

Immobiliare.it: «Nella Capitale il 35% dell'offerta è accessibile. Nel capoluogo lombardo solo il 16%»

LE CITTÀ PROIBITE (PER LE FAMIGLIE)

Un trilocale a Roma e Milano esige un reddito da 3-6mila euro

DI LAURA MAGNA

Più di 3mila euro al mese a Roma, quasi 6mila a Milano. È il reddito mensile medio che deve guadagnare una famiglia per potersi permettere un trilocale. Poiché gli stipendi medi italiani sono più bassi (secondo il Mef nel 2021 il lordo medio annuo dichiarato è 21.570 euro), è chiaro che le due principali città italiane siano proibitive per la maggior parte delle famiglie. Lo conferma un'analisi di Immobiliare.it Insights. «Se nella Capitale per potersi permettere un trilocale è necessario che il nucleo familiare percepisca un reddito netto mensile di poco superiore ai 3.300 euro, a Milano questa cifra arrivano a oltre 5.700 euro al mese», precisa Antonio Intini, Chief Business Officer di Immobiliare.it. «Per capire l'impatto che costi di questo genere hanno sui potenziali acquirenti, basti pensare che a Roma poco più del 35% dell'intera offerta di trilocali risulta accessibile, mentre a

Milano la percentuale crolla al 16%». Servono invece 3.500 euro al mese di reddito per poter procedere all'acquisto di un bilocale nel capoluogo lombardo, mentre ne bastano 2.400 nella Città Eterna.

«Generalmente i quartieri con il maggior grado di accessibilità si trovano nelle zone periferiche, ma se per Milano il collegamento con il centro città e con i maggiori punti di interesse è abbastanza veloce, a Roma le zone da attenzionare si trovano tutte ben oltre la cinta del Gra», continua Intini. L'analisi di Immobiliare.it Insight indaga anche sul peso



Antonio Intini
Immobiliare.it

di un'eventuale rata del mutuo sullo stipendio medio percepito dai residenti nei due comuni, fermo restando che questa non dovrebbe incidere per più di un terzo sul reddito netto del singolo o della coppia. «Per quanto riguarda la famiglia mononucleare non è così: a Roma solo il monolocale è mediamente accessibile, con una pressione vicina al 34%. Per bilocali e trilocali se ne



Uno scorcio di Milano

va rispettivamente il 46% e il 64% dello stipendio. Le difficoltà maggiori si trovano a Milano: per permettersi un monolocale da soli è necessario investire quasi il 40% del proprio stipendio, oltre la metà (56%), invece, se si vuole accedere a un bilocale. Inavvicinabile il trilocale: la pressione del mutuo è di oltre il 90% del proprio reddito, nel caso di un single», dice Intini. Sicuramente il mercato immobiliare delle due città favorisce le coppie: monocali e bilocali sia a Roma che a Milano rimangono alla portata delle tasche di una famiglia con due contribuenti (pressione al 26% e al 31% rispettivamente). I tri-

locali si confermano meno avvicinati: se nella Capitale la pressione sul reddito netto della coppia è superiore al 35%, nel capoluogo lombardo arriva a toccare il 50%.

«Non va meglio, anzi, se alla pressione del mutuo sullo stipendio si sostituisce quella del canone di affitto», continua il manager. «Le percentuali sopra evidenziate si alzano di media di 4-5 punti percentuali, questo vuol dire che chi decide di farvi fronte da solo dovrà spendere nel canone oltre il 39% del proprio reddito mensile a Roma, mentre a Milano la percentuale si alza al 43%. Il



Una via centrale di Roma

bilocale invece richiede il 52% nella prima e oltre il 60% nella seconda, praticamente infatti come si può intuire. Come nel caso del mutuo, chi decide di condividere la spesa con il proprio partner è favorito: i monocali sono sempre alla portata di una coppia media, mentre i bilocali rimangono accessibili per il rotto della cuffia, con una pressione del 29% a Roma e del 34% a Milano. Ancora irraggiungibili i trilocali, anche in affitto».

Per metropoli come quelle considerate – dove uno stock limitato fatica a soddisfare una domanda sempre crescente – è prevedibile che ogni soluzione appetibile scateni una forte competizione tra i potenziali acquirenti nella quale infine prevale chi ha una disponibilità maggiore. «Dal momento che le esigenze abitative del singolo e della coppia molto spesso coincidono, è lecito presumere che si troveranno a competere per gli stessi immobili e, dai dati emersi, sarà la coppia ad avere la meglio, riducendo ulteriormente il mercato accessibile a chi invece intende procedere all'acquisto con le proprie sole forze», conclude Intini. (riproduzione riservata)

Anche sotto la Madonnina si attende un calo di compravendite.

