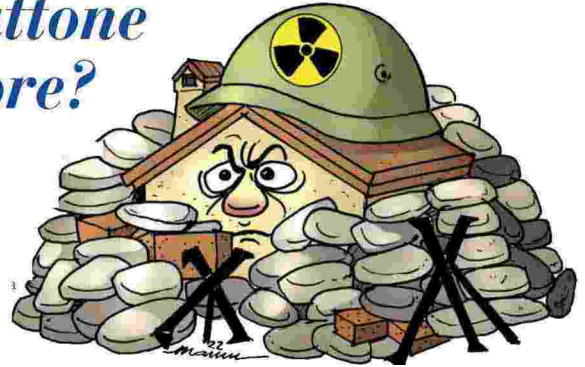


RISPARMIO

Complici la frenata dell'economia e i mercati nervosi per il conflitto in Ucraina, il 2022 rischia di causare una gelata sugli investimenti. Le opportunità nel settore immobiliare

CASA RIFUGIO

Tra guerra e tassi zero, il mattone è davvero la soluzione migliore?



MATTONE/1 Tra inflazione e tassi che si risvegliano, venti di guerra, più tasse in arrivo ed economia in rallentamento, puntare sul residenziale è ancora la scelta più difensiva? Ecco la mappa dei rischi e delle potenzialità dell'investimento più amato dagli italiani

La casa è un rifugio

di **Teresa Campo**

Nei momenti difficili la casa è sempre stata il porto più sicuro per i risparmi degli italiani. Una fiducia che ha ben ripagato in termini di salvaguardia dei capitali investiti. E adesso? Rispetto ad altri tempi le minacce all'orizzonte si vanno infittendo e provengono da più fronti: inflazione al galoppo, tassi di interesse in risalita quindi mutui più cari, venti di guerra, ma anche (dal fronte politico) frenata ai vari bonus fiscali e revisione del catasto. Una varietà ampia, sintetizzabile in pochi concetti: meno agevolazioni, più tasse, mutui più cari, economia in indebolimento. Senza contare il clima di incertezza e paura scatenato da una guerra così vicina ai nostri confini, in un momento in cui si cominciava piano a superare gli effetti nefasti della pandemia. E quindi, questo rifugio è ancora sicuro? Vale la pena di scommetterci ancora o ci attendono piuttosto frenata delle transazioni e caduta dei prezzi?

Come sempre in economia e finanza per arrivare a una risposta occorre mettere in fila le ombre, ma anche le luci che tuttora permangono, e valutarne l'impatto complessivo sul mercato. Partendo da un dato di fatto: nonostante il Covid, il tono di fondo del mercato immobiliare a inizio 2022 era positivo, addirittura reduce da un 2021 brillante, con compravendite in decisa accelerazione (oltre quota 745 mila, ben al di sopra dei livelli pre Covid) e prezzi che iniziavano a rialzare la testa, anzi in sprint in città come Milano. Non solo: sempre a Milano sono molti gli investitori istituzionali decisamente esposti sul settore residenziale: Hines ha in cantiere oltre 6mila appartamenti tra Scalo Romana, Lambrate, San Siro e Sesto San Giovanni, Landlease a Santa Giulia ne conta altri 3mila da vendere più altri 1.500 da destinare a studentato e 400 camere d'hotel, o ancora Redo sgr (partecipata tra l'altro da Comune e Regione) ha rilevato le aree ex Ligresti in zona Ripamonti proprio per destinarle al resi-

denziale e lo stesso ha fatto con l'area dell'ex Ortomercato in viale Molise da cui conta di ricavare 600-850 abitazioni da destinare all'affitto.

Per non parlare dei family office di diverse famiglie di imprenditori, che puntano senza indugi sul residenziale. O di magnati come Caltagirone che riconferma ancora una volta l'assoluta coincidenza tra casa e bene rifugio. Del resto i capitali da investire, anche tra i privati cittadini, non mancano. In molti nel periodo del Covid hanno risparmiato, e ora si ritrovano con molta liquidità disponibile, parte della quale finirà nel mattone.

Da qui in poi cominciano però le dolenti note. A partire dall'inflazione, che negli anni si è rivelata sempre amica della casa, ma che ora potrebbe esserlo meno: si comprava proprio per sterilizzare l'incremento dei prezzi investendo in un bene reale e infatti l'impennata dell'una coincideva con quella dell'altra.

«In realtà negli ultimi anni questa correlazione è diventata molto meno stretta, per cui non è detto che il caro vita spinga anche stavolta gli acquisti», spiega Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliare. «Non solo: l'inflazione stavolta deriva da un netto rincaro delle materie prime, che incide direttamente sui prezzi delle nuove costruzioni, destinati a lievitare in fretta. Da qui una possibile frenata degli acquisti o minori possibilità: a parità di capitale disponibile, si riesce a comprare solo una casa più piccola». Sempre l'inflazione si rifletterà prima o poi in un rialzo dei tassi, e quindi del costo dei mutui (anzi lo sta già facendo), rialzo che va a colpire soprattutto le fasce di acquirenti più deboli. «Negli ultimi anni i tassi dei mutui, anche a lunghissimo termine, sono scesi a livelli mai visti prima, super convenienti, che anche a fronte di un rialzo rimarrebbero storicamente molto bassi», sottolinea Barbera. «Le fasce più deboli e i giovani però devono fare i conti con budget e stipendi limitati, che non permetterebbero loro di accedere al mutuo qualora la rata mensile dovesse salire, anche di poco».

