



# LA SEGMENTAZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE

**Maurizio Rulli**

*Ai fini dell'analisi economico-estimativa sono indicati i parametri che definiscono in termini concreti un segmento di mercato.*

Il mercato immobiliare si articola in sottomercati, denominati segmenti, dei quali si hanno conoscenze basate su dati in uso nella prassi commerciale da parte dei vari soggetti che operano nel settore, non ultimi i valutatori. Per definizione, il segmento di mercato è l'unità elementare non ulteriormente scindibile dell'analisi economico-estimativa del mercato immobiliare.

La segmentazione del mercato immobiliare è, quindi, la prima fase del processo di analisi valutativa, e la sua individuazione è necessaria ai fini della stima.

La classificazione dei segmenti del mercato immobiliare dipende dalla struttura del mercato e dalle finalità della classificazione medesima.

Ai fini dell'analisi economico-estimativa, un segmento di mercato in termini concreti

resta definito rispetto ai seguenti parametri:

- La localizzazione;
- Il tipo di contratto;
- La destinazione;
- La tipologia immobiliare;
- La tipologia edilizia;
- La dimensione;
- I caratteri della domanda e dell'offerta;
- La forma del mercato;
- Il livello del prezzo e il numero degli scambi.

Questi parametri devono essere misurati e rilevati e, ricorrendo le condizioni, devono essere tradotti in una serie di indicatori economico-estimativi del particolare segmento di mercato immobiliare.

Due o più unità immobiliari ricadono nello stesso segmento di mercato se rappresentano uguale ammontare per gli indicatori economico-estimativi, ossia se si tratta di unità immobiliari simili ai fini della stima. La finalità estimativa

**Il segmento di mercato è l'unità elementare della analisi economico-estimativa.**

**È, quindi, la prima fase del processo di analisi valutativa necessaria ai fini della stima.**



## La finalità estimativa mira essenzialmente a condizioni di uniformità.

mira essenzialmente a condizioni di uniformità.

Vediamo ora i parametri sopra indicati, punto per punto.

- La localizzazione indica la posizione dell'unità immobiliare nello spazio geografico ed economico, in funzione dei livelli della rendita fondiaria.
- Il tipo di contratto indica la compravendita, l'affitto o altro diritto, contratto o interesse relativo all'immobile.
- La destinazione indica i contratti stipulati per abitazione, ufficio, attività commerciali, artigianali, industriali o terziarie.
- La tipologia immobiliare indica se si tratta di contratti relativi a fabbricati o terreni; se si tratta di mercato dell'usato, del ristrutturato o restaurato, del nuovo o del seminuovo o se si tratta di unità in condominio o in proprietà esclusiva.

- La tipologia edilizia si riferisce ai caratteri dell'edificio (per esempio se si tratta di edificio multipiano, di villette, di case terranee, di capannoni, ecc.).

- La dimensione indica se si tratta di unità immobiliari piccole, medie o grandi rispetto a definiti intervalli di superficie. A diverse dimensioni corrispondono dal lato della domanda per l'uso consuntivo differenti modelli di consumo e classi di reddito, e per l'uso produttivo differenti requisiti tecnici.

- I caratteri della domanda e dell'offerta mirano a descrivere i soggetti che operano nel mercato, i loro comportamenti, le interrelazioni tra domanda e offerta e con gli altri segmenti di mercato.

- La forma di mercato mira essenzialmente a stabilire il grado di competizione, ossia il grado di concorrenza rispettivamente dal lato della domanda e dell'offerta. Il grado di competizione influenza direttamente il livello del prezzo. Le principali forme del mercato immobiliare sono la concorrenza perfetta, che rappresenta una forma di mercato astratta e che prevede nume-

rosi offerenti e numerosi richiedenti, un prodotto omogeneo, libertà di entrata, trasparenza dei prezzi e delle quantità e contrattazioni e scambi simultanei; il prezzo è unico e nessun operatore può influenzarlo.

Poi abbiamo il Monopolio, che prevede un offerente e numerosi richiedenti oltre che un prodotto edilizio o un immobile senza sostituti; il prezzo è discrezionalmente illimitato o discriminato con separazione effettiva dei segmenti di mercato.

Altra forma di mercato è la concorrenza monopolistica, che prevede numerosi offerenti e richiedenti, un prodotto edilizio o un immobile differenziato con sostituti e libertà di entrata e di uscita; il prezzo è discrezionalmente limitato. C'è anche l'oligopolio che prevede pochi offerenti e molti richiedenti e un prodotto edilizio o un immobile differenziato; il prezzo può essere discrezionalmente illimitato o discriminato. Infine il monopolio bilaterale, che prevede un solo offerente e un solo richiedente e un prodotto edilizio o un immobile unico; il prezzo è indeterminato ed è possibile



stabilire l'intervallo all'interno del quale il prezzo sarà eventualmente fissato.

- Ultimo parametro della lista è il livello del prezzo di mercato, che è rappresentato dal prezzo medio degli immobili del segmento di mercato in un dato momento.

La fase ciclica del segmento di mercato esprime la tendenza in aumento o in diminuzione o stazionarietà dei prezzi, così come le variazioni del numero di contratti nel tempo.

Il processo di segmentazione individua i segmenti di mercato immobiliare nei quali: gli immobili presentano un alto grado di sostituibilità e sono simili come locazione e come tipologia, esiste un'interdipendenza fra la domanda e l'offerta ed è definita un'unica forma di mercato.

Secondo la definizione, nel segmento di mercato le unità immobiliari sono contrattate singolarmente in modo autonomo e indipendente ed i prezzi si formano liberamente.

La delimitazione del segmento di mercato, quindi, è strumentale alla stima dell'immobile o degli immobili oggetto di valutazione.

All'interno del segmento di

mercato di appartenenza dell'immobile o degli immobili da valutare si rilevano i rapporti mercantili delle superfici secondarie, gli altri indici mercantili disponibili e i prezzi degli immobili simili comparabili con quello o quelli oggetto di stima.

Nella nostra realtà le quotazioni immobiliari sono spesso riferite ad ampi contesti e ad ambiti di mercato dai contorni generici, identificati solitamente per zona (centrale, semicentrale, periferica, ecc.), per destinazione (residenziale, commerciale, ecc.) e per tipologia (nuovo, seminuovo, usato ristrutturato, ecc.).

Le quotazioni immobiliari rilevate da diverse fonti per uno stesso ambito di mercato possono essere molteplici, variamente disaggregate e spesso contraddittorie.

L'ambito di mercato è in genere individuato per zona, mentre il segmento di mercato immobiliare è individuato con i suoi parametri.

È importante che il valutatore si renda conto che la frase "...per beni simili", che spessissimo si legge nelle perizie, non ha più ragione di essere visto che i parametri rispetto ai

## La delimitazione del segmento di mercato è strumentale alla stima dell'immobile.

quali un segmento di mercato resta definito sono, come abbiamo visto, misurabili e rilevabili in termini concreti. Di conseguenza la dicitura citata, usata di frequente per stabilire un termine di valutazione e quindi l'appartenenza ad un medesimo segmento di mercato, non risponde più al vero.

