

Zurigo, 30 novembre 2016

Comunicato stampa: OHMA – Online Home Market Analysis

Alloggi di proprietà meno richiesti

Il mercato della proprietà per piani sta soffocando? A confronto con l'anno precedente, in Svizzera il numero delle inserzioni online di alloggi di proprietà è chiaramente inferiore. Al tempo stesso, gli appartamenti sono dovuti rimanere in bacheca più a lungo prima di trovare un acquirente, e la richiesta di alloggi di proprietà è nettamente calata. Lo rileva Online Home Market Analysis (OHMA) di homegate.ch, in collaborazione con lo Swiss Real Estate Institute della HWZ, l'alta scuola di economia di Zurigo.

La pubblicazione riguarda otto rapporti AOMH regionali, che coprono la totalità del paese e presentano istruttive indicazioni anche nei confronti tra cantoni, consentendo di desumere dove il mercato dell'alloggio sia maggiormente disteso, in quali regioni i prezzi al metro quadrato siano più convenienti e quali superfici abitative siano più richieste.

Le principali conclusioni

- **Offerta di alloggi di proprietà in calo di quasi il 14 percento rispetto all'anno precedente.** Nel periodo analizzato (1° settembre 2015-31 agosto 2016), in tutte le piattaforme online della Svizzera sono stati proposti solo 66 247 oggetti.
- **La durata media delle inserzioni è salita a 96 giorni, pari a un aumento del 25 percento.** L'aumento della durata delle inserzioni associata a un'offerta ridotta indica un calo della richiesta di proprietà per piani.
- **Livelli di prezzi molto diversi nelle città.** Nel confronto tra le città, i prezzi a metro quadrato sono molto diversi. A San Gallo, un metro quadrato abitabile è proposto in media a CHF 5'500, mentre a Ginevra costa attorno ai 13'000. Un tipico appartamento da 4.5 locali e 120 m² era offerto a San Gallo per appena CHF 0.7 mio, mentre a Zurigo, con CHF 1.4 mio, il medesimo alloggio era pagato il doppio.
- **Gli alloggi più piccoli, da 1-2 locali e meno di 60 m² rimangono interessanti.** In quasi tutte le città, la vendita di alloggi piccoli e a buon mercato si è rivelata relativamente facile. La richiesta di questo tipo di oggetti è infatti forte. La durata delle relative inserzioni è stata nettamente inferiore a quella per alloggi più grandi e costosi
- **È forte la variazione della commercializzazione secondo le regioni.** Nella regione di Zurigo, l'appartamento medio è stato venduto in 76 giorni, mentre in Ticino la sua commercializzazione ne ha richiesti 117.
- Tutti i rapporti, unitamente a spiegazioni e grafici, sono disponibili alla pagina www.homegate.ch/it/ohma

«Per la nuova OHMA, d'ora in poi pubblicata a scadenze semestrali, lo Swiss Real Estate Institute valuta i dati concernenti domanda e offerta di tutta la Svizzera», spiega Stefanie Fritze, Chief Marketing Officer della Homegate AG. «Le grandi masse di dati ci consentono di fornire indicazioni attuali e differenziate su base regionale concernenti l'evoluzione diversi segmenti di mercato. Lo studio fornisce così indicatori interessanti per acquirenti e proprietari di immobili, nonché per intermediari e sviluppatori immobiliari.»

La diminuzione dell'ampiezza dell'offerta riduce il rischio di bolla immobiliare

Il forte aumento della durata delle inserzioni mostra che la diminuzione della domanda è in generale maggiore dell'offerta di alloggi. «A medio termine, questo si rifletterà in un ulteriore calo dei prezzi e in una nuova riduzione della produzione di alloggi di proprietà», spiega il prof. dott. Peter Ilg, dello Swiss Real Estate Institute della HWZ Hochschule für Wirtschaft di Zurigo. «Siccome un terzo delle inserzioni online riguarda ancora nuove edificazioni, anche in presenza di una domanda nettamente inferiore il controllo del volume dell'offerta può continuare a essere esercitato attraverso la riduzione della produzione. Questo permetterà di evitare l'accumularsi di una sovraofferta ingente di alloggi di proprietà. Non riteniamo perciò probabile una marcata correzione a livello di prezzi.»

Meno alloggi di proprietà in offerta

Il numero di appartamenti offerti è calato in tutte le città oggetto dell'analisi. Il regresso maggiore dell'ampiezza dell'offerta è stato registrato nella regione di Zurigo, dove rispetto all'anno scorso le inserzioni di proprietà per piani si sono viste ridotte di quasi un terzo. Il calo è risultato nettamente inferiore in Ticino, nella Svizzera nord-occidentale e nella Svizzera centrale, con circa il 10 per cento di inserzioni in meno. Tutte le regioni analizzate mostrano una distensione del mercato a dispetto della minore offerta.

