

## LE PAROLE CHIAVE DEL MERCATO IMMOBILIARE NEL 2023 SECONDO GLI ESPERTI DEL SETTORE

ESPERTI, GRUPPI E ASSOCIAZIONI



Indice dei contenuti

- **Mercato immobiliare 2023: le parole chiave che caratterizzeranno questo nuovo anno**
  - L'opinione di Ansano Cecchini, presidente CDA Euroansa
  - Le parole di Paolo Bellini, vicepresidente nazionale ANAMA
  - Le parole di Luca Delle Femine, Senior Business Consultant di RE Valuta
  - Le parole chiave di Giulio Pascazio, Amministratore Delegato di UniCredit SubitoCasa
  - L'opinione di Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa
  - Le parole di Santino Taverna, presidente nazionale Fimaa
  - La risposta di Dario Castiglia, CEO & Founder RE/MAX Italia
  - Le parole del Presidente Nazionale Fiaip, Gian Battista Baccarini
  - Le parole chiave di Valerio Vacca, direttore comunicazione e marketing di Gruppo Tempocasa
  - Le parole chiave del settore immobiliare secondo Intesa Sanpaolo Casa
  - Le parole di Roberto Busso, AD Gruppo Gabetti
  - Le parole chiave di Federico Filippo Oriana, presidente di ASPESI, Unione Immobiliare

Quali saranno le **novità** che il **2023** riserverà al **panorama immobiliare italiano**?  
Lo abbiamo chiesto ai più importanti **esperti** e **rappresentati** del settore, per definire assieme un quadro di ciò che il **mercato del real estate** potrà riservarci nel prossimo futuro.

## **Mercato immobiliare 2023: le parole chiave che caratterizzeranno questo nuovo anno**

Quali sono **3 parole chiave** sulle quali costruire un'idea di ciò che il mercato immobiliare italiano potrà riservarci nel **2023**?

Ecco le risposte.

### **L'opinione di Ansano Cecchini, presidente CDA Euroansa**

*Parole chiave:*

- **Prezzo:** attualmente, nel nostro Paese si compra ancora bene e, parallelamente, il mercato degli affitti sta subendo un aumento dei costi.
- **Venditore:** è il mercato immobiliare che guida nelle scelte chi decide di vendere un immobile.
- **Mutuo:** sebbene assistiamo a un aumento dei tassi di interesse sui mutui, acquistare casa è tutt'oggi sempre più vantaggioso dell'affitto.

### **Le parole di Paolo Bellini, vicepresidente nazionale ANAMA**

*Parole chiave:*

- **Riqualificazione e ristrutturazione immobiliare.** Favorire la sistemazione edilizia degli immobili, per puntare alla neutralità climatica del patrimonio immobiliare italiano. Case green mettono al riparo l'immobile dai rigori normativi europei e li rivalutano nel tempo. Con un occhio attento al risparmio energetico e all'ambiente.
- **Decentramento territoriale.** La pandemia ci ha insegnato a comprendere il valore degli spazi liberi e disponibili. I giardini, i terrazzi, i portici, ma anche la vicinanza a strutture sportive, scolastiche e ricreative sono parte integrante delle richieste della clientela. Si punta a investire nel centro delle città, a scopo locativo e a vivere fuori, in contesti più salubri e socializzanti.
- **Investimento assistito.** Sta alla base del buon investitore. Affidarsi al professionista operante nel territorio vuol dire garanzia di investimento sicuro e ad alto valore reddituale. Il "fai da te" in immobiliare è sconsigliato sotto tutti i punti di vista.

### **Le parole di Luca Delle Femine, Senior Business Consultant di RE Valuta**

- **Classe Energetica**
- **Consumi**
- **Emissioni CO2 o, per velocità di sintesi, "tripletta energetica"**  
"Tripletta energetica" – sulla falsa riga della tripletta catastale – per identificare classe energetica, consumi in kW/h ed emissioni CO2 degli immobili, il cui recupero in questi anni è diventato fondamentale e quanto mai necessario.  
Oggi è sempre più evidente come il **valore di un immobile cambi in relazione alla sua performance energetica** e, di conseguenza, come le valutazioni immobiliari non possano prescindere dall'analisi prospettica e dalla sostenibilità dell'asset.  
Per le Banche quindi – il cui ruolo è centrale nella "**verdificazione**" del patrimonio immobiliare italiano – diventa fondamentale la misurazione e il recupero dei principali KPIs energetici sia in origination per nuove concessioni che per gli immobili già in garanzia.

### **Le parole chiave di Giulio Pascazio, Amministratore Delegato di UniCredit SubitoCasa**

In un contesto previsto in leggero rallentamento e con un mercato residenziale dove si vende per comprare una casa nuova, le **3 parole chiave** dedicate a chi si avvicina a una operazione di compravendita, che ha sempre un forte impatto economico e anche emotivo, sono:

- **Carte in regola:** oggi più che mai un buon recupero documentale mette al riparo da brutte sorprese.
- **Digitalizzazione:** necessaria, come il supporto di esperti locali del mercato per valutazioni professionali e per garantire la visibilità oltre i confini locali.
- **Acquirenti:** presentare clienti acquirenti motivati e qualificati potrà essere un fattore determinante.

