

Il progetto Simil-Ge per una migliore conoscenza del mercato immobiliare locale

Guido Dandri⁷

A questo punto sarebbe dovuto intervenire il dottor Romano Merlo, ex Sindaco ed attuale Vicesegretario Generale della Camera di Commercio di Genova, per descrivere brevemente un'esperienza attualmente in corso in quella città e denominata Progetto SIMIL-GE. SIMIL vuol dire Sistema Informativo sui Mercati Immobiliari Locali. GE indica la città dove lo si sta sperimentando. Essendo stato trattenuto all'ultimo momento da un'importante riunione camerale, il dottor Merlo ha pregato me di svolgere l'intervento in quanto socio del Ce.S.E.T. nonché autore e Responsabile Scientifico del Progetto. Ad esso collaborano, oltre alla Camera di Commercio - che ne è la chiave di volta per varie ragioni, non ultime quelle economico-organizzative - l'Università di Genova e il Centro di Estimo della Facoltà di Architettura, il Comune di Genova, la Finanziaria Regionale, la locale Cassa di Risparmio e le Associazioni locali della Proprietà Edilizia, dei Costruttori Edili e degli Agenti Immobiliari, tutte interessate alla migliore conoscenza della dinamica del mercato immobiliare locale e quindi alla sperimentazione del SIMIL. Sperimentazione che ha dato risultati eccellenti sotto il profilo metodologico e invece meno soddisfacenti sotto l'aspetto organizzativo.

Il SIMIL rappresenta uno dei due obiettivi fondamentali del Centro di Estimo costituito presso la Facoltà di Architettura di Genova e al quale aderiscono associazioni industriali, ordini professionali, banche ed enti pubblici della Liguria.

Ambedue gli obiettivi sono delle Banche Dati: la prima dei valori di costo delle costruzioni e la seconda dei valori di mercato degli immobili esistenti. Ciò in quanto l'Estimo si fonda sulla comparazione di dati veri e seri, in mancanza dei quali ci restano solo le chiacchiere.

Per quanto riguarda la prima Banca Dati, la ricerca condotta insieme a due altre università e finanziata con un CNR 40% si è conclusa con la produzione di un Modello di Costo basato sulla classificazione internazionale SfB. Esso è a disposizione di tutti coloro che ce lo vorranno richiedere per utilizzarlo e riversare i dati nella banca dati AR.CO. (Archivio Costi di Costruzione). La seconda Banca Dati è appunto il SIMIL che passo brevemente a descrivere.

Come recita il testo sommario del Progetto, "scopo principale del SIMIL è quello di rilevare con carattere di continuità e di far conoscere agli operatori interessati (proprietà edilizia, agenzie immobiliari, costruttori edili, banche, Comuni, famiglie, ecc.):

7) Università degli Studi di Genova.

- 1) il livello e la dinamica temporale dei prezzi di compravendita e degli affitti medi richiesti e concordati delle unità immobiliari, distinte per destinazione d'uso, localizzazione, età, qualità e dimensione;
- 2) le tendenze della domanda e dell'offerta e delle relative cause onde offrire agli operatori del settore un utile e tempestivo supporto decisionale".

La metodologia SIMIL prevede la rilevazione continua dei prezzi e degli affitti sia richiesti sia effettivamente stipulati presso un Panel di Agenzie Immobiliari (PAI) - la cui attuale consistenza a Genova è di oltre 40 unità, accuratamente selezionate in base a criteri di serietà e volume d'affari dal c.d. Comitato di Progetto - a mezzo di un apposito Modulo A anonimo ma provvisto di un codice. Con questo metodo si rileva non solo la situazione dei vari segmenti di mercato ma anche delle rispettive tendenze grazie a due particolari indicatori:

- a) il lag temporale intercorrente tra offerta e collocamento;
- b) il gap monetario tra prezzi di offerta e prezzi di collocamento.

Se i valori aumentano il mercato va peggio, se calano va meglio.

