ma di management contract: questo vuol dire che l'investitore immobiliare diventa sostanzialmente imprenditore insieme al gestore. Per la nostra esperienza, questo elemento è sempre più presente,



anche perchè è sempre più difficile investire nell'immobiliare turistico senza avere la padronanza della parte gestionale: si rischia di buttare via dei soldi e quindi il legame tra le due cose è un legame molto importante.

Quello a cui assisteremo nella fase 2.0 è un **ritorno vero all'asset management** in Italia, non solo nella parte alberghiera, ma direi su tutte le asset class del real estate. Nella parte alberghiera assisteremo allo sviluppo di un management sempre di più concentrato sulla parte gestionale e quindi di conseguenza sulla parte immobiliare: le due cose sono collegate.

Rispondendo alla vera domanda "potranno i fondi avere un ruolo?", auspico proprio di sì perchè questo è un patrimonio che in Italia ha bisogno di un management

strutturato e ha bisogno di uscire da una logica di capitalismo familiare".

Come vede il futuro dei fondi immobiliari?

"Al netto di alcuni aggiustamenti che faranno parte dell'evoluzione di questo strumento, li vedo come uno strumento molto positivo, di trasparenza, che ha aiutato la crescita professionale del mercato, che ha subito un assestamento complessivo di operatori. Pensiamo a quanti operatori erano quotati in Borsa sette anni fa e quanti ne sono rimasti oggi.

Credo che questo processo di **pulizia del mercato** non sia ancora finito, anzi credo che durerà ancora un po'.

In prospettiva, una gran fetta di crescita del mercato deriverà dal **non performing**.

IL PUNTO DALL'ESTERO

Usa

Mutui, aumentano le richieste

Nella settimana terminata il 30 settembre, l'indice che misura il volume delle domande di mutuo ha registrato un **rialzo del 2,9%** dopo il calo dello 0,7% registrato la settimana precedente. Lo rileva la Mortgage Bankers Associations (MBA) precisando che i tassi sui mutui trentennali sono scesi al 3,62% dal 3,66% rilevato in precedenza. Tornano quindi a crescere le **richieste di mutui** da parte delle famiglie americane, soprattutto per effetto delle domande di rifinanziamento, il cui indice registra una crescita del 4,70%, in accelerazione dal +1,5% della settimana precedente.



2,9%
l'aumento
del volume
di domande

3,62%
i tassi sui mutui
trentennali

4,7%
le domande di
refinanziamento

USA



Manhattan: nel terzo trimestre -20% le vendite

Le vendite di appartamenti usati a Manhattan sono calate del 20% nel terzo trimestre del 2016 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, a causa di una maggiore possibilità di scelta sul mercato.

A fine settembre erano **5.290 gli appartamenti disponibili**, il 53% in più rispetto alla fine del 2013, quando l'offerta si attestava ai minimi.

[Clicca qui per approfondire la notizia](#)

In agosto rallentano le costruzioni

Nel mese di agosto calano le spese per costruzioni in Usa. Il dato, comunicato dal Dipartimento del Commercio americano, ha segnato un **calo dello 0,7%** su mese rispetto al -0,3% rivisto del mese precedente, a 1,142 miliardi di dollari. Gli analisti si attendevano un aumento dello 0,2%. A livello annuale si è visto invece un calo dello 0,3%. Tra le costruzioni private, le cui spese sono calate dello 0,3% a 871,6 miliardi, quelle residenziali a -0,3% a 449,18 miliardi di dollari. La spesa in ambito pubblico è risultata in calo del 2% a 270,5 miliardi di dollari.



IDeA FIMIT_{sgr}

STIAMO **COSTRUENDO** CON TUTTI VOI
UN FUTURO PIÙ **SOLIDO**



ECYB.FI

IDeA FIMIT sgr

Via Mercadante 18 00198 Roma

T. (+39) 06 681631 F. (+39) 06 68192090

Via Brera 21 20121 Milano

T. (+39) 02 725171 F. (+39) 02 72021939

WWW.IDEAFIMIT.IT



Turismo, accordo per *detassare* la produttività

Federalberghi, Faita-Federcamping e le organizzazioni sindacali dei lavoratori Filcams CGIL, Fisascat CISL e Uiltucs hanno raggiunto un'intesa quadro per la detassazione dei salari legati al raggiungimento di obiettivi di produttività nelle strutture ricettive.

“Si tratta di un accordo innovativo - dichiara Bernabò Bocca, presidente di **Federalberghi** - che coglie le opportunità offerte dalla legge di stabilità 2016, collegando le erogazioni premiali al raggiungimento di performance significative per l'azienda e introducendo la facoltà per i collaboratori di fruire degli incentivi sotto forma di prestazioni di welfare”.

Oltre ai classici indicatori di produttività (tasso di occupazione) e redditività (ricavo medio), l'intesa ha individuato strumenti volti a rilevare la capacità dell'azienda di far fronte alle nuove sfide del mercato



in materia di reputation, riduzione della dipendenza dagli intermediari, fidelizzazione del cliente e allungamento della permanenza media. La qualità del servizio potrà essere misurata anche sulla base dei giudizi espressi dai clienti attraverso i portali di prenotazione.

