

# **Mercato immobiliare, congiuntura e politica economica**

**Marco Mazzoli<sup>1</sup>**

Dipartimento di Economia – DIEC, Università degli studi di Genova

## **Relazione al convegno di presentazione dell'OSSERVATORIO IMMOBILIARE FIAIP**

Genova, 27 febbraio 2017

---

<sup>1</sup> Indirizzo per corrispondenza: Dipartimento di Economia – DIEC, Università degli studi di Genova  
Via Vivaldi 5 – 16126 Genova, e-mail: [mazzoli@economia.unige.it](mailto:mazzoli@economia.unige.it)

# Mercato immobiliare, congiuntura e politica economica

## 1. Alcuni commenti introduttivi ai dati di mercato e le tendenze economiche recenti

Mi piace iniziare questa relazione partendo dal grafico “a nido d’ape” contenuto nell’Osservatorio Immobiliare FIAIP della Liguria e da una tabella numerica sull’andamento dei prezzi, contenuta nella stessa pubblicazione.

Mi piace farlo anche per sottolineare, in apertura, un aspetto che sarà ripreso più avanti in questa relazione e che troppo spesso viene sottovalutato: il contributo informativo fornito dalla FIAIP e dai suoi dati statistici, così capillarmente diffusi e raccolti attraverso l’attività professionale di innumerevoli operatori professionali. E’ ovvio che i primi a trarre vantaggio da questo contributo informativo sono i consumatori e le famiglie. Infatti, il mercato, come è noto, funziona in modo efficiente se e solo se esiste informazione capillarmente diffusa sulle qualità intrinseche del bene negoziato e sull’andamento dei prezzi. La teoria economica dimostra che quando viene a mancare la diffusione capillare dell’informazione sulle qualità intrinseche del bene negoziato e sull’andamento dei prezzi, il mercato diventa inefficiente e, infatti, la teoria economica individua tra le principali cause dell’inefficienza o malfunzionamento del mercato la cosiddetta “asimmetria informativa”, ovvero la situazione in cui una delle due controparti (in generale quella più forte finanziariamente) gode di maggiore informazione dell’altra sulla qualità del bene oggetto di transazione.

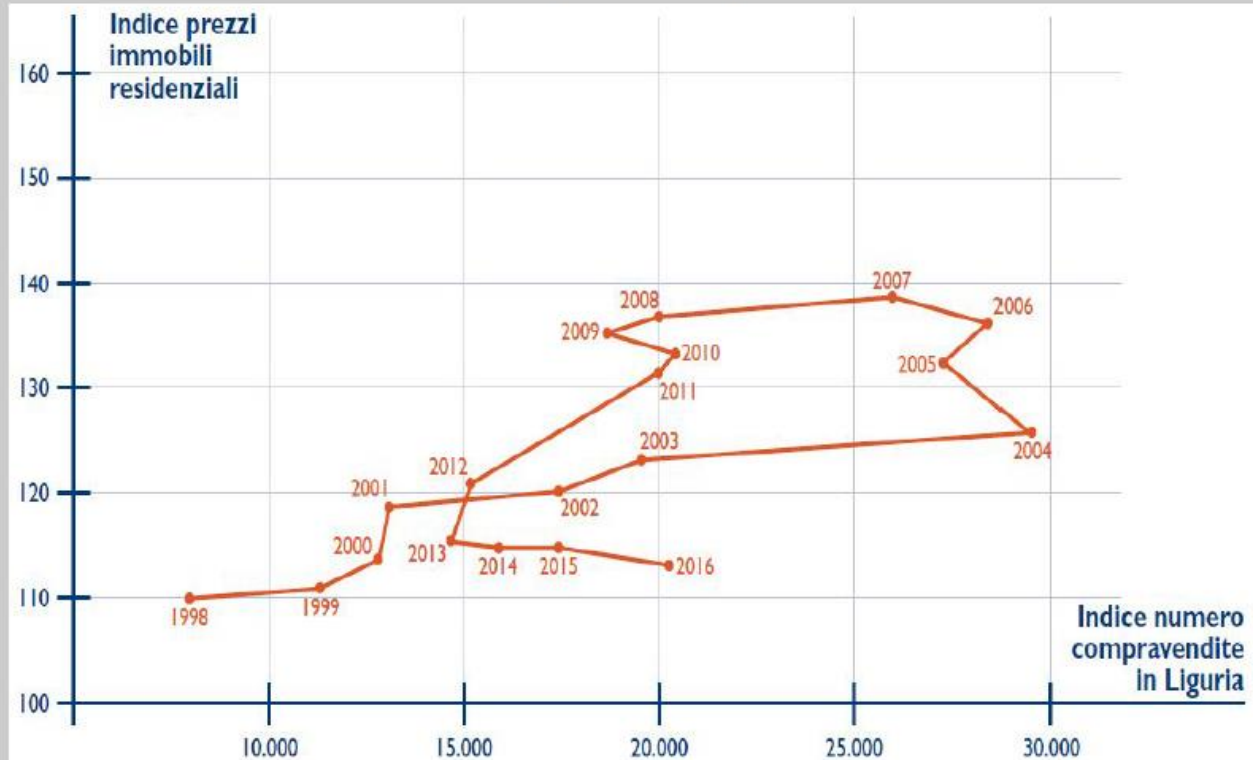
Ora, sulla base delle ovvie considerazioni appena esposte, il lettore potrà farsi la propria libera opinione su chi, tra l’intermediario immobiliare (che dal volume di transazioni trae il suo reddito) e alcune banche (che stanno operando, come vedremo, in violazione di alcune norme, come intermediari immobiliari) abbia maggiore incentivo a divulgare capillarmente l’informazione esistente sul mercato immobiliare.

