



A cosa servono gli immobili?



Fabrizio Crespi
Università degli Studi
di Cagliari e Università
Cattolica di Milano

“Lui dice di essere conte, ma invece sta in un seminterato alla giapponese, tutto ghiaccio e umido, senza telefono, senza acqua calda, col cesso coi piedoni e un fornello dove la moglie ci ha cucinato una frittatina di due uova ...”. Lo script della storica (e tristissima) scena dello “studiolo”, dove il sedicente conte Mascetti (Ugo Tognazzi) legge il diario del figlio del Perozzi (Amici Miei Atto II), fornisce di per sé una risposta immediata alla *questio* settimanale. Avere un tetto sopra la testa è senz’altro essenziale; e se lo spazio abitativo è adeguatamente confortevole e in linea con le necessità e lo stile di vita di chi ci abita ancora meglio. Non per niente, capita il più delle volte che il principale investimento di una famiglia sia proprio quello nello Home Equity, cioè nella propria prima casa. Ma quando gli immobili sono ben più di uno, allora la domanda non risulta così scontata. Proviamo a ragionarci sopra.

Italiani ed immobili: storia di un lungo amore

Come già altrove evidenziato (1), la relazione tra gli italiani ed il mattone è quella di un lungo amore. Ovviamente con alti e bassi, come in tutte le relazioni; ma difficile da chiudere definitivamente perché, come diceva quello, certi amori non finiscono mai. Il caro vecchio mattone: tangibile, innanzitutto (non come quelle promesse cartacee inglobate in complicati contratti finanziari). Che non mangia, un volta si diceva: cioè dopo che lo hai comprato non ti dà più costi (magari fosse ancora vero!). Che ti fornisce una bella rendita, così ci integri la pensione (sempre che non venga un lockdown e anche il migliore degli affittuari smetta improvvisamente di pagarti). E che tanto, pian piano, si rivaluta con l’inflazione (poco probabile se non lo mantieni in ordine con periodiche opere straordinarie o se la zona in cui è ubicato si dequalifica).

Ora, non voglio apparire disfattista in merito agli investimenti immobiliari. Che se ben calibrati possono ancora oggi, nonostante tutto, rappresentare una interessante opportunità. Ma ritengono che, senza nulla togliere al sentimento, l’amore non debba essere completamente cieco. Se si decide di investire in immobili (o semplicemente di detenerli, foss’anco a seguito di lascito ereditario. Che comunque significherebbe investirci), indipendentemente dalla tipologia (residenziale, commerciale, industriale), occorre chiedersi a quale scopo tale investimento viene fatto, e giudicarlo secondo criteri il più possibile razionali. E allora, come prima di effettuare una scelta di pianificazione finanziaria bisognerebbe domandarsi *“A cosa mi servono i soldi?”*, nel senso di individuare ex-ante le priorità di vita che si intende raggiungere con quel denaro, anche per gli immobili dovrebbe valere la stessa domanda nel momento in cui vengano riportati nel *framework* della pianificazione.

Immobili ad uso personale

Una prima distinzione fondamentale attiene agli immobili detenuti ad uso proprio (prima casa ed eventuali seconde case) rispetto a quelli detenuti con l’intento di ottenerci una rendita d’affitto o semplicemente una rivalutazione nel corso del tempo. Gli immobili ad uso personale devono essere valutati proprio in base alla loro finalità. Al riguardo, un buon consulente/pianificatore finanziario dovrà mettere in evidenza al cliente alcuni aspetti di non poco conto. Innanzitutto la sostenibilità dei costi di mantenimento della prima abitazione e delle seconde case.

Se acquisto una bella casa indipendente nel pieno della mia attività lavorativa, quando magari i miei figli sono ancora in età scolare, sono disposto ad investirci un bel po’ di denaro e a sostenerne i costi. Ma con l’ingrigire dei capelli, i figli che se vanno altrove, e la rendita pensionistica probabilmente minore del mio attuale reddito da lavoro, sarò ancora in grado, e mi converrà ancora, mantenere certe spese? E l’Home Equity precedentemente investito potrà essere smobilizzato? Con quali modalità? Ancor più pungente il discorso in merito alle seconde case. Quante volte all’anno ci vai veramente in quella bella casetta in montagna? E quella al mare? La sfrutti solo in 4-5 weekend estivi? A conti fatti (IMU, spese condominiali, utenze ecc..) ti costerebbe forse meno un hotel a 5 stelle.