Hospitality italiano in crescita



La divisione Hospitality di World Capital ha partecipato a **Tourism Investment**, evento dedicato al mondo degli investimenti nel settore del turismo. Ha preso parte a uno degli interventi proposti, focalizzandosi sugli investimenti immobiliari nel mercato dell'ospitalità italiana. Durante entrambe le giornate sono stati molti i temi trattati, dalle condizioni e le location migliori sulle quali investire alle generali prospettive future del dinamico settore del mercato immobiliare turistico.

“L'hospitality italiano risulta essere sempre più di appeal per gli investitori, soprattutto internazionali, interessati a investire le loro risorse in un paese così ricco di bellezze naturali e paesaggistiche, come l'Italia. La partecipazione alla terza edizione di Tourism Investment si è confermata essere un'ottima occasione di approfondimento, per comprendere al meglio il sentiment del mercato immobiliare turistico” ha dichiarato **Andrea Faini** CEO di World Capital.

[Clicca qui per approfondire la notizia](#)

Costruzioni: cresce il mercato estero

Nel 2015 sono stati oltre 230 i **nuovi cantieri aperti** all'estero dalle imprese italiane di costruzione, per un totale di 17,2 mld di euro e un fatturato all'estero di 12 mld, +14,5% rispetto all'anno precedente.

E' quanto emerge dal **Rapporto Ance 2016** sulla presenza all'estero delle imprese italiane di costruzione, presentato alla Farnesina. Una crescita, quella del 2015, che si consolida per l'undicesimo anno consecutivo e che vede le aziende italiane del settore attive stabilmente in 89 Paesi con contratti di costruzione per oltre 87 mld.

Il Rapporto descrive un forte aumento della presenza delle imprese italiane di costruzione sui mercati più sviluppati: 7 mld di commesse acquisite in 21 Paesi Ocse, che rappresentano circa la metà del totale dei contratti sottoscritti nel 2015.

[Clicca qui per approfondire la notizia](#)



Confedilizia: mercato immobiliare in calo per colpa delle tasse

“L'Istat segnala – per il secondo trimestre del 2016 – un ennesimo calo dei prezzi delle abitazioni”, segnala **Giorgio Spaziani Testa**, presidente Confedilizia. “Un calo che la stessa Istat ci dice essere iniziato alla fine del 2011, proprio quando il Governo Monti decise di triplicare la tassazione sugli immobili”.

Quindi prosegue: “La realtà, peraltro, è ancora più grave di quella evidenziata dall'Istituto di statistica. In molte aree del Paese le diminuzioni dei prezzi sono ben superiori rispetto a quelle rilevate e in tanti altri casi **i valori si sono addirittura azzerati**,

come avviene quando gli immobili sono del tutto privi di mercato, non riuscendo ad essere né venduti né dati in affitto”. Per cambiare questo stato di cose, la **leva fiscale** è l'unica strada, secondo Confedilizia. “Stiamo portando all'attenzione del Governo, in vista del varo del disegno di legge di bilancio, una serie di proposte di intervento sul settore. Proposte in grado, ad un tempo, di ridurre le iniquità per i risparmiatori dell'immobiliare e di rilanciare la crescita, il lavoro e i consumi. Non intervenire vorrebbe dire rassegnarsi alla crisi”.



LE NEWS DALL'ITALIA

Nomina in casa Cbre Italia

La società di consulenza immobiliare Cbre ha nominato **Benjamin Khafi Grynfas** responsabile Advisory & Transaction Industrial & Logistics, per rafforzare la crescita della divisione Industriale e Logistica in Italia. Con oltre 10 anni di esperienza, proviene da **Idi Gazeley** – investitore e sviluppatore globale nell'immobiliare per la logistica – dove è entrato nel 2007 come Development Manager con responsabilità per lo sviluppo del business, per poi assumere nel 2015 la carica di Country Manager per l'Italia. Precedentemente ha lavorato nel panorama immobiliare logistico, in Goodman nello sviluppo e gestione di immobili industriali, logistici e spazi commerciali, all'interno del Gruppo FIAT, prendendo parte alla riorganizzazione del processo di vendita per il sud Europa e alla creazione di nuove business unit in Polonia e Russia.



Istat: continua il calo dei prezzi

Nel secondo trimestre 2016, sulla base delle stime preliminari dell'Istat, l'indice dei prezzi delle abitazioni (Ioab) acquistate dalle famiglie, sia per fini abitativi sia per investimento, diminuisce dello 0,4% rispetto al trimestre precedente e dell'1,4% nei confronti dello stesso periodo del 2015 (era -1,0% nel trimestre precedente).

La flessione è principalmente dovuta ai prezzi delle **abitazioni nuove**, la cui diminuzione su base annua si amplia (-2,3% da -0,5% del trimestre precedente), diventando per la prima volta, da quando sia le nuove sia le **esistenti** sono in calo, più ampia e quasi doppia di quella dei prezzi delle abitazioni esistenti (stabile a -1,2%).

[Clicca qui per approfondire la notizia](#)

Audizione al Senato sul Consumo del suolo

Audizione all'ufficio di Presidenza del Senato del 4 ottobre 2016 di Filippo Delle Piane, vice presidente dell'Ance (Associazione nazionale costruttori edili) e Federbeton sui ddl nn. 2383 (consumo del suolo).