E’ peraltro abbastanza evidente chi, in questo momento, tra banche e intermediari immobiliari professionali stia maggiormente divulgando dati statistici sull’andamento del mercato immobiliare, dato che la collaborazione (anche sul piano metodologico e statistico) tra gli estensori dell’Osservatorio FIAIP e gli estensori dell’Osservatorio Immobiliare dell’Agenzia delle Entrate è un dato di fatto assai noto e dato che, anche qui a Genova, una significativa attività di ricerca in ambito universitario è stata basata sui dati dell’Osservatorio Immobiliare FIAIP.

Osservando il grafico presentato dal Presidente di FIAIP Liguria, Dott. Segalerba (che ringrazio molto per avermelo fornito in anteprima), si possono già formulare alcune prime considerazioni di carattere economico generale.



## Ciclo del Nido d'Ape in Liguria: 1998 - 2016



Fonte: Osservatorio Immobiliare della Liguria, 2017.

Concentriamoci sulla parte superiore del grafico. Se immaginiamo di collegare i punti riferiti agli anni dal 1999 al 2007 e i punti riferiti agli anni dal 2008 al 2015, potremmo interpolarli (approssimativamente), con due diverse linee rette inclinate positivamente: una linea, più piatta, che interpola i dati dal 1998 al 2007 e un'altra linea (più spostata verso sinistra nel grafico e più verticale) che interpola i dati dal 2008 al 2015. In particolare, tra il 2008 e il 2015, con un volume di compravendite relativamente stabile tra 15.000 e 20.000, un crollo dell'indice dei prezzi da poco meno di 140 a poco più di 110: questo implica, tra le altre cose, una perdita di valore per le famiglie proprietarie di casa, che vedono crollare il valore di mercato della loro proprietà. E' del tutto evidente che la crisi economica e la recessione, che ci attanagliano dal 2007 hanno "riportato indietro" e portato su livelli più bassi (individuabili dalle cifre sull'asse orizzontale) il volume di transazioni e le relative vendite. Lo stesso dato è confermato anche da un'altra tabella contenuta nell'Osservatorio e riportata qui di seguito per comodità di lettura, sull'andamento dei prezzi del mercato immobiliare nelle province liguri, che confermano una fase economia molto travagliata, in cui la crisi è tutt'altro che superata, a dispetto di alcune affermazioni, forse eccessivamente ottimistiche, formulate da alcuni esponenti politici governativi.

Non sembra fuori luogo ricordare che la crisi finanziaria del 2007 e la terribile e prolungata recessione in cui ancora oggi si dibatte l'economia italiana è stata originata negli Stati Uniti da comportamenti speculativi di alcuni grandi intermediari finanziari, associati a mancanza di controlli e di interventi delle autorità.

I dati mostrano infatti una flessione generalizzata dei prezzi degli immobili, che si manifesta in misura maggiore nell'entroterra e nella montagna e in misura leggermente meno marcata al mare.

