

Primo rapporto sul recupero edilizio in Italia

“Il recupero del patrimonio residenziale è il futuro dell’edilizia italiana e del mercato immobiliare”, ha dichiarato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, in apertura del convegno di presentazione del Primo Rapporto sul recupero edilizio in Italia tenutosi a Milano il 1 marzo.

Secondo il rapporto presentato dal centro di ricerche, il mercato delle ristrutturazioni con oltre 10 milioni di edifici residenziali costruiti prima del 1990, costituisce la chiave di volta per un notevole incremento del valore di un patrimonio immobiliare vetusto. Attualmente si contano 123 milioni di mq di abitazioni vuote non abitabili da ristrutturare: ciò significa che nell’immediato potrebbe sbloccarsi un mercato potenziale di oltre 1 milione di case. Già oggi il 19% delle compravendite riguarda case da ristrutturare con un plusvalore che, in determinate zone, può raggiungere anche il 35% del prezzo dell’immobile. La media dei 104 capoluoghi italiani, considerati nella loro fascia semicentrale, registra un plusvalore del 10,7% e un guadagno netto di 14mila euro, considerando un costo di ristrutturazione medio di 31mila euro e uno sconto del 31%. In questo modo il prezzo medio di un’abitazione da ristrutturare si attesta su 100mila euro, mentre quello di una ristrutturata registra un valore di 145mila euro. Nella top-ten dei capoluoghi italiani per il plusvalore ottenuto al termine del processo di ristrutturazione di un immobile, si collocano Roma, Venezia, Firenze, Napoli, Bari, Milano, Bologna, Brescia, Catania e Genova. Recuperare il patrimonio immobiliare in queste e altre città, comporta un miglioramento delle condizioni di vita degli abitanti, risparmi energetici, miglioramento del senso estetico interno ed esterno dell’appartamento. Ma è anche un investimento. Diventano quindi fondamentali alcuni lavori come l’efficientamento della parte impiantistica, che deve essere a norma. Di uguale importanza sono la sicurezza dell’immobile, la predisposizione per l’installazione di climatizzatori d’aria e una connessione wi-fi.

Ma il tema emergente, espressamente messo in mostra dallo studio, è quello della “necessi-

ta”: oggi, al contrario di una decina di anni fa, i giovani, ovvero i soggetti che più si muovono sul mercato, non hanno bisogno di un immobile di proprietà, soprattutto se presenta le tipiche conformazioni degli appartamenti degli anni ’60 e ’90. Inoltre oggi è sempre più diffuso il contratto di locazione di appartamenti in cui la distribuzione degli spazi e l’efficienza energetica sono fattori discriminanti per arrivare ad una stipula del contratto.

In questo scenario immobiliare estremamente mutato, devono quindi trasformarsi anche gli interventi di riqualificazione che, a loro volta, devono avere come obiettivo la creazione di un prodotto immobiliare competitivo ovvero “Chiavi in mano”. Sono sempre più richiesti appartamenti SMART, dalla massima efficienza energetica, dalla massima connessione e ottima distribuzione degli spazi interni, che non tralascino il sempre più raffinato gusto per soluzioni d’arredo ricercate e non banali. Scelte dettate anche dalla maggior possibilità di ottenere detrazioni fiscali. A scegliere la soluzione della ristrutturazione edilizia sono soprattutto gli under 35, per oltre il 30% degli interventi, mentre l’età media sale in maniera inversamente proporzionale al numero di ristrutturazioni richieste. Napoli è la città con il maggior numero d’immobili in vendita che necessitano interventi di ristrutturazione, seguita da Roma, Milano e Torino. Ma dovunque essa sia, la casa è per gli italiani un importante traguardo di vita. Simbolo d’indipendenza per eccellenza, la casa appartiene però ad un mercato molto delicato soggetto non solo ai fattori economici, ma anche a quelli sociali.