Barbera (Sarpi): «Ma non mancheranno buoni affari con le riqualificazioni»

Dopo un primo semestre di forte crescita, grazie a una forte domanda e una scarsa offerta mentre i tassi dei mutui erano ancora molto convenienti, nel secondo semestre e in particolare da settembre, il mercato immobiliare, soprattutto nelle principali città, ha dato un forte segnale di rallentamento. «Il rialzo dei tassi e un clima generale d'incertezza che sta condizionando privati e investitori, genererà un probabile -10% del numero delle compravendite», dice a MF-Milano Finanza Emanuele Barbera, presidente del gruppo Sarpi Immobiliare. Una situazione che vale più o meno ovunque in Italia, con qualche eccezione per Milano, Bolzano, e Siracusa, «che stanno mantenendo un trend in crescita nei prezzi, anche se iniziano a segnalare anche loro un rallentamento nel numero delle trattative. Inoltre, si sta notando un'importante differenza di vendita, tra il prodotto nuovo o usato di qualità e il prodotto usato non qualificato». In particolare per Milano, che resta un mercato a sé in Italia, attrattivo per investitori privati italiani ed esteri, «con quest'ultimi che hanno, in più, la possibilità di godere del vantaggio fiscale nel caso

in cui decidessero di trasferirsi in Italia», prosegue Barbera. «Inoltre, Milano è la principale città per raccolta d'investimenti immobiliari da parte di fondi o grandi società internazionali le quali per dimensione possono attuare investimenti con pianificazioni lunghe. Questo comporta la possibilità di riqualificare interi quartieri, che conseguentemente valorizzano tutto il tessuto cittadino; ne sono esempi i grattacieli nella zona ex Varesine - Isola e la costruzione di City Life. Questi interventi hanno totalmente cambiato il profilo della città, contribuendo a far diventare Milano un brand al pari di Londra, Parigi o New York. La riqualifica della città ha creato le condizioni per una spinta attrattiva anche per il turismo e ha messo in moto un effetto domino che ha coinvolto altre zone della città, aumentando i valori immobiliari e la capacità di migliorare

la rendita da immobili». E allora nel caso di Milano il rallentamento potrebbe essere solo un passaggio fisiologico dopo anni di corsa folle, tale che il rapporto dei prezzi di vendita e di affitto non è più in linea con l'ammontare degli stipendi che restano uguali. «Nell'ultimo anno abbiamo assistito a un aumento vertiginoso dei prezzi delle materie prime con una decrescita del potere di acquisto delle famiglie che ha creato una contrazione nei consumi, generando un'inflazione dell'11%. Queste condizioni di difficoltà e d'incertezza hanno determinato un rallentamento delle compravendite da parte di acquirenti che devono affrontare un mutuo o vendere un loro immobile per comprarne uno più grande». E allora per il 2023 è lecito attendersi «una diminuzione delle compravendite, soprattutto nel comparto immobili usati non qualificati o non ristrutturati, che subiranno un ridimensionamento nel loro valore. Il tutto sarà legato alla capacità, speriamo, del Paese di generare una

nuova spinta industriale e di attuare le riforme per utilizzare al meglio i Fondi Europei. Personalmente sono ottimista e penso che già intorno a marzo/aprile del 2023, potremo assistere a una ripresa economica che spinga tutti i comparti produttivi a creare lavoro e business sul territorio, e penso anche che Milano sarà il motore del Paese e ne tratterà la ripresa». Quanto ai prezzi l'aumento di quelli delle materie prime ha costretto molti operatori che stanno sviluppando nuovi cantieri, a fare i conti nel loro piano economico con valori



Emanuele Barbera
Sarpi Immobiliare

di vendita o di affitto alti. «Stiamo parlando ovviamente d'impresе strutturate in grado di far fronte anche a un momentaneo rallentamento delle vendite o degli affitti, forti del fatto che trattano un prodotto prestigioso o nuovo», precisa Barbera. «Per il resto delle vendite residenziali, se non parliamo di una location particolare con un taglio perfetto o con caratteristiche esclusive, potremo assistere a una riduzione dei prezzi, con l'opportunità per molti operatori di cogliere qualche buon affare da riqualificare». (riproduzione riservata)

L.M.