[Il video completo dell'Audizione](#)

REAS

Real Estate Advisor

Regulated by RICS
PRI

*“Il vero viaggio di scoperta non consiste
nel cercare nuove terre,
ma nell'aver nuovi occhi”*

Marcel Proust



the right
direction to
take this
objective

Esperienza, Professionalità e Competenza
rendono REAAS il partner di riferimento
tecnico per il settore immobiliare.

*Per dare grandi opportunità, è necessario
affrontare grandi problemi e risolverli.
The difference is Performance*

REAS Real Estate Asset & Assurance Service SpA
Via Privata Maria Teresa, 8 - 20123 Milano
Via Bissolati, 20 - 00187 Roma info@reaas.it www.reaas.it

REAS^{UK} Ltd. Real Estate Asset & Assurance Service
26, Cadogan Square, London SW1X OJP (UK) www.reaasuk.com



Le **banche centrali** sono diventate un problema?

Con l'economia che stenta a crescere in Europa e Giappone e non riesce a ridurre le disparità negli Stati Uniti, le banche centrali sono passate dall'essere percepite come **ciambelle di salvataggio** all'accusa di essere parte del problema. Se non proprio il principale colpevole. Il giudizio dei gestori nei confronti di Fed, Bce e Boj è mutato radicalmente nel giro di poche settimane.

Un quadro di incertezze

A dispetto di una volatilità che resta contenuta sui mercati finanziari, lo scenario è pieno di fattori d'incertezza, come spiega Axa Investment Managers.

“La ripresa prosegue lentamente, mentre aumentano i rischi”, ricordano dalla società francese. “Gli occhi del mercato restano puntati sulle banche centrali, ma le aspettative potrebbero essere

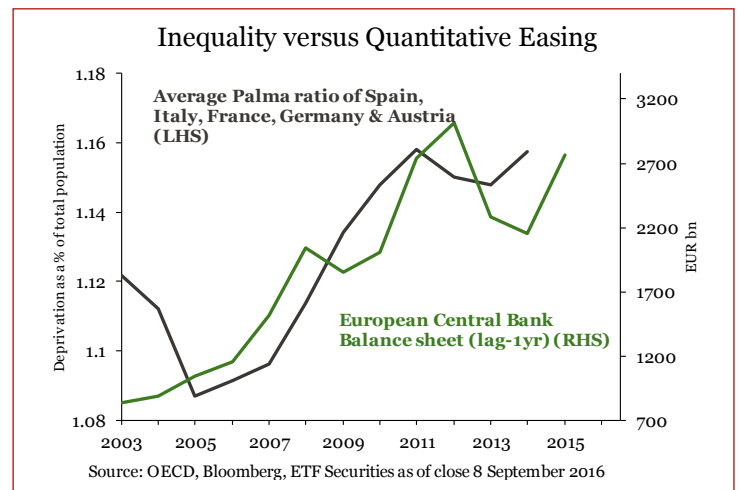
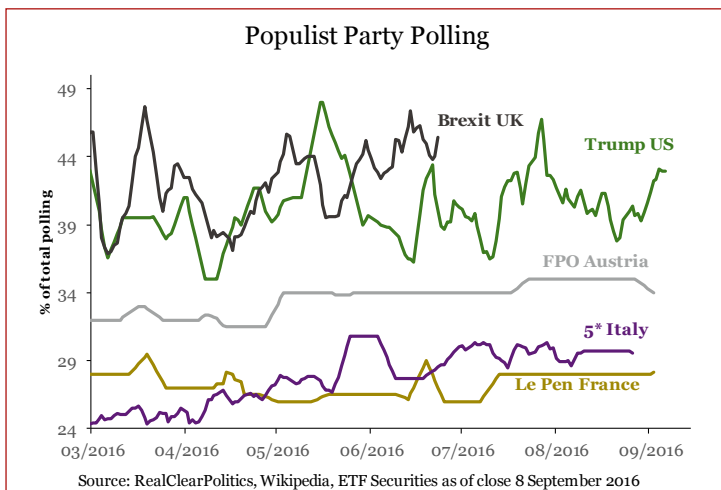


“Si inizia a discutere di un nuovo indirizzo politico e gli investitori cominciano a comprendere che le obbligazioni non resteranno per sempre su valutazioni così elevate”.

eccessive: mentre la Fed sembra avviata verso un **moderato rialzo dei tassi** e la Banca del Giappone verso una stabilizzazione della sua politica accomodante”. Quanto alla Banca centrale europea, la previsione è che “a

dicembre interverrà solo in modo limitato. I mercati presto potrebbero mettere in dubbio la “nuova normalità” creata dalle banche centrali”.

In questo scenario, per Axa Im i rischi sul fronte politico passeranno in primo piano, soprattutto con le elezioni presidenziali negli Stati Uniti. “Potremmo assistere momenti di **avversione al rischio**, tuttavia i mercati potrebbero considerare una vittoria di Trump favorevole per la ripresa economica e per la redditività delle imprese nel breve



“Le banche centrali stanno forse facendo più male che bene. Le politiche monetarie straordinarie sembrano disconnesse da un mondo che sta crescendo piano, ma non è in profonda crisi”.