L’inquadramento socio economico

Come si apprende leggendo il rapporto, lo scenario politico ed economico italiano è mutato profondamente negli ultimi anni, destreggiandosi tra il boom economico dei primi anni duemila e la crisi finanziaria del 2008, che in Italia ha colpito più duramente che altrove per motivi strutturali. Eventi di tale portata hanno inevita-



Gaetano Coraggio e Mario Breglia

bilmente modificato il tessuto socio-culturale della popolazione italiana anche a proposito delle modalità di approccio ad uno dei beni primari: la casa. È infatti il contesto sociale, oltre ovviamente a quello economico, a dettare le linee guida del mercato delle compravendite residenziali. In particolare è l'aspetto demografico che più influenza il settore, con una proporzione diretta tra il numero di abitazioni scambiate e i nuovi nuclei familiari e anche i nuovi nati.

Analizzando le proiezioni demografiche dell'Istat si evince che la popolazione italiana è, negli anni, inesorabilmente invecchiata e il saldo naturale della popolazione è calato inesorabilmente. In un simile panorama, il mercato immobiliare appare appesantito da un patrimonio di abitazioni ormai invecchiato tanto quanto i proprietari. Il discorso non riguarda solo l'aspetto estetico che sarebbe, almeno momentaneamente, trascurabile, ma la stessa funzionalità della casa, che oggi si trova per lo più obsoleta a livello di standard energetici, di metratura e anche di salubrità o di sicurezza. I proprietari di immobili in Italia appartengono ad una fascia d'età che supera il mezzo secolo, e non hanno spesso la possibilità economica di occuparsi dell'immobile di proprietà. Gli anni però passano e a cambiare non sono solo le mode ed il design, ma anche le normative in fatto di sicurezza strutturale o di consumi energetici. L'edificio di classe energetica G, tutt'ora diffuso sul mercato, offre prestazioni scadenti al possibile acquirente, che però sarà costretto a cedere davanti alla mancanza di alternative qualitativamente migliori. In maniera ancora più drammatica, ci si è resi conto solo a seguito de-

gli ultimi eventi catastrofici di come la mancanza di misure antisismiche possa assumere un significato distruttivo in un territorio a rischio come quello italiano.

La casa dei Millennials

I giovani di oggi, i così detti "Millennials", saranno auspicabilmente i proprietari di domani, e presentano delle caratteristiche peculiari distintive rispetto alle generazioni che li hanno preceduti: sono più aperti al mondo, sono cresciuti con le nuove tecnologie, ma anche segnati dagli anni della grande crisi, con prospettive di lavoro fortemente problematiche e comunque caratterizzate da una forte precarietà che appare ormai un dato strutturale. In questo clima instabile la compravendita di una casa è un impegno gravoso sia per il proprietario, per cui si allungano i tempi di vendita, sia per il possibile acquirente, che va in contro a gravose spese. Ma i giovani di oggi partono preparati: sanno che dovranno affrontare un futuro meno promettente di quello dei loro predecessori, ma non si lasciano scoraggiare. Accettano quindi di vivere secondo il modello della sharing economy (affitto condiviso) e se cercano un alloggio più privato puntano ad un appartamento sensibile ai temi dell'eco-sostenibilità e degli sprechi, cablato, con impianti a risparmio energetico e realizzato con materiali compatibili e strutture portanti eccellenti. Diventa chiaro quindi come la riqualificazione degli immobili diventi vitale per la ripresa del mercato e per la qualità della vita degli abitanti delle città, cercando di rendere appetibili gli immobili per le nuove generazioni. Queste ultime cercano infatti case in città, meglio se ben collegate dai mezzi pubblici e con i servizi a portata di mano. I nuovi giovani sono diventati degli esperti e sono stanchi di porte che cigolano, di infissi pieni di spifferi, di mobili vecchi. Di vasche invece di docce, di ingombranti e poco economici scaldabagni al posto di compatte e convenienti caldaie. La maggioranza di loro ha già fatto esperienza come fuori sede nel frequentare l'università e ha già vissuto in sistemazioni obsolete e poco consoni alle proprie esigenze. Ora i giovani vogliono di più. Prediligono spazi piccoli ma funzionali: meglio dieci quadri in meno, ma una lavastoviglie ed il microonde. Si torna a casa per dormire oppure per organizzare cene con amici e colleghi. E' la generazione che non ragiona più in vani, ma in metri quadrati: si cerca un grande spazio cucina-living e una stanza da letto sufficiente per un letto a due piazze ed un armadio. L'obiettivo è quindi rendere l'offerta dell'esistente nuovamente appetibile attraverso delle ristrutturazioni intelligenti.