Tale risultato è suggerito anche da applicazioni dalla teoria dei prezzi edonici all'area di Genova (si veda in proposito Bruzzo, 2015) che suggeriscono la forte rilevanza delle caratteristiche territoriali (oltre che fisiche) nella determinazione dei prezzi. I dati mostrano che la riduzione più contenuta dei prezzi si registra nella zona "mare" (soprattutto rispetto alla zona di montagna e all'entroterra).

## Il mercato immobiliare ligure nel 2016

### VARIAZIONI VALORI MEDI IMMOBILIARI ANNO 2016

	CITTÀ	MARE	ENTROTERRA	COLLINA	MONTAGNA
GENOVA	-3,00%	-2,50%	-5,00%	-4,00%	-5,00%
SAVONA	-4,00%	-2,80%	-5,50%	-6,00%	-8,00%
IMPERIA	-3,70%	-2,00%	-4,50%	-5,00%	-6,50%
LA SPEZIA	-3,20%	-2,50%	-4,00%	-4,50%	-6,00%

### PREVISIONI VALORI MEDI IMMOBILIARI ANNO 2017

	CITTÀ	MARE	ENTROTERRA	COLLINA	MONTAGNA
GENOVA	-3,00%	-2,00%	-3,50%	-2,50%	-1,80%
SAVONA	-3,50%	-3,00%	-3,00%	-5,00%	-5,00%
IMPERIA	-3,50%	-2,50%	-4,00%	-5,00%	-4,00%
LA SPEZIA	-4,00%	-3,00%	-4,00%	-3,50%	-4,50%

Fonte: Osservatorio Immobiliare della Liguria, 2017.

La flessione più contenuta dei prezzi nella "zona mare" è chiaramente riconducibile ad una maggiore presenza di acquirenti provenienti da fuori regione, spesso spinti da motivazioni di carattere turistico e interessati all'acquisto di case di vacanze, dunque, in generale, soggetti a reddito medio-alto, meno colpiti dalla crisi e dalla recessione nella loro capacità di spesa.

## TIPOLOGIA ACQUIRENTE

Comuni	Ligure	Italiano	Comunitario	Extracomunitario
Mare	27%	61%	5%	7%
Entroterra	65%	27%	6%	2%
Collina	77%	18%	3%	3%
Montagna	87%	13%	-	-

Fonte: Osservatorio Immobiliare della Liguria, 2017.

Un primo sguardo all'andamento del mercato immobiliare consente già una prima riflessione, che prende le mosse dalle stime econometriche e statistiche contenute in un importante lavoro di Nobili e Zollino (2012), che dimostrano come il sistema bancario eserciti un duplice effetto sull'andamento dei prezzi del mercato immobiliare: sia dal lato della domanda (attraverso la concessione del credito alle famiglie) sia dal lato dell'offerta, attraverso la determinazione dei tassi di interesse per i prestiti alle aziende edilizie. In particolare, le simulazioni econometriche di Nobili e Zollino mostrano che una variazione nei tassi di interesse di politica monetaria influenzano per circa due trimestri consecutivi il tasso di mercato sui mutui ipotecari e l'effetto della politica monetaria sembra più forte sui tassi di interesse per i mutui immobiliari alle famiglie che sui tassi di interesse sul credito alle imprese edilizie. La forte rilevanza delle aspettative future sui tassi di politica monetaria sui prezzi relativi del mercato immobiliare (rilevanza statisticamente ancora maggiore di alcuni indicatori di rischio) è suggerita anche dalle stime econometriche contenute in Bruzzo e Mazzoli (2017), sostanzialmente coerente con il risultato di uno studio effettuato da due economisti della BCE (Bunda e Ca' Zorzi, 2009) alcuni anni fa. Dunque, una situazione come quella attuale, caratterizzata da bassi tassi di interesse di politica monetaria, dovrebbe, in teoria, incentivare sia la domanda di abitazioni da parte dei privati che l'offerta di abitazioni, dato il basso costo del denaro per le imprese edilizie.

