

L'Analisi

OSSERVAZIONI SUL MERCATO DELLE RESIDENZIALE



Attilio Bassi titolare dell'agenzia Bassi Immobiliare di Monza

Nel 2020 i profeti di sventura del mercato immobiliare proliferavano: i professoroni che studiano il mercato dalla scrivania prevedevano un 2020 drammatico. La realtà però, come già commentavo ai tempi sui social, era molto diversa da quella che descrivevano: la pandemia e i vari lockdown hanno evidenziato l'importanza della casa per le famiglie come luogo ove si svolge la vita comune e dove oggi in parte anche si lavora e si studia.

Questa situazione ha portato una grande attenzione sull'importanza sociale dell'abitazione. Si sono evidenziate, in particolare, la necessità di un locale in più (non necessariamente di una casa più grande come dicono molti articoli poco supportati dai fatti, che comporterebbe anche un conseguente aumento dei costi) e di una diversa e migliore distribuzione degli spazi. Un fatto, questo, dimostrato anche dai numeri rilevati dall'agenzia delle entrate che su Milano città (Monza non è ancora disponibile) nel quarto trimestre 2020 ha riportato le seguenti differenze per dimensione rispetto al totale anno 2019: appartamenti fino a 50 mq sono passati da una quota del 21,3% a 23,4%, appartamenti da 51 a 85 mq sono passati da 42,3% a 43,7%, tra 86 e 115 mq invece sono scesi da 20,2% a 19,3%, tra 116 e 145 mq sono scesi da 8,2% a 7,1%, e oltre i 145 mq sono scesi da 8,5% a 6,5%.

Vivendo sia il mercato di Monza che il mercato di Monza e Brianza penso che i numeri saranno diversi nella nostra provincia, che già nel 2019 dimostrava una differente composizione della domanda, con una distribuzione nella città di Monza caratterizzata da maggiori superfici medie: 10% fino a 50 mq, 36,2% tra 51 e 85 mq, 29,8% tra 86 e 115 mq, 14,5% tra 116 e 145 mq e 9,5% oltre 145 mq.

Queste nuove esigenze, unite alla richiesta di spazi esterni ha comportato anche una migrazione della domanda: chi ha optato per uno spazio maggiore, complice anche lo smart working che ha reso meno centrale la vicinanza al luogo di lavoro, ha spostato la sua ricerca da Milano città ad altre località con prezzi più accessibili e con un'offerta di abitazioni più in linea con le nuove esigenze. Di questo cambiamento ne ha significativamente beneficiato Monza che vede sempre più ri-

chieste e vendite a clienti provenienti da Milano. Già nel 2019 le vendite di Monza città sono incrementate del 13% rispetto al 2018 mentre Milano sono aumentate meno che proporzionalmente "solo" dell'8,8%. Penso che questo divario sarà ancora più ampio nel 2020, verifica che potremo fare quando l'Agenzia delle entrate concluderà gli studi relativi.

Non ultima la motivazione che può spingere verso un cambiamento può essere legata al comfort abitativo che offrono le nuove abitazioni, con migliori isolamenti sia dal punto di vista acustico sia per quanto riguarda l'aspetto termico, con significativi risparmi nella gestione dell'immobile. Anche queste nuove esigenze hanno portato ad un aumento rilevante della propensione delle famiglie al cambiamento. Ovviamente purtroppo non tutte sono in una situazione economicamente stabile e serena, quindi queste osservazioni non valgono stornatam-

quando si compra una casa dove progettiamo di vivere la sensazione che si vive è determinante.

Questo naturalmente non vale per gli immobili in costruzione, per i quali è importante fornire un'informazione chiara, completa ed esauritiva su quanto verrà edificato, e la grafica digitale in questo caso è di grande aiuto per consentire di visualizzare ciò che ancora non c'è.

Ma torniamo alla nostra domanda: come ha risposto il mercato?

«Chi ha optato per uno spazio maggiore, ha spostato la sua ricerca da Milano città ad altre località con prezzi più accessibili e con un'offerta di abitazioni più in linea con le nuove esigenze»

mente per l'intera popolazione ma solo per chi non ha subito gravi danni economici dalla pandemia e dalle chiusure ordinate dai governi che si sono succeduti.