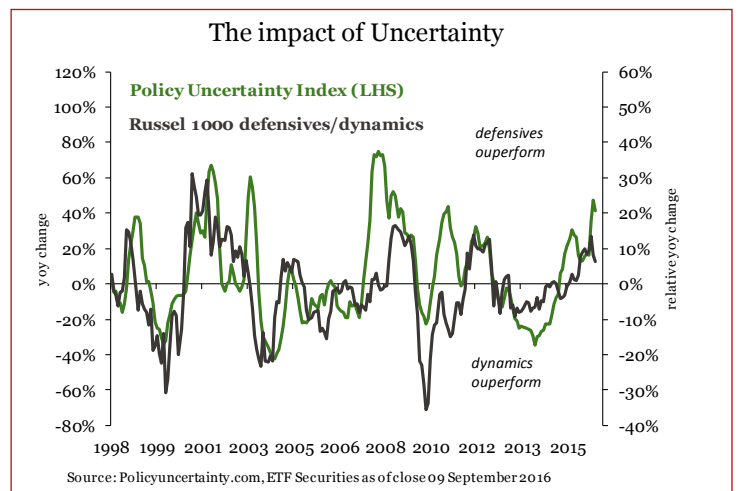
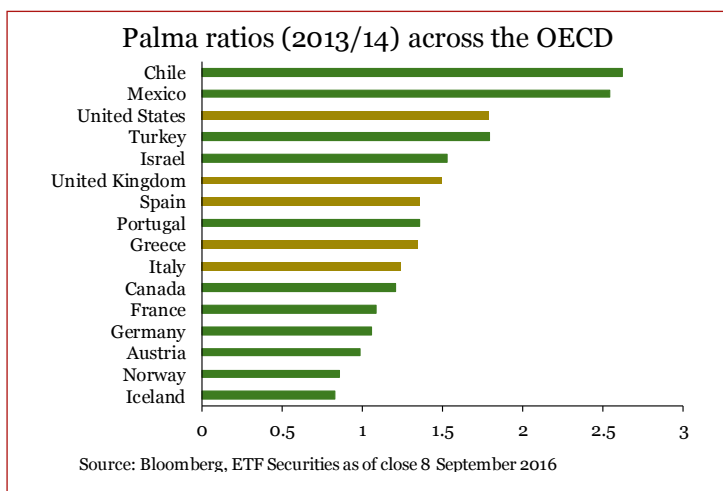
periodo, sostenendo il dollaro. Subito dopo ci sarà il referendum in Italia, troppo tardi però per riaprire la questione bancaria nel 2016”.

La bolla dei bond è pronta a scoppiare?

Chris Iggo, chief investment officer fixed income di Axa Im, invita a prestare attenzione al recente rialzo dei rendimenti obbligazionari. “La strategia delle autorità non

cambierà probabilmente in misura significativa nel breve periodo, ma si inizia a discutere di un nuovo indirizzo politico e gli investitori cominciano a comprendere che le obbligazioni non resteranno per sempre su valutazioni così elevate”, sottolinea.

Ancora più netto è il giudizio di **David Lafferty**, chief market strategist di Natixis Global Asset Management, secondo il quale



“le banche centrali stanno forse facendo più male che bene. Le politiche monetarie straordinarie sembrano disconnesse da un mondo che sta crescendo piano, ma non è in profonda crisi”.

Prepararsi al peggio

Massimo Siano, head of Southern Europe per Etf Securities, fa riferimento a un'analisi realizzata dalla multinazionale dell'asset management per segnalare i rischi presenti.

“Utilizzando l'indice Palma che misura la divergenza tra il 10% della popolazione che guadagna di più e il 40% della popolazione con il reddito più basso, abbiamo riscontrato una forte correlazione con i bilanci delle banche centrali che hanno stampato moneta”, spiega. In questo contesto, più aumenta la quantità di moneta in circolazione, tanto più l'indice Palma della disuguaglianza tende a crescere. L'indice Palma è anche correlato ai voti dei partiti che approfittano di queste divergenze per proporre soluzioni restrittive sull'afflusso di persone e sui dazi doganali.

In Europa l'ascesa di questi partiti potrebbe elevare il tasso di incertezza e **instabilità politica**. La quantità di moneta stampata potrebbe quindi avere un effetto distorsivo alle elezioni verso i partiti non-liberali o meglio populistici. “Uno



“Utilizzando l'indice Palma abbiamo riscontrato una forte correlazione con i bilanci delle banche centrali che hanno stampato moneta”

scenario di questo tipo”, aggiunge Siano, “potrebbe indurre il mercato a investire verso azioni difensive, **inflation linked bonds**, metalli preziosi e infrastrutture”.



Il mercato immobiliare residenziale di *Venezia*

Il mercato residenziale di **Venezia** sta progressivamente consolidando i segnali di miglioramento. Il capoluogo nel 2015 ha avuto una **crescita** delle compravendite pari al 17% circa, portando a conclusione oltre 2.700 transazioni. E nel 2016 prosegue la crescita con ottimi risultati evidenti nei principali indicatori di volume. Per fine anno si stima che gli appartamenti compravenduti arriveranno a **3.300 unità** e che il fatturato del settore supererà gli 1,8 miliardi di euro, con una variazione

rispetto al 2015 di circa il venti per cento. L'offerta sul mercato salirà dell'undici per cento circa, totalizzando una disponibilità pari a 4.600 unità.