Ora, una domanda che sorge spontanea è la seguente: come mai, in un periodo di tassi bassissimi di politica monetaria, di "quantitative easing" (ossia di procedure facilitate nella concessione di prestiti alle banche da parte della BCE) e di leggerissima ripresa del PIL (ossia del reddito nazionale) i prezzi delle abitazioni continuano a scendere? Se i tassi di interesse di politica monetaria e il costo del denaro sono così bassi e se la domanda e l'offerta di unità immobiliari dovrebbero essere entrambe incentivate dalle condizioni economiche esistenti, allora la logica suggerirebbe che il problema sia nella scarsa propensione del sistema bancario a concedere prestiti alle famiglie nell'acquisto di abitazioni. Certo, questa è una fase di alte sofferenze bancarie (come ben sappiamo non causate assolutamente dai mutui ipotecari concessi alle famiglie, ma da ben altre

operazioni finanziarie dei grandi gruppi bancari o da criteri “non esattamente impeccabili” nella scelta dei clienti a cui concedere prestiti), ma dato che molti grandi gruppi bancari, erogatori di credito, operano ormai anche a tutti gli effetti come intermediari immobiliari, possono davvero essere ritenuti soggetti “neutrali” e “super partes” nella scelta discrezionale di scegliere i clienti a cui concedere mutui?

Oltre ad alcune riflessioni legate a questa legittima domanda, i prossimi paragrafi conterranno delle riflessioni in risposta ad altre domande:

- 1) Le norme vigenti consentono alle aziende di credito di operare come intermediari immobiliari?
- 2) Quali potranno essere gli effetti economici di una crescente presenza di grandi gruppi bancari come intermediari immobiliari?
- 3) Quali potranno essere, in questo scenario, le possibili risposte degli agenti immobiliari professionali?

Ognuno di questi punti sarà trattato in uno specifico paragrafo e l'ultimo paragrafo conterrà anche alcune riflessioni conclusive.

## **2. Le norme vigenti consentono alle aziende di credito di operare come intermediari immobiliari?**

Il mercato non è un'entità metafisica... Il mercato è semplicemente il risultato del comportamento collettivo, determinato dagli incentivi individuali di milioni di persone. Prendersela con il mercato sarebbe come prendersela con la forza di gravità o con il succedersi delle stagioni... Tuttavia, nei comportamenti collettivi che si manifestano sul mercato è assolutamente fondamentale conoscere il peso, la capacità di pressione e il potere contrattuale dei vari soggetti presenti. Un mercato in regime di concorrenza è un mercato in cui agiscono soggetti uguali, mentre un mercato in regime di monopolio e di oligopolio è cosa ben diversa. Soprattutto un mercato in regime di monopolio o di oligopolio non gode delle proprietà desiderabili di un mercato tra soggetti con un potere di mercato simile, in regime di libera concorrenza. La teoria economica ha mostrato fin dai suoi albori gli effetti negativi delle concentrazioni monopolistiche ed oligopolistiche, che, in molti casi, sono la negazione della libera concorrenza. Proprio per questo motivo, nel 1890, con lo Sherman Act, il Paese liberale per eccellenza, gli Stati Uniti, emanò la prima legge a tutela della concorrenza e contro le concentrazioni monopolistiche e i cartelli oligopolistici.

Nel XXI secolo, essere progressisti, significa essere favorevoli alla mobilità sociale, ed essere **contro** le posizioni dominanti di monopolio e di oligopolio che, minando alla base la concorrenza e gli incentivi che sono alla base dell'operare concorrenziale di soggetti uguali, crea

effetti pesantemente negativi al benessere collettivo e al funzionamento ottimale di un'economia concorrenziale. Per questo motivo i Paesi democratici ad economia di mercato si sono dotati di norme che impediscono l'emergere di posizioni dominanti e tutelano la concorrenza.

Analizzando le norme vigenti (e mai abrogate) che regolano l'attività del mercato immobiliare, si individuano innumerevoli disposizioni che sanciscono l'incompatibilità tra l'attività di intermediazione immobiliare e l'esistenza di qualsiasi tipo di rapporto lavorativo con aziende di credito.

Il Dlgs 50/2010 prevede l'obbligo, per l'agente immobiliare, di essere registrato presso il registro delle imprese e vieta esplicitamente ai mediatori immobiliari di avere qualsiasi tipo di rapporto con gli istituti di credito nell'attività di mediazione. E' ovvio che il legislatore aveva ben chiaro il manifesto conflitto di interesse esistente tra chi eroga il prestito necessario per l'acquisto di un'unità immobiliare e chi, nell'attività di intermediazione, mette in contatto la domanda e l'offerta. Quest'ultimo aspetto è sottolineato anche dal Dlgs 141/2010 e la legge 39/890, che sanciscono la terzietà del mediatore nel mercato immobiliare, rafforzando le norme del Codice Civile che, nell'Art. 1754 recita testualmente: *“E' mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza e di rappresentanza”*. Essendo infatti la banca il soggetto garante del pagamento della parte acquirente è anche parte coinvolta indirettamente nella transazione ed è, conseguentemente, in conflitto d'interesse nei confronti del consumatore che perde libertà di azione nelle sue scelte.

