

Il mercato immobiliare non crollerà nel 2010, perché in realtà il «Mercato» non è mai esistito.

Il 2009 si appresta ad essere un anno horribilis per il mercato immobiliare.

La crisi economica appena iniziata, bloccherà l'investimento sugli immobili (fenomeno già in atto) e spingerà i piccoli proprietari che avevano investito nel mattone, a cedere gli appartamenti per evitare il crollo dei prezzi e per tornare in possesso di liquidità utile in tempi difficili. Inoltre arriveranno sul mercato i complessi residenziali messi in cantiere 2 o 3 anni fa in pieno boom immobiliare. Migliaia di case nuove che sommate a quelle di ritorno sul mercato dei piccoli proprietari, daranno un'ulteriore botta al prezzo degli immobili. Con effetti che potrebbero essere simili a quanto accade in Spagna.

Queste erano le previsioni della maggior parte dei giornali italiani d'inizio anno.

Vero, l'investimento sugli immobili si è bloccato - ma a quale tipologia d'investimento si fa riferimento: nazionale o di alcune aree del Paese e di quali regioni o città, metropoli o piccoli Comuni e di quale comparto: residenziale, commerciale, turistico o industriale?!

Falso, in senso generale perché in Italia gli investimenti sono quasi esclusivamente locali ancorati a logiche di marketing territoriale per cui si rischia, semplificando, di banalizzare a fini esclusivamente giornalistici. Il mercato immobiliare non può crollare nemmeno nel 2010 perché il mercato immobiliare non esiste. In economia, si intende per mercato il luogo (anche in senso non fisico) deputato all'effettuazione degli scambi economici del sistema economico di riferimento; secondo un'altra definizione più finalistica, il mercato è l'insieme della domanda e dell'offerta, cioè degli acquirenti e dei venditori. In termini equivalenti, il mercato è definito come il punto di incontro della domanda e dell'offerta. Nell'immobiliare non esiste un sistema economico di riferimento, non esistono modelli econometrici, i prezzi immobiliari rappresentano valori di riferimento, generati dagli stessi operatori, che li modificano a seconda della posizione nell'affare. Vale a dire se si trovano a proporre in vendita un immobile o ad acquistarlo dal venditore per proporlo successivamente ad un nuovo acquirente. I prezzi immobiliari si rifanno ad aleatorie quotazioni di mercato e a valori, molto spesso, espressi in metri quadrati commerciali che sono eufemisticamente elastici a seconda che ci si trovi a Milano o a Bolzano, ancor più marcata è la differenza all'interno della medesima città, quartiere e via.

I valori immobiliari non solo subiscono oscillazioni in relazione al particolare stato di diritto, di conservazione, alla qualità e all'ubicazione dell'immobile ma soprattutto in base alle necessità economiche dell'acquirente e del venditore oltre che all'atteggiamento posto in essere dall'intermediario professionale.

Per avere un mercato bisognerebbe parlare di prezzo di mercato, concorrenza di mercato, regole di mercato, scambi di mercato, monopolio di mercato, abuso di posizione dominante etc. Nulla di più falso per rappresentare l'immobiliare che parlare di mercato - non esiste uno standard per la valutazione immobiliare e quindi non si può essere nella condizione di fissare un prezzo per cui non ci possono essere scambi, figuriamoci parlare di concorrenza e di conseguenza di regole; monopolio e abuso di posizione dominante sono espressioni ridicole riferite all'immobiliare.

Mercati, forse mercati territoriali, aree territoriali ben definite dove i soggetti condividono il tessuto socio-economico in cui vivono.

Il mercato azionario trova investitori, perché è un mercato speculativo volatile, dove la gente compra e vende in previsione di ulteriori movimenti dei prezzi, la storia conferma - direbbe l'economista di Yale Robert Shiller "Spiriti animali" - che è difficile spiegare tali movimenti, anche a posteriori: questo perché i saliscendi dei prezzi riflettono i mutamenti della psicologia dell'investitore, un fattore difficilmente decifrabile. Un investitore italiano, ad esempio di Milano, è portato a rischiare il suo denaro puntando sul mercato finanziario di Wall Street, la Borsa di Londra oppure di Tokyo pur non conoscendoli. Nell'immobiliare se allo stesso investitore venisse

proposto un affare, ad esempio a Casalpusterlengo, non lo prenderebbe neppure in considerazione, al di là delle buone informazioni sullo stesso, perché refrattario a proiettarsi in un ambito territoriale che non conosce, qui l'investitore si mette in gioco, anche l'operatore alza una barriera di difesa, panico e declina l'offerta. In Italia, l'atteggiamento verso gli immobili, da una parte, è di considerarli quali beni patrimoniali più che forme d'investimento e dall'altro, per gli operatori, come forma altamente speculativa ma vincolata al prezzo d'acquisto dei terreni ed alla possibilità di farne uno sfruttamento intensivo, a qualunque costo, di carattere immobiliare.