Alloggi venduti piú rapidamente nella regione di Zurigo

La durata delle inserzioni delle proprietà per piani è chiaramente aumentata in tutte le regioni della Svizzera. I tempi commerciali piú brevi sono stati registrati nelle regioni di Zurigo con rispettivamente 76 e 77 giorni. Un surplus dell'offerta si profila nei mercati dell'alloggio del sud e dell'ovest del paese. Nella regione di Vaud/Vallese, per trovare un acquirente gli alloggi sono dovuti rimanere in bacheca quasi 100 giorni, nonostante l'offerta fosse inferiore rispetto al periodo precedente. In Ticino, la durata media delle inserzioni ha addirittura raggiunto i 117 giorni.

Prezzi elevati e quota degli alloggi di proprietà alla base del calo della richiesta

Il prof. dott. Peter Ilg identifica due cause del calo della domanda di alloggi di proprietà nei confronti dell'anno precedente. Grazie al basso livello dei tassi di interesse, negli ultimi anni la quota di alloggi di proprietà è salita di quasi il 38%, e chi intendeva diventare proprietario e ne aveva i mezzi, ha già compiuto questo passo in quel periodo. I prezzi degli alloggi di proprietà sono ulteriormente aumentati, soprattutto nel segmento inferiore, e nel passato sono cresciuti in modo marcatamente maggiore che non i redditi nominali. «Il finanziamento di abitazioni proprie da parte di potenziali acquirenti rimane difficile a causa delle piú severe misure di autoregolamentazione delle banche, che spesso chiedono la messa a disposizione di mezzi propri per oltre il 20% del prezzo d'acquisto. E, come in precedenza, tali mezzi propri possono essere solo parzialmente finanziati ricorrendo al capitale di vecchiaia delle casse pensione. Questo fa sí che il potenziale di mercato di coloro che si possono permettere un alloggio di proprietà si sia gradualmente prosciugato.»

Pronta la reazione dei produttori di alloggi

Alla richiesta generalmente inferiore di abitazioni di proprietà, i produttori di alloggi hanno reagito tempestivamente frenando con forza la loro produzione. Una reazione precoce che il prof. dott. Peter Ilg spiega cosí: «Nella maggior parte dei progetti di abitazioni di proprietà, gli appartamenti vengono venduti già «sulla carta». Se non è possibile vendere un numero sufficiente di oggetti prima dell'inizio del cantiere, i committenti optano solitamente per l'interruzione del progetto.» Un ulteriore motivo per il calo dell'offerta risiede secondo Ilg nel fatto che gli alloggi di proprietà in essere non vengono piú venduti, bensí affittati come oggetti di rendita. Nell'attuale contesto di interessi negativi diventa cosí possibile conseguire ancora un rendimento positivo.

Contatto con i media:

Tamedia AG, Simon Marquard, addetto stampa

tel. 044 248 41 94, simon.marquard@tamedia.ch

Responsabile competente:

Swiss Real Estate Institute, prof. dott. Peter Ilg, direttore

tel. 043 322 26 84, 043 322 26 13 (segretariato), peter.ilg@swissrei.ch

OHMA – Online Home Market Analysis (OHMA)

L'AOHM è un'analisi pubblicata a scadenza semestrale dell'evoluzione della durata delle inserzioni di alloggi di proprietà in tutte le più importanti piattaforme di commercializzazione online della Svizzera che copre la totalità del paese, suddiviso allo scopo in otto grandi regioni. L'esame viene approfondito in relazione a otto città significative, una per ogni regione. L'analisi fornisce indicazioni differenziate per regione e incentrate sui segmenti di mercato sull'evoluzione della domanda e dell'offerta di abitazioni proprie.

homegate.ch pubblica l'analisi in collaborazione con lo Swiss Real Estate Institute della HWZ, l'alta scuola di economia di Zurigo per la prima volta il 30.11.2016.

homegate.ch è il maggiore mercato immobiliare digitale della Svizzera. Con più di 9.6 milioni di visite, oltre 193 milioni di accessi mensili alle pagine e più di 85 000 offerte immobiliari (Net-Matrix Audit 09/2016), la Homegate AG si annovera tra le prime aziende digitali elvetiche ed è inoltre presente sul mercato con la Immostreet S.A. (www.immostreet.ch), una filiale di cui detiene la totalità delle azioni. Presso la sede aziendale di Zurigo e quella dislocata di Losanna, per il gruppo Homegate lavorano esperti in ricerca digitale di immobili, commercializzazione immobiliare digitale, finanziamento immobiliare, sviluppo di prodotti e web, gestione di banche dati, vendite e marketing. In collaborazione con la Banca cantonale di Zurigo, homegate.ch propone un'ipoteca online in tutta la Svizzera. La Homegate AG è di proprietà del gruppo multimediale Tamedia AG. Un suo altro azionista è la Zürcher Kantonalbank.

Lo **Swiss Real Estate Institute** è una fondazione della HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich e dell'Associazione svizzera dell'economia immobiliare SVIT Svizzera. Oltre che sulla ricerca, l'istituto si concentra sulla formazione e l'offerta di consulenze e servizi per l'economia immobiliare svizzera. www.swissrei.ch