Questo principio è ulteriormente rafforzato dall'art. 1759 del codice civile che sancisce le caratteristiche essenziali del mediatore riassunte in “imparzialità”, “diligenza qualificata”, “obbligo di informazione”.

Con il Dlgs 59/2010, una sezione speciale del REA sostituisce il vecchio ruolo dei mediatori. Alla sezione speciale del REA dovranno iscriversi tutti coloro che esercitano la professione dell'agente immobiliare. E' ovvio che, se essere dipendente di un istituto di credito è incompatibile con lo svolgimento dell'attività professionale di mediatore immobiliare, anche l'attività di intermediazione immobiliare effettuata da una banca attraverso l'esternalizzazione, genera comunque una figura che agisce per conto della banca, in virtù di vincoli contrattuali.

Infatti, a questo proposito, rimuove ogni dubbio l'art. 18 comma c della Legge 57/2001, che recita:

*“L'esercizio dell'attività di mediazione è incompatibile:*

*a. con l'attività svolta in qualità di dipendente da persone, società od enti, privati e pubblici, ad esclusione delle imprese di mediazione;*

*b. con l'esercizio di attività imprenditoriali e professionali, escluse quelle di mediazione comunque esercitata."*

Se il 24 luglio 2015 il Governo ha riadossato nel DDL sulla concorrenza l'emendamento che esclude gli istituti di credito dall'attività di libera concorrenza nel mercato immobiliare, è assai singolare che, tale emendamento, l'attività di agente immobiliare esercitata da alcuni grandi gruppi bancari sia tuttora sotto gli occhi di tutti ed ampiamente pubblicizzata nei canali televisivi nazionali.

Forse, spetta a noi economisti ricordare che la difesa della concorrenza dal rischio di ricadere in situazioni di monopolio o di abuso di posizione dominante è motivata dal fatto che la perdita di benessere dei cittadini sarebbe enorme ed estremamente grave.

**E' inoltre grave tollerare reiterate violazioni di norme vigenti.**

**Giova infine ricordare che la presenza di banche che agiscono da agenti immobiliari genererà contratti finanziari complessi, che, attraverso processi di cartolarizzazione, potranno consentire di collocare sul mercato titoli di debito associati a transazioni immobiliari. Nulla vieta (quindi è sicuro che avverrà) che molteplicità di transazioni immobiliari siano associate (in modo difficilmente tracciabile e quindi poco trasparente) a titoli complessi.**

**Forse, è anche compito di noi economisti ricordare che la terribile crisi, iniziata nel 2007, e da cui faticiamo ancora oggi ad uscire, è stata causata da una pericolosa commistione tra operazioni finanziarie e transazioni immobiliari e da una colpevole e pericolosa assenza di controlli e di vigilanza.**

Non a caso, proprio per tutelare la concorrenza nel mercato immobiliare, il Presidente Obama firmò una norma che vieta negli USA la possibilità per le banche di aprire agenzie immobiliari e di esercitare l'attività di mediatore immobiliare.

**Qui in Italia, molto più modestamente, ci accontenteremmo del fatto che il Governo facesse rispettare le norme vigenti ai poteri forti...**

Un'altra norma che ha un forte impatto sull'andamento del mercato immobiliare è il DL 21/04/2016 n. 72, che consente alle banche di vendere un immobile di un mutuatario insolvente dopo 18 rate (nella stesura iniziale del decreto, dopo solo 7 rate) di mancato pagamento, senza passare dalle procedure esecutive. Ciò che desta preoccupazione è l'effetto congiunto del DL 21/04/2016 e del DL 03/05/2016 n. 59 (noto perché le disposizioni che hanno consentito il salvataggio di Banca popolare dell'Etruria e del Lazio, Banca delle Marche, Cassa di Risparmio di Ferrara, Cassa di Risparmio di Chieti). Anche se ne ho già parlato in un'altra relazione ad un convegno FIAIP è molto importante ricordare qui le innovazioni normative introdotte dal DL 03/05/2016 n. 59:



