

A LUNGO TERMINE CONVIENE ACQUISTARE. TECNOCASA SPIEGA PERCHÈ IN UN BREVE CONFRONTO

# Location e inquilini solvibili, i due requisiti del cespite ideale

Roberto Pacifico

L'ufficio studi Tecnocasa ha valutato la convenienza tra acquisto e affitto di un'abitazione. L'immobile analizzato (un bilocale di 60 mq in una zona se-

tenzione straordinaria e assicurazione).

Per calcolare il valore futuro dell'immobile si è considerata una rivalutazione annua pari all'indice Istat (uguale all'inflazione).

## AFFITTO

Chi sceglie la locazione paga un canone mensile di 900 €. Si ipotizza che il capitale a disposizione (100.000 €) venga investito in un Btp a 20 anni. L'affitto sarà aggiornato ogni anno in base all'indice Istat. L'inquilino dovrà pagare annualmente la registrazione del contratto di locazione a metà con il proprietario.

## DIFFERENZA MUTUO-CANONE E ALTRI COSTI/BENEFICI

Nel primo anno - prosegue Tecnocasa - ci sarà una differenza positiva per il locatario, che spende 900 € al mese contro una rata mensile di 1.069 € per il proprietario. Tale differenza sarà investita in un conto corrente bancario ordinario con tasso di remunerazione dello 0,5%. Allo stesso tasso s'investe l'eventuale differenza tra i costi di gestione dell'immobile, i costi della locazione e il beneficio fiscale per la detrazione degli interessi.

## RISULTATO FINALE

Dopo vent'anni, all'estinzione del mutuo, si è calcolato il guadagno ottenuto da entrambi:

- proprietario (valore futuro meno rate del mutuo) = 121.818€
- inquilino (capitale investi-

## Acquisto vs affitto: tabella riepilogativa

Valore dell'immobile	250.000
Capitale iniziale	100.000
Rata mensile del mutuo	1.069
Canone di locazione mensile	900
Guadagno finale per il proprietario dopo 20 anni	121.818
Guadagno finale per l'inquilino dopo 20 anni	-40.301

Fonte: Ufficio studi Tecnocasa

1. **Ipotesi su un bilocale di 60 mq a Milano (semicentro)**
2. **Dovrebbe aumentare la specializzazione delle agenzie immobiliari su segmenti di clientela affidabile**
3. **Cresce la morosità: quella relativa alle spese di condominio intacca il valore del cespite**

micentrale di Milano) ha un costo di 250.000 euro. L'acquirente ricorre a un mutuo a tasso fisso ventennale finanziando il 60% del valore: la rata di mutuo mensile è pari a 1.069 euro. L'acquirente ha quindi a disposizione un capitale di 100.000 euro. L'acquirente pagherà i costi legati all'acquisto della casa e all'accensione del mutuo e avrà un beneficio fiscale, grazie alla detrazione degli interessi passivi. Inoltre dovrà pagare le spese di gestione dell'immobile (manu-

## Un popolo di proprietari

	Proprietà	Affitto	Altro titolo
1971	50,8	44,2	5,0
1981	58,9	35,5	5,6
1991	68	25,3	6,7
2001	71,4	20	8,6
2009	74,0	17,1	8,9

Fonte: Istat

to meno canoni di locazione + eventuale differenza rata mutuo/canone e altri costi benefici) = -40.301 €

## LIMITI DEL CONFRONTO

Anche se un'agenzia immobiliare lavora su entrambi i segmenti - locazione e compravendita - la tendenza è di enfatizzare i plus dell'acquisto rispetto a quelli dell'affitto. Non è solo una questione d'interesse commerciale (il mercato degli affitti è molto più ridotto e quindi remunerato meno). In Italia c'è una diffusa e radicata cultura proprietaria. Inoltre, l'immobile è sempre stato percepito come bene rifugio, destinato a incrementare il suo valore, senza mai diminu-

irlo. Vero, anche se non è così per tutti gli immobili.

Ma veniamo ai limiti inerenti non tanto all'analisi in se stessa, quanto alle argomentazioni e alle conclusioni.

1) L'acquirente deve partire da una forte liquidità personale da destinare all'investimento: dall'anticipo in fase di compromesso, all'intermediazione immobiliare (dal 2 al 4%), ai costi notarili (contratto di compravendita o rogito e contratto di mutuo). Stiamo parlando di un'incidenza complessiva minima del 12-13% del prezzo di vendita di un immobile, ma che in media si assesta sul 20%. Quanti dispongono dai 30 ai 50.000 euro cash?

2) La convenienza dell'affitto sarebbe equiparabile (o addirittura superiore) all'acquisto, se fossero più frequenti i casi, già previsti in alcuni programmi di edilizia residenziale popolare, nei quali i canoni di affitto - pregressi e futuri - diventano, dopo un lasso temporale prestabilito, rate d'acquisto a tutti gli effetti.

Il canone di locazione comprende in genere anche le spese di condominio.

3) Alla rata mensile del mutuo bisogna aggiungere le spese di condominio.

4) I mutui non coprono più l'80% del prezzo di vendita, ma il 60%. Aumenta il Ltv dell'acquirente. Se non si dispone di sufficiente liquidità, è necessario accendere mutui ventennali o trentennali, che convengono solo a chi ha non più di 35-40 anni.