Attenzione però alla parte emotiva della cosa. Tutti i consulenti ben conoscono la Piramide di Maslow; e molti di essi (io compreso) si saranno probabilmente chiesti almeno una volta nella vita cosa siano quei benedetti bisogni di Appartenenza, Stima e Autorealizzazione (la punta della piramide). Ecco, gli immobili ad uso personale (prime e seconde case), rispondono spesso a queste discutibili ma legittime esigenze di elevare se stessi di fronte a se stessi, e agli altri ovviamente. Al buon pianificatore conviene qui andare con i piedi di piombo, onde evitare frizioni nella relazione; meglio inglobare direttamente nello schema della pianificazione la necessità di coprire i costi di mantenimento di questi immobili. Se matematicamente fattibile.

Immobili ad uso investimento

Per quanto attiene invece agli immobili ad uso investimento, il ragionamento cambia totalmente. Qui si dovrà infatti valutare da un lato la redditività netta degli immobili, e dall’altro le potenzialità di crescita del valore nel corso del tempo. Le tecniche diventano quindi simili a quelle normalmente impiegate nel campo finanziario. Per prima cosa, infatti, occorre stimare attentamente il rendimento atteso dell’investimento. Se compro un immobile che costa 100.000 euro, e penso di poterlo affittare a 500 euro al mese, quant’è il rendimento? L’innamorato cieco direbbe immediatamente 6%, cioè 6.000 (500 x 12) diviso 100.000. Facile comprendere, per i normo-vedenti, che il rendimento reale netto sarà significativamente inferiore. E per diversi motivi. Le tasse, ovviamente: applichiamo pure una cedolare secca (21%) e il rendimento atteso già scende al 4,74%. Poi c’è l’IMU, facciamo 500 euro per semplicità. E il rendimento scende al 4,24%. Ma soprattutto: un immobile al prezzo di 100.000 euro te lo porti a casa con 100.000 euro? Chiaramente no. Mettici imposte, costo agenzia e notaio, arriviamo (per ipotesi) a 110.000 euro. Su tale nuova cifra di acquisto il rendimento scende al 3,855%. E nell’arco di ogni 10 anni vuoi non avere almeno 5.000 euro di spese straordinarie che devi coprire tu, proprietario, e non l’inquilino? Se le spaliamo fanno 500 euro all’anno, arrivando così ad un rendimento del 3,40% circa. Sempre che tutto fili liscio.

In merito alla possibile rivalutazione del valore dell’immobile si potrebbe aprire un dibattito pluriennale. Basti qui ricordare, come meglio specificato in un webinar dedicato al settore in questione e disponibile on demand (2) per chi fosse interessato, che i rischi legati al valore di un appartamento, di un negozio o di un qualsiasi altro fabbricato sono plurimi. E si distinguono in endogeni, cioè inerenti le specificità del singolo immobile (deperimento o vizi non sanabili ad esempio), ed esogeni, ossia relativi al contesto esterno (dequalificazione del quartiere, caduta della domanda di quel genere di immobili ecc...). Non mancano però le opportunità: aumento della domanda, gentrificazione della zona, variazione dello scopo d’uso. Ad ogni modo, si ponga particolare attenzione da parte del consulente/pianificatore a demonizzare apoditticamente l’investimento immobiliare. La rendita è sicuramente più bassa e più incerta di quello che ha in testa il cliente; ma anche sul finanziario le cose sono complesse e i rendimenti molto bassi. Meditate gente.

NOTE: 1) <http://www.contemplata.it/2019/03/immobili-il-mercato-ce-i-consulenti-mancano/> 2) <https://www.contemplata.it/webinarondemand/>