## **L'opinione di Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa**

*Parole chiave:*

- *Prudenza*
- *Tassi*
- *Proprietà*

Le **previsioni relative al mercato immobiliare per il 2023** sono all'insegna di prezzi ancora in leggero aumento, ma compravendite in contrazione.

L'**aumento dei tassi di interesse**, che si è già fatto sentire nel 2022, potrebbe portare a un ridimensionamento degli scambi, incidendo soprattutto su quella categoria di acquirenti che deve ricorrere a importanti interventi di mutuo i cui tassi sono in crescita.

**Il desiderio di comprare casa resta comunque solido.** Questo ci fa propendere per una contrazione dei volumi che si potrebbero portare intorno a 680-700 mila compravendite. Non crediamo che almeno per il momento ci possa essere un calo dei prezzi perché a causa della bassa offerta potrebbero ancora tenere. Infatti, ci aspettiamo un leggero **aumento degli stessi** compreso tra +1% e +3%. Una maggiore sofferenza è attesa nelle aree più popolari o comunque caratterizzate da un target che ricorre a mutui importanti.

Dovrebbe tenere l'investimento inteso sia come casa da mettere a reddito sia come casa vacanza, soprattutto se l'**inflazione** dovesse mantenersi su livelli elevati e se si dovessero confermare gli importanti flussi turistici che stanno tornando nel nostro Paese.

I potenziali acquirenti si interesseranno ancora di più alle nuove costruzioni edificate in **efficienza energetica**, ma dovranno fare i conti con gli aumentati costi di costruzione.

**Vediamo positivamente il mercato degli affitti** che raccoglierà le richieste di coloro che non riusciranno ad accedere al credito. Su tutto inciderà l'andamento dell'economia di cui si attende un ridimensionamento della crescita.

## **Le parole di Santino Taverna, presidente nazionale Fimaa**

**3 parole chiave per il settore immobiliare nel 2023:** quali sono?

- **Stabilità:** il mercato delle compravendite resterà pressoché stabile per l'atteggiamento attendista dei proprietari a causa dell'aumento dell'inflazione, dei costi energetici e delle materie prime, che incideranno anche sul tasso di interesse dei mutui. Stabili saranno anche i valori.
- **Locazioni:** l'atteggiamento attendista verso l'acquisto e la vendita ridarà ossigeno al mercato delle locazioni.
- **Investimento estero:** dato che in Italia negli ultimi tre anni i prezzi degli immobili sono cresciuti meno nel rapporto con gli altri Paesi europei, il mercato Italiano sarà ancora appetibile per gli investitori stranieri.

## **La risposta di Dario Castiglia, CEO & Founder RE/MAX Italia**

Ritengo che le **tre parole chiave del settore immobiliare** per questo anno appena iniziato possano essere: **reattività, innovazione e digitalizzazione.**

- **Reattività ai cambiamenti repentini del momento**, saper rispondere alle nuove esigenze dei clienti è fondamentale nel nostro ambito. Secondo Charles Darwin, una delle caratteristiche che contraddistingue la resilienza di una specie non è tanto la sua intelligenza o la sua forza, quanto la sua capacità di adattarsi ad ambienti anche molto diversi. Tra i fattori più critici in questi casi, possiamo individuare la velocità di cambiamento del contesto e l'entità degli stessi. Gli ultimi tre anni, hanno messo tutti a dura prova, ma la capacità di adattarsi ai nuovi contesti e a nuove modalità di lavoro non hanno fermato la produttività degli agenti immobiliari, anzi li hanno resi – in alcuni casi – ancora più performanti e in grado di offrire un servizio al cliente di maggiore qualità.
- **Innovazione**, per tenere il passo alla sempre più nutrita schiera di nuovi player che si affacciano sul mercato. Il nostro marchio ha alle spalle una lunga storia, festeggeremo i 50 anni della sua fondazione proprio nel 2023. In Italia, siamo presenti da 27 anni e possiamo affermare senza alcun dubbio di essere stati dei pionieri del real estate, portando in Italia alcune attività innovative come per esempio gli Open House e certamente il nostro modello business, quello dello studio associato o la collaborazione tra agenti. Oggi, siamo consapevoli che la presenza di nuovi player richieda a tutti di lavorare, perché questa 'competizione' si trasformi in una sana voglia di migliorare ulteriormente l'attività svolta da tutti i professionisti che operano nell'ambito della compravendita immobiliare.
- **Digitalizzazione**, per poter diventare sempre più efficienti e al passo con la tecnologia. Sempre volti ad offrire strumenti digitali e tecnologici ai nostri consulenti immobiliari, RE/MAX è l'unico gruppo immobiliare al momento ad aver messo loro a disposizione dei propri consulenti uno strumento assolutamente innovativo: MAX/Deal, l'esclusiva procedura di offerta digitale. Progettata e realizzata in collaborazione con PropNow, azienda leader nel settore della digitalizzazione dell'offerta tra agente, venditore e potenziale acquirente, MAX/Deal permette di definire con precisione il giusto prezzo di mercato di un immobile in tempi molto rapidi e con la massima trasparenza. Una novità tecnologica che automatizza il processo tra agente, venditore e acquirente, rendendo la presentazione dell'offerta di acquisto più semplice, trasparente ed equa per tutte le parti.