Tutto ciò porta ad alcune conclusioni, per forza di cose improntate a prudenza. L'ottimismo sulla casa come cassaforte dei capitali degli italiani permane, ma non si traduce necessariamente in un mercato che corre, e forse nemmeno che cammina. «Anzi, da inizio anno registriamo un grande interesse da parte dei potenziali compratori, ma assai meno operazioni chiuse rispetto allo stesso periodo dello scorso anno», conferma Emanuele Barbera, presidente di Sarpi Immobiliare. «In altre parole l'interesse c'è, anzi è in aumento, ma le decisioni vengono ponderate molto di più, anche a causa del clima di incertezza». In termini di prezzi e compravendite, i dati dei primi mesi dell'anno non sono tuttavia molto indicativi: «Si comincia a chiedere informazioni, visitare appartamenti, sondare le banche, per poi magari chiudere l'acquisto mesi dopo», spiega Breglia. «I mesi clou per rogitare sono quasi sempre giugno-luglio e dicembre». Ma non solo: le ragioni della frenata non sono le stesse ovunque: a Milano, per esempio, pesa la mancanza di un'offerta adeguata, per quantità e qualità: da qui la minore propensione all'acquisto (le abitazioni meno belle vengono scartate a priori) e anche il proliferare di nuove costruzioni, e il successo con cui vengono accolte.

In altre città, Roma in primis che pure sta vedendo un ritorno di interesse soprattutto da parte degli investitori istituzionali, a pesare è la debolezza della crescita economica e del mercato del lavoro. Oppure, come accade a Firenze e altre città d'arte, è il rallentamento del turismo, causa Covid prima e guerra ora, a frenare i flussi. Inoltre, l'eccesso di liquidità disponibile e l'inflazione possono spingere gli acquisti, «ma esiste anche una corrente contraria di chi vende perché gli serve liquidità», aggiunge Breglia. «Si spiega così il successo di società come Casavo e ora anche Frimm, che garantiscono la vendita di una casa in tempi certi, anche a costo di dover subire uno sconto sul prezzo».

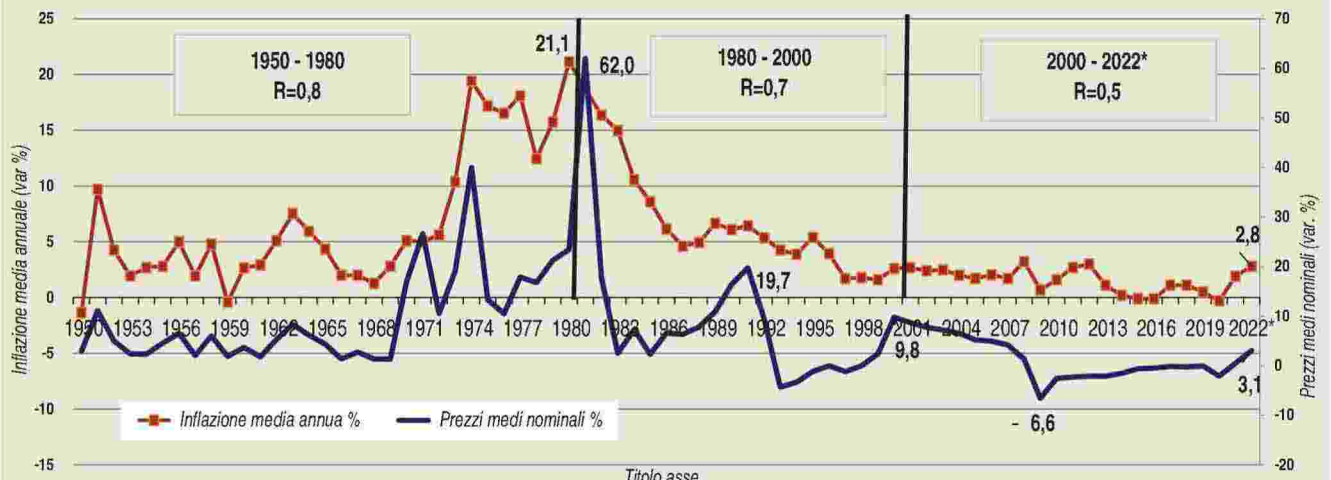
«La prudenza la farà da padrone», conclude Piercarlo Rolando,

amministratore delegato di Ri-na Prime Value Services, «ma chi dispone di capitali punterà sui bene rifugio evitando troppa liquidità o investimenti rischiosi e volubili». Prezzi e transazioni sono quindi visti stabili, al peggio un po' deboli nel prossimo semestre, abbastanza da tutelare i risparmi degli italia-

ni. Poi, si spera nella pace. (ri-produzione riservata)

ANDAMENTO DELL'INFLAZIONE E DEI PREZZI DELLE CASE A CONFRONTO

Inflazione media annua (var. % annuale) e prezzi medi nominali del settore residenziale (var. % annuale) in Italia



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