La forbice tra domanda e offerta è attualmente ancora elevata rispetto a prima della crisi, quando il tasso di assorbimento superava il novanta per cento. Gli immobili in commercio sono principalmente usati e obsoleti o sono residui di nuove iniziative realizzate su progetti che non contemplavano ancora criteri di alta qualità ed

efficienza. La domanda diventa sempre più selettiva e informata, determinando l'aumento di uno stock inadeguato.

Assieme allo scambiato e all'assorbimento ha vissuto una fase calante anche il fatturato, che in meno di un decennio si è ridotto di circa il cinquanta per cento.

Tuttavia, negli ultimi anni, complice il calo dei prezzi, stanno tornando a crescere gli scambi con beneficio per l'assorbimento dell'invenduto il fatturato stesso.

L'andamento dei prezzi ha subito una **contrazione** a partire dal 2009, con importanti svalutazioni in semicentro e periferia. Nel 2016 le quotazioni **stanno ritrovando stabilità** in tutta la città, creando le giuste premesse per una crescita che si prevede di almeno due punti percentuali nel 2017. Nelle zone più prestigiose Venezia ha mantenuto una certa stabilità e segna nell'ultimo anno una crescita del due per cento, con 9.200 euro al metro quadro stimati per fine 2016, superando così anche i valori di Milano-cento.

17%
la crescita delle
compravendite nel 2015

3.300
le transazioni attese
nell'intero 2016

1,8 miliardi
il fatturato stimato
nel 2016

Il mercato immobiliare residenziale di Venezia
Volumi - Indicatori - Variazioni annue

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016°
Offerta (unità)	4.250	3.900	3.650	3.700	3.650	4.150	4.600
var %	-4,5	-8,2	-6,4	1,4	-1,4	13,7	10,8
Compravendite (unità)	2.900	2.750	2.350	2.250	2.300	2.700	3.300
var %	-9,4	-5,2	-14,5	-4,3	2,2	17,4	22,2
Fatturato (milioni di euro)	1.800	1.668	1.412	1.340	1.330	1.512	1.820
var %	-2,7	-7,3	-15,3	-5,1	-0,7	13,7	20,4
Assorbimento totale (%)	68,2	70,5	64,4	60,8	63,0	65,1	71,7
var %	-5,1	3,4	-8,7	-5,6	3,6	3,3	10,1

°Stima

Fonte: Scenari Immobiliari



Corre l'immobiliare residenziale globale

I prezzi del mercato residenziale sono in crescita nel mondo secondo il report **Global residential index** condotto da Knight Frank riguardo al secondo trimestre 2016.

Ecco una sintesi dei risultati:

-La crescita media registrata nel periodo è del 5.5%

-Le città cinesi occupano sei dei primi dieci posti in classifica

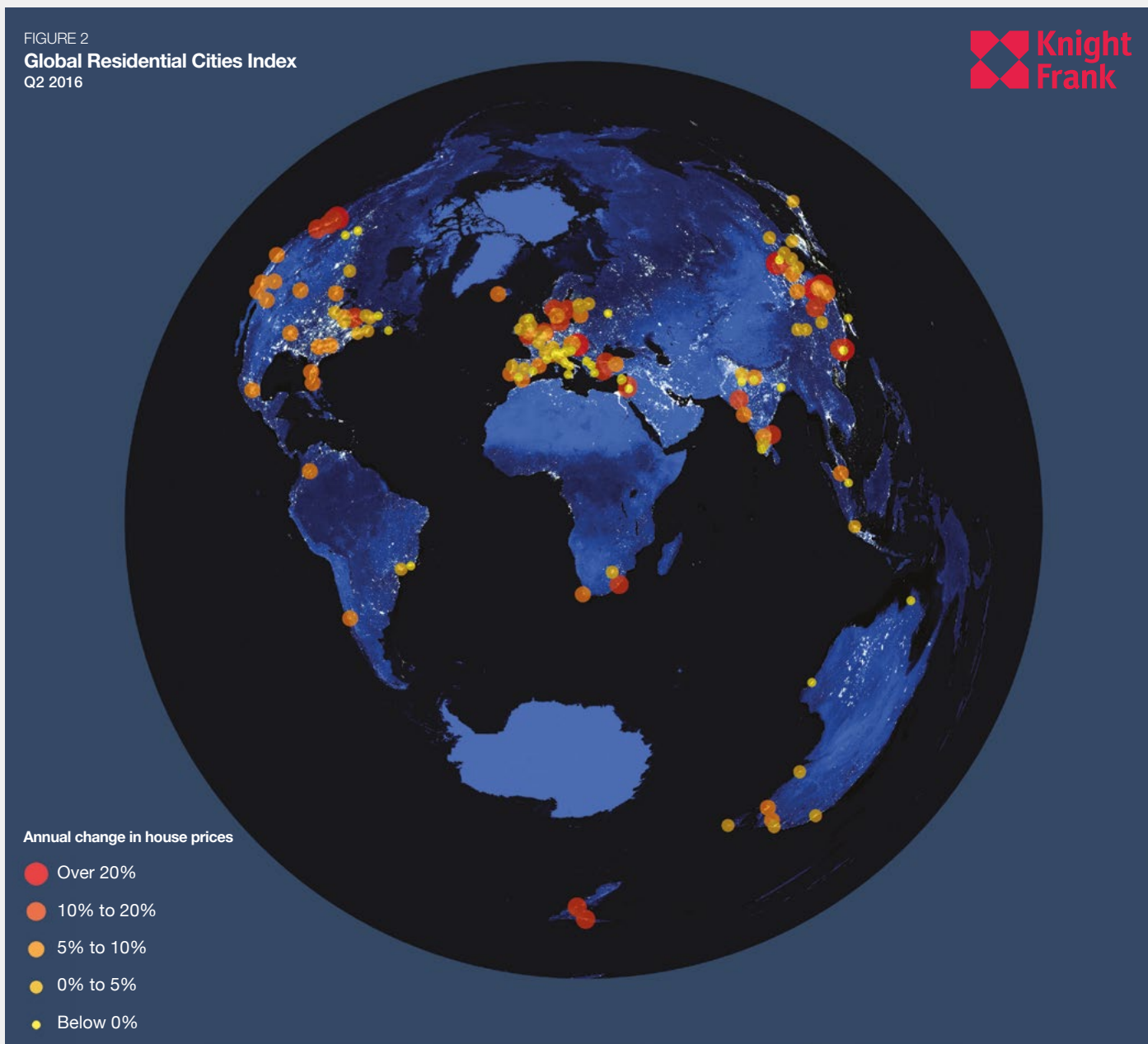
-La città di Shenzhen si conferma in testa alla classifica, nonostante il rallentamento della crescita dal 63% al 47%