- 1) **finanziamento alle imprese con la garanzia di un trasferimento di bene immobile sospensivamente condizionato**, tramite la stipula di un contratto tra un imprenditore e una banca, nel quale si prevede il trasferimento di un bene immobile in caso di inadempimento del debitore;
- 2) **registro elettronico delle procedure di espropriazione forzata immobiliari**, istituito presso il Ministero della giustizia e visionabile dalla Banca d'Italia, a cui è consentito accedere ai dati in esso contenuti nello svolgimento delle funzioni di vigilanza;
- 3) **modifiche alle disposizioni del Codice di procedura civile riguardanti le procedure di esecuzione forzata**, mirate a ridurre i tempi di recupero dei crediti; in particolare, una modifica significativa (e in senso limitativo per il debitore) riguarda l'opposizione alla esecuzione del pignoramento (art. 648 Cpc);
- 4) **norme volte a facilitare le visite agli immobili (ad esempio, l'ordine di liberazione dell'immobile già in fase preliminare alla vendita forzata, a modifica dell'art. 560 Cpc)**
- 5) **l'obbligo di vendita degli immobili pignorati con modalità telematiche (art. 530 Cpc);**
- 6) **la riduzione del prezzo fino alla metà dopo il terzo tentativo di vendita andato deserto (art. 591 Cpc).**

Ebbene, la combinazione delle norme contenute nel DL 21/04/2016 e nel DL 03/05/2016 n. 59 offre ai grandi gruppi bancari operanti come intermediari immobiliari, non solo la possibilità di entrare prevedibilmente in possesso nei prossimi mesi di un cospicuo stock di unità immobiliari da immettere sul mercato, ma anche (in virtù soprattutto del punto “6” sopra menzionato e contenuto nel DL 03/05/2016 n. 59) di determinare o influenzare pesantemente il livello dei prezzi nel mercato immobiliare, con la possibilità di esercitare, potenzialmente, attività di *dumping*. Come è ovvio, si tratta di una minaccia molto forte alla concorrenza di mercato in un settore (quello immobiliare) che rappresenta la principale fonte di ricchezza non finanziaria degli italiani (in particolare, l'80% della ricchezza complessiva), interessa direttamente il 70% delle famiglie italiane (che sono proprietarie dell'abitazione in cui vivono) e che ha un impatto enorme e pervasivo sulla redditività di tutti i settori di attività produttiva, sulle condizioni di mobilità dei lavoratori e dei professionisti, sull'attrattiva turistica di un Paese.

### **3. Quali potranno essere gli effetti economici di una crescente presenza di grandi gruppi bancari come intermediari immobiliari?**

La presenza intensiva di grandi gruppi bancari nel mercato immobiliare attraverso uffici o dipartimenti che agiscono come agenzie immobiliari è da molto tempo evidenziato in campagne pubblicitarie televisive e mediatiche molto capillari. Il fenomeno crea tuttavia un problema di potenziale abuso di posizione dominante nel mercato immobiliare.

Il potere di mercato dei gruppi bancari operanti come mediatori immobiliari, in mancanza di interventi (e intendiamo anche solo quegli auspicabili interventi volti a far rispettare le leggi vigenti, ricordate nel paragrafo precedente) è destinato a crescere, poiché ancora non è sviluppato appieno in Italia il mercato della cessione della nuda proprietà, come rilevato dall'indagine di Fornero *et al.* (2011) e la probabile diffusione futura dei contratti di credito a fronte di cessione della nuda proprietà prefigurerà una situazione in cui alcuni istituti di credito (soprattutto quelli di più grandi dimensioni, maggiormente attivi nell'emissione di nuovi strumenti finanziari) deterranno una quota molto rilevante e crescente di proprietà immobiliari e il loro doppio ruolo di detentori di immobili ed erogatori di credito li porterà ad essere in una posizione dominante sul mercato del credito.

La (prevedibile) diffusione futura di contratti di prestito a fronte della cessione della nuda proprietà avrà l'effetto di aumentare enormemente lo stock di unità immobiliari in possesso di banche, trasformandole in un soggetto "ibrido", che concentrerà l'attività di finanziamento per l'acquisto di immobili a quella di acquirente (attraverso l'acquisizione della nuda proprietà associata a prestiti e attraverso l'acquisizione, da clienti insolventi, di immobili gravati da ipoteca) e di venditore, almeno per quanto riguarda i gruppi bancari che agiscono da intermediari immobiliari.