### RESIDENZIALE: MOROSITÀ, CRESCE LA VOGLIA DI SICUREZZA

La morosità, sia quella degli inquilini verso i proprietari, sia quella dei condomini verso l'amministratore condominiale, è un problema che sta assumendo proporzioni allarmanti, soprattutto nelle grandi aree metropolitane, come Milano e Roma. Il fenomeno, per ora limitato a quartieri poveri o ad alta incidenza di extra-comunitari, è duplice: morosità degli inquilini, che non pagano l'affitto per una serie di ragioni risapute (problemi economici, in primis) per quanto sovente speciose; e morosità da parte dei condomini stessi, che decidono di sospendere il pagamento delle spese. Quest'ultimo è un problema più recente, per fortuna ancora a macchia di leopardo, ma in crescita, e potenzialmente molto più grave della pur largamente diffusa e tradizionale morosità, che colpisce esclusivamente gli interessi economici del privato (locatore-proprietario), ma senza intaccare il valore dell'immobile locato. Viceversa, le morosità nelle spese condominiali recano danno a un collettivo

rappresentato dallo stabile nel suo complesso, creando disparità economiche e morali (l'onesto-fesso che paga per gli altri) e determinando nel medio e lungo termine impatti negativi non tanto sul valore di mercato, ma sull'effettivo prezzo finale, che è poi quello che conta.

### VANTAGGIO PER L'INQUILINO

Sofferamiamoci, però, sul primo aspetto del problema: la morosità degli inquilini. Fenomeno che aggrava la situazione di un mercato, quello della locazione, già frenato da altri problemi annosi, primo fra tutti la fiscalità: il regime attuale non favorisce il rilancio del mercato degli affitti, anzi lo disincentiva, incoraggian-

do indirettamente il dilagare del nero. Molti contratti di locazione non vengono stipulati per la preoccupazione dei proprietari riguardo la crescente morosità: donde la scelta di attendere inquilini più affidabili. Questa incertezza costituisce uno dei motivi più frenanti, fino a rappresentare il 35% delle cause per le quali non si cede un bene immobiliare residenziale in locazione.

Secondo stime del Sunia, fino a una decina d'anni fa, in una grande città come Roma o Milano, il 75% degli sfratti era dovuto a fine locazione, mentre la morosità si limitava al 20%. Oggi le percentuali sono ribaltate.

Il fenomeno della morosità sta creando i presupposti per la na-

scita di nuovi segmenti di mercato sul fronte assicurativo, commerciale e dell'intermediazione immobiliare. Nel primo caso si stanno sviluppando polizze assicurative specifiche di copertura dai rischi di morosità alle stesse agenzie immobiliari.

Sul versante dell'intermediazione - uno dei settori più danneggiati dal fenomeno proprio perché non è mai riuscito a garantire del proprietario la sicurezza - sta invece conquistando spazio, anche se in modo assai felpato, la figura dell'agente specializzato in grado di offrire alla domanda (i locatari) una rosa di conduttori affidabili e sicuri in termini economici e sociali.

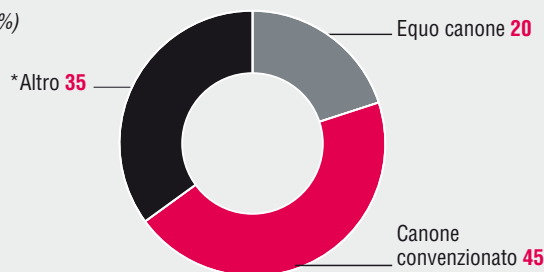
In genere, nelle formule di assicurazione degli affitti (come quella di Affitto Assicurato) gli inquilini non hanno più l'onere di versare anticipatamente le tre mensilità di garanzia, ma solamente una mensilità che corrisponde al premio assicurativo. I proprietari, invece, non devono più preoccuparsi dei rischi di morosità, di controversie legali lunghe e costose, di danneggiamenti dell'immobile: le formule assicurative garantiscono coperture pari al massimale di 12 mensilità e la copertura legale nel caso di controversie.

Il problema è che in questi casi non si specifica se la copertura riguarda tutti gli anni di locazione previsti dal contratto (di norma 4+4). I problemi di morosità possono subentrare spesso nel secondo o terzo anno di locazione: una polizza che garantisce la copertura delle spese legali solo per un anno serve quindi poco.

Anche se il mercato degli affitti nel residenziale si limita a poco più delle 17% delle famiglie italiane (con un canone locativo medio di 372 euro), la pressione del canone sul reddito raggiunge livelli al limite della sostenibilità: secondo il Sunia anche dell'80% soprattutto nelle grandi aree metropolitane. Molto più ragionevolmente questa soglia si aggira di solito tra 40% e 50%, che è già ben oltre il limite di guardia. ■

## Tipologia di contratti d'affitto in Italia

(valori in %)

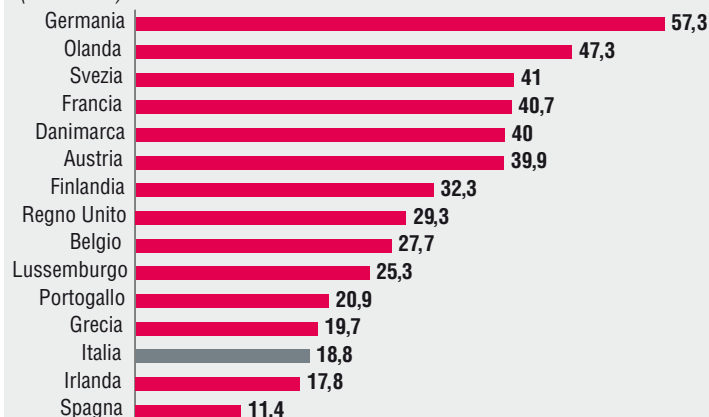


\* nella voce "altro" sono inclusi i contratti liberi e quelli non registrati

Fonte: stime Nomisma su dati Istat ("Il mercato della locazione in Lombardia" 29 gennaio 2009)

## Situazione europea: incidenza dell'affitto

(valori in %)



Fonte: elaborazione Ance su dati Eurostat e Istat in "Il mercato della locazione in Lombardia" (29 gennaio 2009), Nomisma.