Ciò che caratterizza la Metodologia SIMIL rispetto alle tante altre analisi dei mercati immobiliari è dunque la rilevazione non solo dei prezzi richiesti ma anche e soprattutto di quelli effettivi, delle loro differenze e dei tempi di collocamento. Dunque dati veri, numerosi e correlabili a tutte le principali caratteristiche urbanistiche, posizionali, tecnologiche e manutentive sia degli edifici sia delle singole unità immobiliari.

Esiste anche un secondo Modulo B con cui viene misurata periodicamente la consistenza dell'offerta attiva ad inizio e fine periodo e della domanda effettiva nel periodo e dei loro rapporti e viene calcolato anche un terzo indicatore di *attivismo della domanda*. L'insieme delle informazioni così raccolte consente di redigere e diffondere periodici Rapporti Congiunturali contenenti anche tabelle e grafici rappresentanti non solo le medie ma anche la distribuzione dei valori e le loro variazioni a seconda delle caratteristiche più rilevanti. Sovrapponendo, ad esempio, le curve di distribuzione dell'offerta attiva e della domanda effettiva per classi di prezzo si nota una notevole sfasatura la quale conferma che, data la debolezza congiunturale, tra le case offerte vengono comprate quelle nelle classi di prezzo più basse seppure con permanenze in offerta non brevi (media cinque mesi). Il *gap* medio tra prezzo richiesto e prezzo di compravendita è invece molto contenuto, appena sopra il 10%. Nelle classi di prezzo superiori si hanno tempi di offerta ancora più lunghi e maggiori ribassi sui prezzi richiesti. L'accesso al SIMIL può orientare la fissazione del prezzo di domanda più vicino a quello di mercato, riducendo i tempi e i costi dei contatti, delle visite e delle trattative inutili.

La sperimentazione genovese si è inizialmente concentrata solo su abitazioni e uffici - che sono le categorie più numerose - ma la metodologia può evidentemente essere estesa a qualunque categoria di immobili. Può inoltre essere utilizzata, oltretutto per il monitoraggio continuo del mercato, anche per finalità contingenti o periodiche

come ad esempio per l'individuazione delle microzone previste dalla normativa sul catasto e sugli affitti.

Il SIMIL è inoltre utile anche per normalizzare il mercato ed evitare inutili perdite di tempo agli operatori e alla clientela. Se un cliente offre in vendita un immobile a un prezzo esagerato, l'agenzia collegata alla Banca Dati può fargli vedere in tempo reale quali sono i prezzi effettivi per quell'immobile e quella zona, risparmiando e facendo risparmiare visite e trattative inutili. Ed è inutile altresì che il cliente si rivolga a un'altra agenzia perché anche quella, conoscendo la medesima situazione, dovrebbe dargli la stessa indicazione. A meno di essere un'agenzia non seria.

In conclusione si può dire che la sperimentazione genovese ha funzionato bene nel suo complesso anche se non in ogni suo elemento. Delle quattro componenti di base del SIMIL - la Metodologia, il Comitato di Progetto, il Panel e la Direzione Operativa - proprio quest'ultima componente, come accennato in precedenza, non ha funzionato come avrebbe dovuto. Se ne è forse sottovalutata l'importanza, ritenendola una componente meramente impiegatizia ed esecutiva affidabile al volontariato di laureati o laureandi giovani e precari, digiuni di senso dell'organizzazione, di spirito gerarchico e di esperienza specialistica specie nell'elaborazione statistica e nella redazione di rapporti congiunturali. Tanto più imperdonabile è stata questa sottovalutazione in quanto alcuni componenti del Comitato di Progetto - tra cui il sottoscritto - avevano al proprio attivo una pluriennale esperienza di Uffici Studi Economici. Morale: non sottovalutare la Direzione Operativa che potrà essere composta anche di solo due persone, anche non impegnate (ma necessariamente disponibili) a tempo pieno ma che dovranno essere dotate delle conoscenze, delle capacità e delle esperienze tipiche dei funzionari degli Uffici Studi.

Questo vi avrebbe detto, se fosse stato qui al posto mio, il dottor Merlo, Vicesegretario Generale della Camera di Commercio di Genova che, tra l'altro, dispone di un proprio Ufficio Studi che potrebbe fare da levatrice alla Direzione Operativa del SIMIL-GE. Come suo improvvisato sostituto vi ringrazio per l'attenzione.