Il primo dato di fatto da considerare è che non esiste chiarezza su quale sia l'autorità competente nel vigilare sulla concorrenza esercitata da alcuni gruppi bancari sul mercato immobiliare. Come è noto, è di competenza della Banca d'Italia la tutela della concorrenza nel settore bancario, ma poiché l'attività di agente immobiliare "ombra" non rientra nell'attività bancaria convenzionale, la tutela della concorrenza da eventuali abusi di posizione dominante di soggetti operanti nel settore dell'intermediazione immobiliare non sembra rientrare nell'ambito di intervento della Banca d'Italia. D'altra parte, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, a fronte di segnalazioni presentate da associazioni professionali di agenti immobiliari su possibili abusi di posizione dominante di istituti di credito operanti come intermediari immobiliari, ha risposto che l'attività del settore bancario non rientra nelle proprie competenze.

**Una presenza predominante, in futuro, di gruppi bancari nel mercato immobiliare causerà molto probabilmente l'uscita dal mercato di un grande numero di agenti immobiliari professionali, i quali, diversamente dalle banche, non possono offrire contemporaneamente**

**alla loro clientela anche il servizio di erogazione dei prestiti ipotecari e non dispongono mai di un ammontare di risorse finanziarie comparabile a quello dei grandi gruppi bancari. La conseguenza di tutto questo è il rischio di vedere emergere (localmente ma anche a livello nazionale) situazioni di oligopolio o vicine al monopolio nel mercato immobiliare, a detrimento della libera concorrenza.**

Questi aspetti di carattere economico sono ben noti fin dai tempi dei contributi teorici di Telser (1966) e di Poitervin (1989) e sono oggetto di analisi da parte di un'ampia e vivace letteratura economica contemporanea, nell'ambito di un filone di ricerca denominato "Deep Pocket Argument" o "Long-Purse Argument", che dimostrano in modo inequivocabile come in un mercato di tipo oligopolistico, il "*competitor*" in possesso di maggiori risorse finanziarie (nel nostro caso, maggiore accesso al credito) è destinato ad essere vincitore in una "guerra di prezzo", al punto da poter spingere fuori mercato tutti gli altri concorrenti.

Sorge il dubbio, a mio avviso legittimo, che l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (i cui vertici sono peraltro di nomina politica) e la Banca d'Italia (nella sua attività di garante della concorrenza nel settore bancario) non abbiano considerato appieno alcune delle considerazioni di carattere economico sopra riportate.

#### **4. Quali potranno essere, in questo scenario, le possibili risposte degli agenti immobiliari professionali?**

I paragrafi precedenti hanno evidenziato come la situazione economica attuale non sia particolarmente rosea per il mercato immobiliare, come non lo è, in generale, per l'economia italiana. Oltre a queste considerazioni sul quadro economico generale, esiste il rischio concreto che il mercato immobiliare si trasformi da una configurazione concorrenziale come quella attuale ad una configurazione oligopolistica, caratterizzata da una presenza dominante di grandi gruppi bancari operanti come mediatori immobiliari. Come dimostra la teoria economica, il passaggio da una configurazione di mercato concorrenziale ad una configurazione oligopolistica o, localmente, quasi monopolistica determina una perdita di benessere generale. Dunque, la preoccupazione sulle conseguenze economiche della presenza di grandi gruppi bancari operanti come intermediari immobiliari non dovrebbe riguardare solo gli agenti immobiliari professionali, ma tutto il Paese, dato che il settore immobiliare ha una rilevanza economica così sostanziale per le famiglie e le imprese e un settore concorrenziale è molto più trasparente di un settore oligopolistico, garantisce una adeguata circolazione dell'informazione (come dimostra peraltro la pubblicazione regolare dei dati dell'Osservatorio Immobiliare) e tutela molto di più le famiglie e i consumatori.

Siamo sicuri che i grandi gruppi bancari operanti come agenti immobiliari avrebbero incentivo a far circolare così capillarmente e in modo così trasparente tutta l'informazione sui prezzi e sull'andamento del mercato contenuta nell'Osservatorio Immobiliare FIAIP?

