

Zurigo, 30 novembre 2016

Comunicato stampa: Online Home Market Analysis (OHMA)

In calo la domanda di alloggi di proprietà

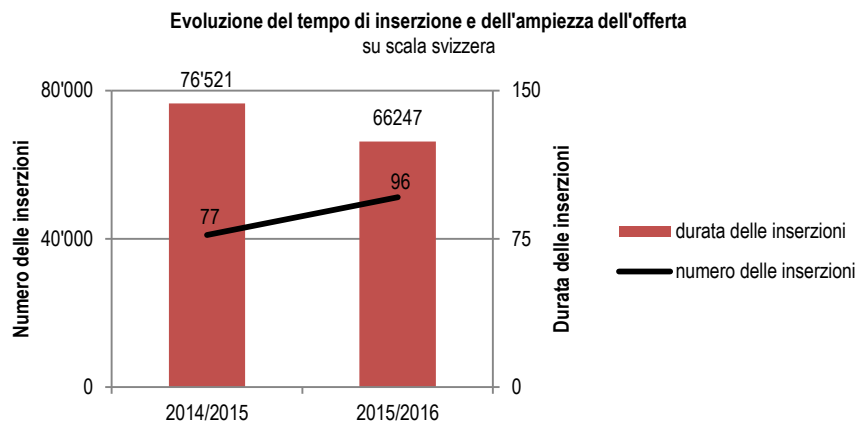
A confronto con l'anno precedente, nei portali internet svizzeri sono stati proposti meno alloggi di proprietà e, ciò nonostante, la durata delle inserzioni per la ricerca di un acquirente si è protratta più a lungo. Questo indica un netto regresso della domanda di alloggi di proprietà nel paese. Lo rileva Online Home Market Analysis (OHMA) di homegate.ch, realizzata in collaborazione con lo Swiss Real Estate Institute della HWZ, l'alta scuola di economia di Zurigo.

- **Rimane costante la sovraofferta di alloggi da 1 e 2 locali e con superficie inferiore a 60 m².** 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.
- **Forte 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.
- **Livelli di prezzo molto diversi secondo le 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.

Indicazioni differenziate sull'andamento del mercato grazie ai big data

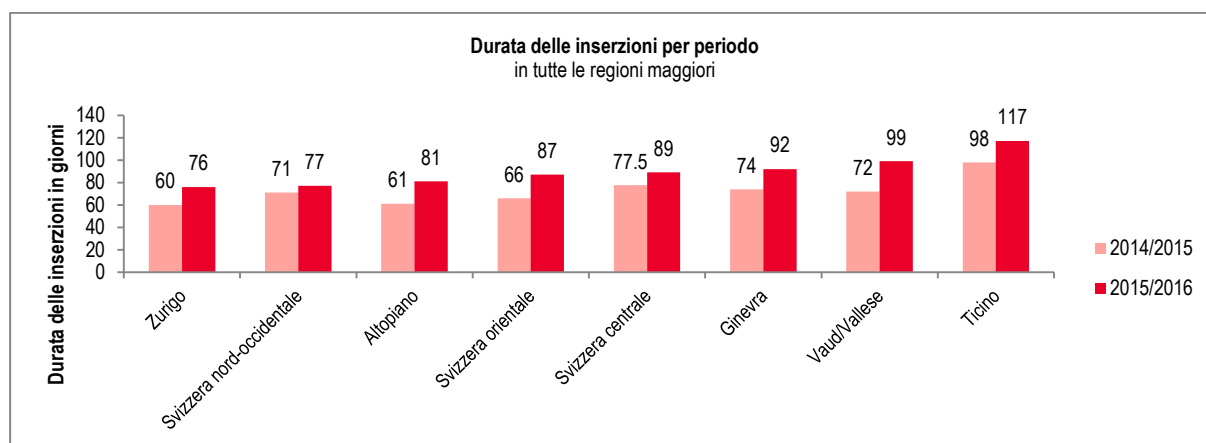
«Per la nuova OHMA, d'ora in poi pubblicata a scadenze semestrali, facciamo ricorso ai big data aggiornati di tutti i portali immobiliari elvetici», spiega Axel Konjack, CEO di homegate.ch «Le grandi masse di dati ci consentono di fornire indicazioni attuali e differenziate su base regionale concernenti l'andamento di domanda e offerta in diversi segmenti di mercato, offrendo ai nostri clienti preziose informazioni sull'evoluzione di mercato nel segmento della proprietà.»

Su scala nazionale, nel periodo oggetto dell'analisi (1° settembre 2015-31 agosto 2016) le piattaforme internet hanno visto proporre 66 247 alloggi di proprietà. Rispetto all'anno precedente, l'offerta conosce così un calo prossimo al 14 per cento. La durata media dell'inserzione di un appartamento è dal canto suo aumentata del 25 per cento, attestandosi a 96 giorni. L'aumento della durata delle inserzioni a fronte di un'offerta inferiore indica un calo della domanda di proprietà per piani rispetto all'anno precedente.