Ma come ha risposto in realtà il mercato? Ovviamente nel periodo del primo lockdown della primavera 2020 si è quasi totalmente fermato, per l'impossibilità di muoversi e quindi di visitare le case e di definire i conseguenti contratti. Ma i segnali erano comunque incoraggianti e le visite sui siti delle agenzie e dei portali immobiliari erano molto vivaci; molte agenzie si sono organizzate con la visita virtuale degli appartamenti, ma devo dire che questo servizio non è stato molto utilizzato dai clienti. Noi avevamo offerto questa possibilità ma pochi ne hanno fruito. Le sensazioni non si trasmettono tramite uno strumento digitale, e

Appena è stato possibile muoversi i clienti si sono immediatamente attivati e nei mesi successivi il mercato ha in gran parte recuperato quanto perso nei mesi di chiusura, vivacità che è proseguita per tutto il 2020 con un incremento nel terzo trimestre del 9,2% delle vendite residenziali rispetto al 2019. In particolare nel primo semestre, periodo in cui per mesi sono state chiuse le conservatorie, la quasi totalità degli studi di notari e le agenzie immobiliari abbiamo verificato un calo a livello nazionale di 65.212 rogiti residenziali, ma nel secondo semestre il mercato ha in parte recuperato questa perdita segnando un +18.971 di rogiti rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Cosa ci aspettiamo per il 2021? Il nuovo anno sta confermando il trend già in essere nel secondo se-

mestre del 2020, con un buon andamento della domanda e delle transazioni reali e una riduzione dei tempi di vendita. Continua anche il trend di crescita di Monza e delle piccole città rispetto alla grande metropoli che nel nostro caso è Milano. Se non interverranno cambiamenti normativi intengo probabile che il 2021 riesca a compensare il calo del 2020 e forse segnare un valore positivo anche rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda le locazioni alcuni trend sono molto diversi rispetto alle compravendite. Anzitutto il mercato di Milano ha risentito in modo pesante della pandemia del Covid-19 in particolare per due motivi: il mercato degli affitti a studenti universitari è quasi totalmente sparito, dato che gli studenti fuori sede, non potendo frequentare le università, hanno disdettato i contratti in essere e non hanno stipulato nuovi contratti di locazione poiché seguono le lezioni in Dad da casa. In secondo luogo gli affitti brevi, mercato che era cresciuto molto velocemente negli ultimi anni, per la crisi del turismo (Milano era nel 2019 la città italiana col maggior numero di visitatori) con la pandemia è praticamente sparito. Queste due situazioni hanno lasciato molti appartamenti sfitti sulla piazza di Milano ed hanno indotto una tendenza alla riduzione dei canoni (che a Milano erano e restano ancora comunque elevati rispetto alla maggior parte delle altre provincie). Completamente diversa è la situazione di Monza, che vivendo in modo molto marginale queste due porzioni di mercato non ha risentito di questo cambiamento, anzi ha incrementato le richieste per gli stessi motivi per cui è migliorato il mercato delle compravendite. Rispetto a Milano i canoni sono ancora più accessibili, e con il lavoro da casa molti si stanno spostando da piccoli ap-

partamenti a Milano in appartamenti più godibili a Monza ed in Brianza. Uno degli aspetti preponderanti è comunque la comodità dei trasporti pubblici: chi si sposta da Milano vuole comunque avere dei servizi pubblici che lo colleghino in modo efficace alla metropoli, perché comunque lo spostamento non è quasi mai un distacco totale dal luogo di provenienza. Resta determinante per il risultato posizionare correttamente il canone perché se le richieste sono troppo alte per l'immobile offerto resta vuoto, ma bisogna fare bene i conti: faccio un esempio: se un bilocale può essere locato a 600 euro al mese in un mese statisticamente concludiamo il contratto. In quattro anni porta ad un totale di 28.800 euro. Se il proprietario vuole ottenere 700 euro al mese statisticamente saranno necessari cinque mesi per trovare l'inquilino disposto a pagare 100 euro al mese in più, quindi negli stessi quattro anni il ricavo per la locazione sarà 33.600 euro da cui però occorre detrarre i quattro mesi in più necessari per trovare il conduttore arrivando quindi ad un valore reale di 30.800 euro - le spese per i quattro mesi aggiuntivi che restano a carico del proprietario. E se il conduttore desse disdetta anticipata? Ad esempio dopo due anni nel primo caso gli incassi sarebbero 14.400 euro, nel secondo caso 14.000 euro meno le spese per i quattro mesi sfitti. La domanda per lo spesso non incontra l'offerta: le richieste sono soprattutto di appartamenti di qualità, ben rifiniti e spesso ben arredati, mentre l'offerta spesso è di appartamenti datati, e non arredati o arredati con "i mobili della nonna": il consiglio è di infrescare le case da locare in modo da poter selezionare i clienti più affidabili e velocizzare la conclusione delle trattative.