Forse gli agenti immobiliari, potrebbero cercare coesione e coordinamento nei loro intenti, anche appoggiandosi alla loro associazione nazionale di categoria. A questo proposito, giova ricordare che l'azione congiunta e coordinata di importanti categorie di soggetti economici nei confronti di altri soggetti con atteggiamenti potenzialmente conflittuali fa parte della normale dialettica sociale di una società moderna e democratica.

Tra le tante azioni attuabili da una categoria professionale di un certo peso economico in una società moderna e complessa, oltre a quella di portare le proprie istanze presso le istituzioni e il Governo, vi è quella di creare coesione tra i propri aderenti, suggerendo loro di non servirsi delle istituzioni bancarie e finanziarie che pongono in essere comportamenti conflittuali e potenzialmente ostili nei loro confronti.

Un'altra azione, peraltro doverosa in un Paese civile, è quella di chiedere pubblicamente al Governo di far rispettare le leggi... E di leggi sul funzionamento del mercato immobiliare attualmente violate ne abbiamo viste più di una...

Infine mi piace concludere con una riflessione sulle emergenze che sta attraversando in questo momento il nostro Paese.

La drammatica frequenza con cui si stanno ripetendo alcuni eventi sismici e climatici catastrofici nel nostro Paese, richiedono (e sempre più richiederanno in futuro) una grande consapevolezza sulle problematiche ambientali di cui il settore immobiliare non può non farsi carico.

Presto l'attività di ristrutturazione per la messa in sicurezza di edifici e di abitazioni (al fine di renderli antisismici e meno esposti ai danni delle alluvioni) sarà oggetto di richieste sempre più pressanti. Inoltre, se, come è prevedibile, dato l'effetto dei cambiamenti climatici e delle emergenze ambientali, la tutela dell'ambiente diventerà, negli anni a venire un'esigenza sempre più sentita dall'opinione pubblica e se il conseguente problema di limitare il consumo del suolo diventerà sempre più oggetto di dibattito pubblico, sarà al tempo stesso sempre più pressante l'esigenza di recuperare e ristrutturare l'enorme ammontare di unità immobiliari degradate e con urgente necessità di manutenzione. Tutto questo, come conseguenza dell'attività edilizia di recupero e ristrutturazione di immobili degradati nei centri storici, nelle periferie e persino nelle campagne, non potrà che essere legata all'attività di transazione immobiliare. I centri storici non possono essere lasciati nel degrado né lo possono essere le periferie. L'attività di recupero e di

ristrutturazione edilizia e la conseguente attività di negoziazione immobiliare non potrà che venire incontro ad un'esigenza pubblica diffusa e socialmente molto sentita.

E' dunque possibile che si aprano, negli anni a venire, molti scenari economici nuovi ed inaspettati. Gli agenti immobiliari, come categoria, potranno essere protagonisti di questi nuovi scenari economici se sapranno essere coesi, vicini alle esigenze dei consumatori e delle famiglie e portatori di interesse generale, come la tutela della concorrenza.

### Riferimenti bibliografici

- Bruzzo, A., (2015)**, “Estimating and interpreting the determination of hedonic real estate market prices: the case for Genoa”, mimeo, October 2015, Department of Economics – DIEC, Genoa University.
- Bruzzo, A., Mazzoli, M. (2017)** “Real estate market and the macroeconomy: an empirical investigation on the excess return in the European housing market”, mimeo, January 2017, Department of Economics – DIEC, Genoa University.
- Bunda, I., Ca’ Zorzi, M., (2009)**, “Signals from Housing and Lending Booms”, *European Central Bank, Working Papers Series*, no, 1094, September.
- Fornero, E., Rossi, M., C., Urzì Brancati. M., C. (2011)** “Explaining why, right or wrong, (Italian) households do not like reverse mortgages”, *Netspar Discussion Papers DP* 09/2011-086.
- Nobili, A., Zollino, F. (2012)**, “A Structural model for housing and credit markets in Italy”, Banca d’Italia, Temi di Discussione, no. 887, October 2012.
- Poitervin, M., (1989)**, “Financial Signalling and the ‘Deep Pocket’ Argument” *Rand Journal of Economics*, 28, pp. 32-41.
- Telser, L.G., (1966)**, “Cutthroat Competition and the Long Purse” *Journal of Law and Economics*, 20, pp. 26-40.