Qui, la Finanza immobiliare dovrebbe venire in aiuto con i suoi esperti di real estate per comprendere le caratteristiche del territorio in termini di principi, modelli e regole di funzionamento. E dopo aver analizzato le peculiarità del territorio dove investire, le variabili che ne influenzano lo sviluppo, le diverse metodologie di valutazione del progetto di investimento immobiliare, sottolineando l'importanza dell'approccio finanziario, i criteri per la valutazione della convenienza economica, della fattibilità finanziaria e del rischio dell'operazione immobiliare, l'investitore avrebbe le corrette informazioni per scegliere.

Dicevamo dovrebbe perché la Finanza Immobiliare è ancora agli albori in Italia. Bisognerà aspettare anni, speriamo non decenni, perché il processo di finanziarizzazione immobiliare, attraverso la nascita del project financing, la regolamentazione dei fondi immobiliari e delle operazioni di cartolarizzazione vengano metabolizzate dagli operatori. L'importanza che sta assumendo l'informazione, la comunicazione e la gestione del settore immobiliare dovrebbe determinare gli operatori a mettere in campo capacità imprenditoriali e gestionali sempre più avanzate con la conseguente necessità che l'Industria Immobiliare richiederebbe figure professionali e strumenti di analisi più sofisticati.

Nel frattempo i prezzi non crolleranno perché in Italia, a differenza degli Usa dove l'immobiliare è leva per l'economia, possiamo avere e continueremo ad avere "bolle territoriali" e non la "Bolla immobiliare" in quanto non abbiamo un mercato ma mercati territoriali. Molti cantieri rimarranno invenduti se gli operatori avranno fatto speculazioni errate avendo analizzato in modo superficiale il territorio, i suoi flussi e i servizi che danno appeal all'immobile oppure continueranno a richiedere un prezzo che la domanda non può più pagare. Non può più pagare perché, oltre all'inesistente redistribuzione meritocratica del reddito nella nostra economia di scala, le Banche italiane per anni, pur in assenza di crescita economica a differenza di altri Paesi Europei o degli stessi USA, hanno incoraggiato il credito adottando pratiche approssimative fino all'avvento del "Big Bang" Basilea 2. Un'epoca, 2000 - 2007, in cui gli Istituti italiani hanno fatto la grande corsa all'accorpamento, dal 2008 siamo all'indietro tutta; in virtù del fatto che le Banche italiane sono diventate sempre più proprietarie immobiliari.

In sostanza se l'Immobiliare ci ha finora "salvato" per la tendenza tutta italiana a patrimonializzare, cioè a immobilizzare i capitali, non può essere certo l'Immobiliare di oggi che non ha ancora compreso che è appena iniziata un'epoca nuova contrassegnata da profondi mutamenti e processi innovativi, in via di sviluppo, che stanno rapidamente trasformando i caratteri prevalenti di concezione urbanistica della città, di un approccio ecologico nella sostenibilità ambientale, di investimento immobiliare, metodologia costruttiva, filosofia abitativa, a costruire il nostro domani. Bisognerebbe mettere l'accento sulla visione dell'ambiente naturale e dell'ambiente costruito come motore di una nuova economia. Un laboratorio italiano dell'abitare, un "Centro di competenza tecnologica" che serva da punto di riferimento per lo "studio, la ricerca, il trasferimento tecnologico, l'innovazione e la realizzazione di buone pratiche, per la sostenibilità ambientale, energetica, la qualità e vivibilità dell'abitare." Naturalmente un "centro" che faccia squadra fra le pubbliche amministrazioni, le imprese, le associazioni professionali e gli organismi di ricerca e le università e, non ultimo, rilanciare la competitività delle aziende.

Potremmo diventare a livello europeo e internazionale il laboratorio per la ricerca e la realizzazione dell'edificio e della casa ecosostenibile del futuro, dell'innovazione nel design e nell'arredamento per un'ecologica integrazione abitativa. (HOUSE, LIVING AND BUSINESS)