SCARICA
LA RICERCA

5,5%

la crescita media
nel periodo

GLOBAL RESIDENTIAL CITIES INDEX Q2 2016



- Tra le città europee coi maggiori incrementi, quattro su dieci sono nel **Regno Unito**: Bristol, Londra, Nottingham e Birmingham

- Non compaiono **città italiane** nella classifica degli incrementi

- **Mosca** occupa l'ultima posizione, con un una flessione dei prezzi dell'11% da giugno

Knicht Frank Global Residential Cities Index, Q2 2016 Ranked by annual % change

Rank	City	12-month % change (Q2 2015-Q2 2016)	Rank	City	12-month % change (Q2 2015-Q2 2016)	Rank	City	12-month % change (Q2 2015-Q2 2016)
1	Shenzhen, CN	47.4%	51	Mumbai, IN	6.8%	101	Winnipeg, CA	1.7%
2	Shanghai, CN	33.8%	52	Reykjavik, IS	6.8%	102	Helsinki, FI	1.7%
3	Nanjing, CN	31.5%	53	Bogota, CO	6.7%	103	Shenyang, CN	1.4%
4	Budapest, HU	23.6%	54	Edinburgh, UK	6.6%	104	Ottawa Gatineau, CA	1.4%
5	Vancouver, CA	23.4%	55	Malaga, ES	6.5%	105	Jakarta, ID***	1.4%
6	Beijing, CN	22.3%	56	Vienna, AT	6.5%	106	Paris, FR	1.3%
7	Guangzhou, CN	19.4%	57	San Diego, US	6.5%	107	Lyon, FR	1.1%
8	Hangzhou, CN	17.4%	58	San Francisco, US	6.5%	108	St. Petersburg, RU	0.9%
9	Istanbul, TR	17.2%	59	Bratislava, SK	6.3%	109	Sao Paulo, BR	0.6%
10	Haifa, IL	16.3%	60	Riga, LV	6.2%	110	Montreal, CA	0.5%
11	Izmir, TR	16.2%	61	Canberra, AU	6.0%	111	Johannesburg, ZA	0.5%
12	Bristol, UK	15.3%	62	Turin, IT*	6.0%	112	Dalian, CN	0.4%
13	Amsterdam, NL	14.7%	63	Atlanta, US	5.9%	113	Florence, IT*	0.3%
14	Tianjin, CN	14.6%	64	Jinan, CN	5.9%	114	Ljubljana, SI	0.1%
15	Auckland, NZ	14.6%	65	Lisbon, PT	5.7%	115	Bologna, IT*	0.0%
16	London, UK	14.4%	66	Las Vegas, US	5.7%	116	Valencia, ES	-0.1%
17	Wuhan, CN	13.8%	67	Rotterdam, NL	5.6%	117	Milan, IT*	-0.1%
18	Hamilton, CA	13.8%	68	Gothenburg, SE	5.5%	118	Skopje, MK	-0.5%
19	Oslo, NO	12.7%	69	Barcelona, ES	5.4%	119	Halifax, CA	-0.7%
20	Portland, US	12.6%	70	Los Angeles, US	5.3%	120	Tangshan, CN	-0.8%
21	Victoria, CA	12.5%	71	Minneapolis, US	5.2%	121	Limassol, CY	-0.8%
22	Toronto, CA	12.4%	72	Charlotte, US	5.1%	122	Trieste, IT*	-0.8%
23	Chennai, IN	12.1%	73	Detroit, US	5.1%	123	Kolkata, IN	-1.2%
24	Malmö, SE	11.6%	74	Phoenix, US	5.1%	124	Zagreb, HR	-1.2%
25	Seattle, US	11.1%	75	Tokyo, JP	4.9%	125	Quebec, CA	-1.5%
26	Durban, ZA	10.8%	76	Hobart, AU	4.9%	126	Kanpur, IN	-1.7%
27	Wellington, NZ	10.7%	77	Changsha, CN	4.9%	127	Larnaca, CY	-1.9%
28	Nottingham, UK	10.7%	78	Madrid, ES	4.8%	128	Napoli, IT*	-1.9%
29	Stockholm, SE	10.6%	79	Glasgow, UK	4.8%	129	Edmonton, CA	-1.9%
