

IMMOBILIARI

Milano

Continua la fase di ridimensionamento del mercato immobiliare residenziale italiano. Dopo anni di continua ascesa che ha visto il numero delle compravendite di case salire dalle 576.340 del 1998 alle 845.051 del 2006, nel 2007 è iniziata la fase discendente con un calo degli affari conclusi del 4,6%, che si è andato rafforzando lo scorso anno con una flessione che dovrebbe risultare di circa il 15%: le previsioni per il 2009 non sono certamente all'insegna dell'ottimismo. Gli operatori del settore ipotizzano, infatti, un'ulteriore riduzione.

I bassi tassi di interesse che avevano caratterizzato l'arrivo dell'euro avevano spinto il mercato. «La politica monetaria espansiva — spiega Luca Donati, analista di Nomisma — associata ad un'attenuazione della rigidità del sistema creditizio italiano aveva, infatti, consentito l'accesso al credito

Sulla richiesta iniziale gli sconti possono arrivare anche al 20 per cento

ad un numero progressivamente più elevato di famiglie intenzionate a cambiare casa». Se negli scorsi anni il basso costo del denaro aveva rappresentato un formidabile propellente per il mercato, i robusti interventi varati recentemente dalla Bce che hanno portato in pochi mesi il tasso ufficiale dal 4,25% all'attuale 2% (con la prospettiva di un'ul-

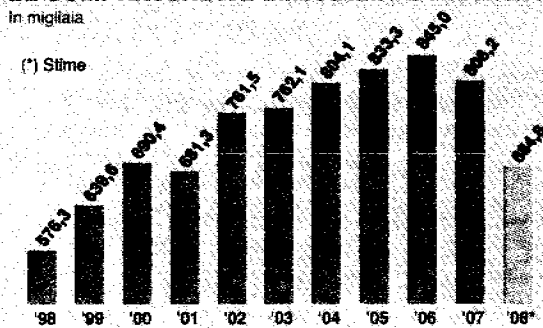
Neanche i prezzi in discesa bloccano il calo delle compravendite immobiliari

La fase negativa, iniziata nel 2007, si è aggravata nel 2008. Non è prevista una inversione di rotta per il 2009

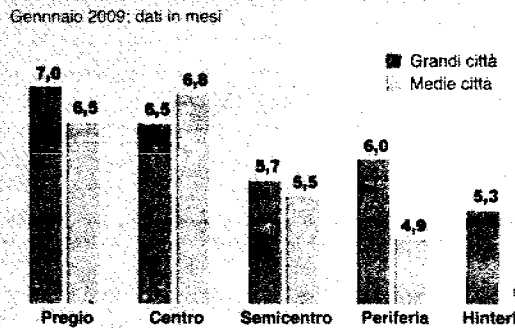
Tempi lunghi

Ecco come si presenta la situazione del mercato immobiliare: compravendite in calo mentre si allungano i tempi per la conclusione degli affari

LE COMPRAVENDITE IMMOBILIARI IN ITALIA



LA VENDITA DI ABITAZIONI: I TEMPI MEDI



teriore limatura di 50 b. p. nelle prossime settimane) avevano alimentato aspettative di un timido rilancio del settore. Purtroppo, queste aspettative sinora sono andate deluse.

L'attesa riduzione dei valori immobiliari residenziali si è verificata in forma piuttosto limitata soprattutto per la resistenza fraposta dall'offerta di ricondurre i prezzi delle case all'ef-

fettivo valore dell'immobile. Mediamente nel 2008 le quotazioni degli immobili nelle grandi città hanno registrato un calo del 3-5% e le previsioni per quest'anno andrebbero nella direzione del — 4-5%. La domanda riesce, però, a spuntare sconti sempre più consistenti sull'iniziale richiesta. «I tempi necessari per concludere l'affare — spiega Alessandro Ghisolfi, di-

rettore dell'ufficio studi di Ubh — si sono ancora allungati passando dai 5-6 mesi di inizio 2008 ai 6-7 mesi di gennaio di quest'anno. Alla fine di estenuanti trattative l'offerta è stata costretta a concedere forti sconti compresi in un range fra il 12 e il 17%, per raggiungere in diversi casi anche quota 20%».

L'effetto "stretta creditizia" viene confermato da Mario Bre-

glia, presidente di "Scenari Immobiliari". A suo avviso, il motore che negli ultimi anni ha permesso a molte famiglie di comprare casa si è fermato: le garanzie richieste aumentano e, soprattutto, l'importo mutuato difficilmente supera il 60-70% del valore della casa da comprare. Il calo delle compravendite in molti casi è collegabile alla fascia medio bassa (famiglie mo-

noreddito, giovani e immigrati) che ha la necessità di un mutuo per acquistare una casa. In linea generale, il mercato penalizzato dal razionamento del credito è quello degli immobili sotto i 250 mila euro di valore.

È sufficiente un semplice dato per confermare la minore propensione del sistema credito ad erogare finanziamenti per supportare l'acquisto di una casa. Nel gennaio 2008, sul sito di MutuiOnline ben 15 banche offrivano mutui che coprivano il 100% del valore della compravendita. Ora le banche che propongono questi prodotti si sono ridotte a 5. Non manca, però, l'eccezione alla regola. Ad esempio, il Gruppo Veneto Banca (Veneto Banca, Banca Popolare di Intra e Banca Meridiana) propone un "mutuo trasgressivo" che finanzia fino al 120% del

valore dell'immobile sia a tasso fisso che variabile per una durata massima di 30 anni. In pratica, i mutuatari oltre al costo della casa, potranno far fronte a oneri come il notaio e l'arredamento. "Il prezzo che è stata la variabile chiave del mercato immobiliare nel 2008 — afferma Fabiana Megliola, responsabile ufficio studi Tecnocasa — lo sarà anche quest'anno. E il rapporto prezzo qualità sarà fondamentale per vendere l'immobile».

Giovani e famiglie monoreddito prime vittime della stretta sui mutui

(r. s.)