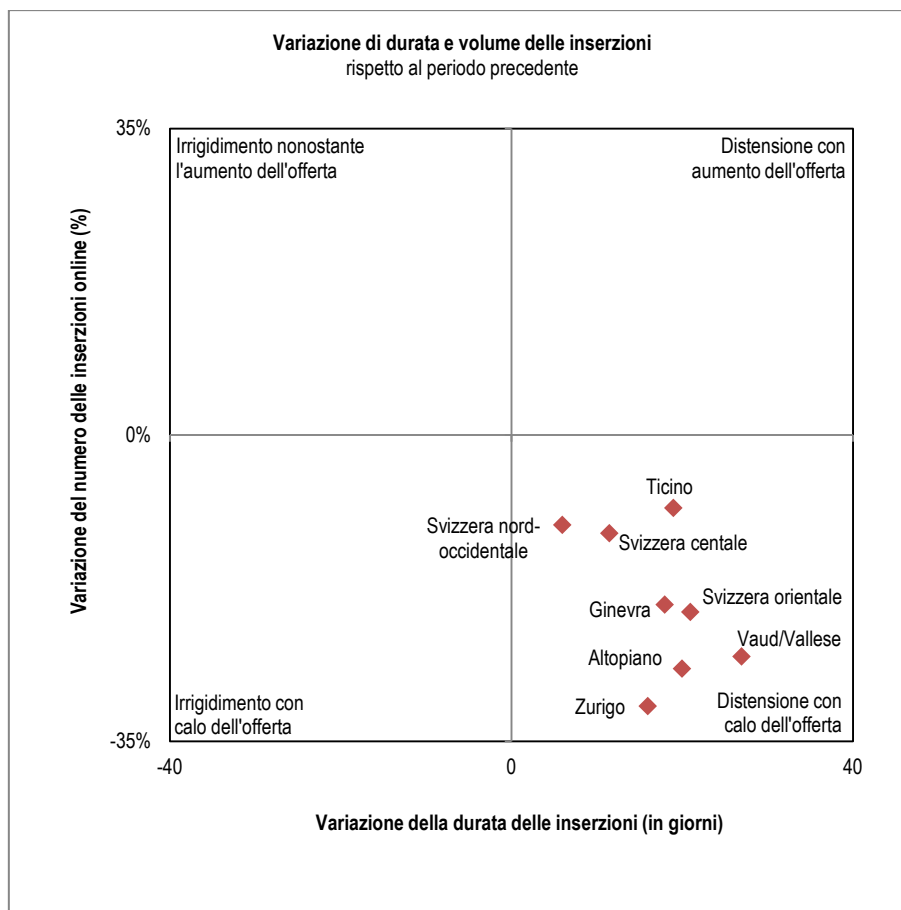


Maggiore durata delle inserzioni e minore offerta di alloggi in tutte le regioni

I tempi commerciali più 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.



La durata delle inserzioni delle proprietà per piani è chiaramente aumentata in tutte le regioni della Svizzera. La distensione maggiore si è osservata nel Vaud/Vallese (+27 giorni), mentre è risultata più contenuta nella Svizzera nord-orientale (+6 giorni). Il numero degli alloggi proposti 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 si situano tuttora nella zona in basso a destra del grafico che segue.



I motivi del calo della domanda

Il prof. dott. Peter Ilg, dello Swiss Real Estate Institute della HWZ Hochschule für Wirtschaft di Zurigo, identifica due cause del calo della domanda di alloggi di proprietà nei confronti dell'anno precedente.

Da un canto, grazie al basso livello dei tassi di interesse, negli ultimi anni la quota di alloggi di proprietà è salita di quasi il 38%. Chi intendeva diventare proprietario e ne aveva i mezzi, ha perciò 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 proprietà rimane difficile a causa delle più 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. Il risultato è che sempre meno persone possono permettersi un alloggio di proprietà.

I motivi della riduzione dell'offerta

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 così: «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 più venduti, bensì affittati come oggetti di rendita. Nell'attuale contesto di interessi negativi diventa così possibile conseguire ancora un rendimento positivo.

Il calo dell'offerta riduce il rischio di una bolla immobiliare

I prezzi in leggera diminuzione e il forte aumento della durata delle inserzioni mostrano come, nel complesso, la richiesta di alloggi sia calata in modo più netto rispetto all'offerta. «A medio termine, questo si rifletterà in un ulteriore calo dei prezzi e in una nuova riduzione della produzione di alloggi di proprietà. 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», spiega Axel Konjack, CEO di homegate.ch

Online Home Market Analysis (OHMA)

OHMA 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.

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

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