30	Tel Aviv, IL	10.4%	80	Porto, PT	4.8%	130	Rome, IT*	-2.2%
31	Ahmedabad, IN	10.3%	81	Boston, US	4.7%	131	Singapore, SG	-2.4%
32	Utrecht, NL	9.8%	82	Brisbane, AU	4.3%	132	Venice, IT*	-2.4%
33	Wuxi, CN	9.8%	83	Delhi, IN	4.1%	133	Calgary, CA	-2.4%
34	Santiago, CL	9.8%	84	Qingdao, CN	4.1%	134	Athens, GR	-2.4%
35	Birmingham, UK	9.6%	85	Copenhagen, DK	4.0%	135	Marseille, FR	-3.1%
36	Ankara, TR	9.6%	86	Bern, CH	3.7%	136	Jerusalem, IL	-3.1%
37	Zhengzhou, CN	9.4%	87	Chengdu, CN	3.6%	137	Nicosia, CY	-3.3%
38	Denver, US	9.3%	88	Sydney, AU	3.6%	138	Palermo, IT*	-3.6%
39	Dallas, US	9.0%	89	Adelaide, AU	3.5%	139	Rio de Janeiro, BR	-3.6%
40	Ningbo, CN	8.9%	90	Seoul, KR	3.5%	140	Thessaloniki, GR	-4.1%
41	Manchester, UK	8.5%	91	Chicago, US	3.4%	141	Perth, AU	-4.8%
42	Cape Town, ZA	8.4%	92	Chongqing, CN	3.3%	142	Genoa, IT*	-4.9%
43	Melbourne, AU	8.2%	93	Zurich, CH	2.9%	143	Kochi, IN	-5.5%
44	Lucknow, IN	8.1%	94	Cleveland, US	2.5%	144	Taipei City, TW	-5.8%
45	Tampa, US	8.0%	95	Dublin, IE	2.5%	145	Aberdeen, UK	-6.2%
46	Hague, NL	7.9%	96	Lille, FR	2.2%	146	Darwin, AU	-6.5%
47	Mexico City, MX	7.7%	97	Yantai, CN	2.1%	147	Sevilla, ES	-7.9%
48	Bengaluru, IN	7.2%	98	New York, US	2.1%	148	Hong Kong, HK**	-8.1%
49	Kuala Lumpur, MY	7.0%	99	Washington, US	2.0%	149	Jaipur, IN	-10.3%
50	Miami, US	7.0%	100	Tallinn, EE	2.0%	150	Moscow, RU	-11.2%

Source: Knight Frank Research *Asking prices **Provisional ***Metropolitan area

AT Austria, AU Australia, BR Brazil, CA Canada, CH Switzerland, CL Chile, CN China, CO Bogota, CY Cyprus, CZ Czech Republic, DK Denmark, EE Estonia, ES Spain, FI Finland, FR France, GR Greece, HK Hong Kong, HR Croatia, HU Hungary, ID Jakarta, IE Ireland, IL Israel, IN India, IS Iceland, IT Italy, JP Japan, KR South Korea, LV Latvia, MK Macedonia, MX Mexico City, MY Malaysia, NL Netherlands, NO Norway, NZ New Zealand, PT Portugal, RU Russia, SE Sweden, SG Singapore, SI Slovenia, SK Slovakia, TR Turkey, TW Taiwan, UK United Kingdom, US United States, ZA South Africa

All data corresponds to 12-month percentage change to Q2 2016 except: Ahmedabad (Q1 2016), Auckland (Q1 2016), Bengaluru (Q1 2016), Budapest (Q1 2016), Chennai (Q1 2016), Delhi (Q1 2016), Jaipur (Q1 2016), Kanpur (Q1 2016), Kochi (Q1 2016), Kolkata (Q1 2016), Kuala Lumpur (Q4 2015), Larnaca (Q1 2016), Lille (Q4 2015), Limassol (Q1 2016), Lucknow (Q1 2016), Ljubljana (Q1 2016), Lyon (Q4 2015), Marseille (Q1 2016), Mumbai (Q1 2016), Nicosia (Q1 2016), Santiago (Q3 2015), Vienna (Q1 2016), and Wellington (Q1 2016).