## **La parole del Presidente Nazionale Fiaip, Gian Battista Baccarini**

Parole chiave:

- **Fiducia**
- **Credito**
- **Politica**

**Fiducia e ottimismo** sono da sempre **fattori vitali per la dinamicità del mercato immobiliare** motivati sia dall'andamento nel 2022 che ha confermato la casa come **bene rifugio per eccellenza**, sia dal fatto che l'inflazione è storicamente il più potente alleato dell'investimento immobiliare e, su questo, sarà decisivo il ruolo di tutti noi stakeholders nella comunicazione verso i cittadini e gli investitori.

Sarà, inoltre, determinante il **futuro atteggiamento della BCE** sul rialzo dei tassi di interesse unitamente al comportamento delle banche in relazione ai criteri di accesso al credito, probabilmente più stringenti, in virtù del caro vita.

Infine, le "giuste" decisioni del Legislatore potranno positivamente incidere sull'**attrattività dell'investimento immobiliare nazionale**: per Fiaip è necessario un Piano Nazionale strategico sull'immobiliare con una visione a medio lungo termine che preveda un riordino e una riduzione reale della fiscalità immobiliare, che contempra politiche abitative e urbanistiche vincolanti per tutti i Comuni orientate a favorire la transizione digitale ed ecologica immobiliare.

## **Le parole chiave di Valerio Vacca, direttore comunicazione e marketing di Gruppo Tempocasa**

Parole chiave del settore immobiliare nel 2023?

- **Solidità**

- **Innovazione**
- **Coraggio**

## **Le parole chiave del settore immobiliare secondo Intesa Sanpaolo Casa**

*Tra le parole chiave:*

- **Qualità:** la qualità del servizio offerto dagli intermediari immobiliari sarà fondamentale, per accompagnare i clienti in un contesto di mercato e normativo complesso e in evoluzione.
- **Valore:** il settore immobiliare potrà contribuire al benessere delle persone riconoscendo sempre più il valore non solo economico ma anche sociale dell'abitare.
- **Sostenibilità:** la filiera immobiliare può e deve svolgere un ruolo da protagonista nella transizione green auspicata, attuando soluzioni concrete, condivise ed economicamente sostenibili.

## **Le parole di Roberto Busso, AD Gruppo Gabetti**

*3 parole chiave per il settore immobiliare nel 2023: quali sono?*

- **Efficientamento energetico:** Superbonus, Ecobonus e Sismabonus hanno negli ultimi anni aumentato la sensibilità degli italiani verso l'efficientamento energetico. In attesa di capire quali saranno le prossime mosse dello Stato in tema di incentivi, l'ultima revisione della direttiva UE sulla prestazione energetica nell'edilizia ha stabilito che, entro il 2030, tutti gli immobili residenziali debbano essere in classe energetica E, ed entro il 2033 la direttiva impone poi il passaggio obbligato alla classe D. Il mercato sarà quindi interessato da una parte dai nuovi acquirenti che daranno sempre più importanza alla classe energetica dell'abitazione, e dall'altra dai proprietari d'immobili che dovranno intervenire con ristrutturazioni e riqualificazioni.
- **Bene rifugio:** la casa è da sempre il bene rifugio per eccellenza. È vero che il 2023 sarà caratterizzato da inflazione e aumento dei tassi sui mutui, ma proprio questa situazione di volatilità potrebbe spingere sia i grossi investitori, sia quelli più piccoli, a ritornare a investire nel mattone, soprattutto in un'ottica di lungo periodo.
- **Innovazione:** cambiano le forme dell'abitare; la crescente sensibilità verso la domotica e la tecnologia indurrà all'acquisto di nuove abitazioni più moderne. Infine, soprattutto nelle grandi aree urbane del Paese, un ulteriore impulso sarà dato dalle nuove forme dell'abitare legate ai nuovi comportamenti di consumo e vita come il co-living e il serviced apartment, oltre al senior living. Secondo uno studio Gabetti e Homers, per citare un esempio, il co-housing è un prodotto innovativo fortemente rispondente alla domanda di mercato, una vera e propria nuova asset class. Lo studio mostra infatti come il co-housing risponda alle criticità che attraversano la società contemporanea, soddisfacendo sia le esigenze di socialità legate alla crescente percezione di solitudine abitativa, sia le esigenze spaziali.

## **Le parole chiave di Federico Filippo Oriana, presidente di ASPESI, Unione Immobiliare**

*Le parole chiave del mercato immobiliare nel 2023?*

- **Qualità realizzativa**
- **Sostenibilità ambientale**
- **Rigenerazione urbana**