Le agenzie intermediano il **60%** degli scambi

Dall'Indagine Tecnoborsa 2016 emerge una **crescita** decisamente significativa **dell'utilizzo dell'agenzia immobiliare** da parte di chi ha effettuato una transazione nel biennio 2014-2015; infatti, più del 60% di coloro che hanno acquistato e/o venduto vi hanno fatto ricorso e, in entrambi i casi, si è raggiunto il massimo storico da quando Tecnoborsa ha iniziato a monitorare il fenomeno, dall'Indagine 2004. Il ricorso è sempre maggiore da parte di chi ha venduto anche se il gap si è notevolmente ridotto, fino ad arrivare a uno scarto di soli 2,3 punti percentuali.

Le ragioni delle vendite dirette

Tra chi non vi ha fatto ricorso, indipendentemente dal

**SCARICA
LA RICERCA**

+20%

**valutazioni pre-
acquisto**

tipo di transazione effettuata, è sempre predominante la motivazione del costo troppo elevato ma c'è da notare che le quote di chi le indica sono nettamente in calo rispetto al passato; viceversa, sono aumentati significativamente coloro che lamentano un'**insoddisfazione verso i servizi offerti da parte delle agenzie**.

Prevale il passaparola

Esaminando i diversi canali attraverso i quali le famiglie sono venute a conoscenza del bene acquistato continua a prevalere il passaparola, anche se in calo di quasi 10 punti percentuali rispetto al biennio precedente; seguono coloro che si sono rivolti in modo diretto a un'agenzia. Tuttavia, in realtà, **il canale informativo predominante è proprio l'agenzia**, in quanto il più delle volte gli annunci attraverso i quali sono stati individuati gli immobili acquistati sono stati pubblicati da agenzie. Inoltre, è bene ribadire che pure una quota decisamente rilevante di chi è venuto a conoscenza del bene successivamente acquistato tramite il passaparola ha dovuto comunque relazionarsi con un'agenzia immobiliare, in quanto il bene le era stato affidato precedentemente dal venditore.

In agenzia per informarsi

Nel biennio considerato è stato molto alto il ricorso all'agenzia immobiliare anche per la valutazione dei beni compravenduti, però la quota di chi vi ha fatto ricorso come semplici intermediari rimane la più alta. Come per l'intermediazione, **ne ha usufruito maggiormente chi ha venduto** rispetto a chi ha acquistato, tuttavia il gap si è notevolmente ridotto rispetto all'indagine precedente, questo perché

la quota di chi ha fatto valutare il bene prima di acquistarlo è cresciuta di quasi 20 punti percentuali – raggiungendo il suo massimo storico – mentre la quota di chi lo ha fatto prima di vendere è rimasta sostanzialmente immutata.

Viceversa, tra chi ha acquistato è scesa la quota di chi è ricorso al parere di un libero professionista e, anche in questo caso, tra chi ha venduto non si sono registrate variazioni.

Valter Giammaria, presidente di Tecnoborsa: "Nel biennio 2014-2015, il 61,3% di coloro che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un'agenzia immobiliare, valore decisamente in crescita rispetto a quanto riscontrato negli anni precedenti raggiungendo, inoltre, il picco massimo dall'inizio delle rilevazioni Tecnoborsa nel 2004".

Invece, da un focus su coloro che hanno



deciso di non usufruire dell'agenzia immobiliare è emerso che il 37,7% di questi per concludere la transazione è ricorso, oltre ovviamente al notaio, all'aiuto di un tecnico o un professionista quale geometra, perito, commercialista e/o avvocato.

Decide il prezzo

Andando ad analizzare i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile risulta, come già in passato, che il più **determinante è il fattore prezzo**; infatti, in ordine decrescente vi sono: il costo troppo elevato (51,5%), la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (30,8%), infine, la scarsità di offerte immobiliari (17,7%). Tuttavia, dal confronto con l'Indagine svolta nel 2014 si evidenzia un forte calo della quota di coloro che hanno indicato come causa principale del non utilizzo degli operatori del settore il costo eccessivo; viceversa è salita la quota di coloro che hanno segnalato la scarsità dei servizi offerti e questo denota che le persone sono disposte a pagare purché siano seguiti in tutto il processo in modo adeguato e professionale.

A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2014-2015 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 33,3% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o portieri e custodi degli immobili – che da sempre rappresentano un punto di riferimento del mercato informale; per il 28,3% tramite un'agenzia immobiliare; per il 19,9% dalla **lettura di cartelli**; per il 14,9% attraverso siti e offerte presenti su



Internet – di cui il 12,8% consultando siti di offerte immobiliari e il 2,1% social network; infine, per il 3,6% tramite la consultazione di riviste specializzate o quotidiani. Rispetto all'Indagine 2014 c'è stato un calo di chi è ricorso al passaparola e un incremento abbastanza significativo dell'utilizzo di Internet e della lettura dei cartelli, mentre gli altri due canali sono rimasti sostanzialmente stazionari.

Il 69,8% di coloro che hanno dichiarato di essere venuti a conoscenza dell'immobile acquistato attraverso **cartelli vendesi**, Internet, riviste specializzate e/o quotidiani hanno affermato che gli annunci su questi canali erano stati pubblicati da agenzie immobiliari. Quindi il 55,1% delle famiglie che ha acquistato un'abitazione nel biennio 2014-2015 ne è venuta a conoscenza, in modo diretto o indiretto, attraverso un'agenzia immobiliare.