

Il Sole **24 ORE**

Compravendite. Segnali positivi pure a Bologna (+5,7%) e Genova (+5,2%), ma la media nazionale resta negativa (-3,7%)

Torino traina la rincorsa

Nel primo trimestre dell'anno i rogiti hanno segnato una crescita dell'8,7%

Cristina Giua

Nonché il 2011 sarà l'anno della ripresa del mercato abitativo italiano. Con la diffusione dei dati dell'Agenzia del territorio sui volumi di vendita del primo trimestre di quest'anno (3,7% di scambi in meno sul segmento residenziale rispetto allo stesso periodo dello scorso anno) sembra tramontata l'ipotesi di un'inversione di tendenza.

I primi due trimestri del 2010 avevano creato una certa attesa tra gli operatori, grazie a una ripresa delle compravendite rispettivamente del 4,3% e 4,5% (la curva in salita si era probabilmente formata più per l'effetto rimbalzo dopo un 2009 finito male, che per un reale miglioramento della situazione). Poi il brusco ritorno alla realtà con gli ultimi tre trimestri tutti di segno negativo.

«Siamo al livello più basso di scambi negli ultimi dieci anni - ricorda Luca Dondi, responsabi-

le area real estate di Nomisma -; il 2010 si è chiuso a quota 612 mila scambi». Quanto ai prezzi «il calo c'è stato anche nei primi tre mesi di quest'anno - aggiunge Dondi - ma siamo nell'ordine di grandezza del 2-3% in meno rispetto allo primo trimestre dell'anno scorso e del -15% negli ultimi tre anni, con punte del -18%, se parliamo di abitazioni in aree periferiche o delle seconde cinture cittadine».

Un calo delle quotazioni evidentemente troppo contenuto per sbloccare le vendite e far ripartire un mercato altrimenti stagnante.

Azzarda una previsione il rapporto Real estate monitor elaborato da Censis-Scenari Immobiliari, che per la fine del 2011 mette in conto prezzi bloccati e un bilancio compravendite a quota 595 mila unità.

Risultati negativi che non hanno colto di sorpresa Alessandro Ghisolfi, a capo dell'Ufficio studi

Ubh: «Era abbastanza nell'aria, bastava guardare l'andamento dei mutui da settembre 2010 in avanti per capire che la stretta creditizia delle banche stava influenzando negativamente sugli scambi: difficile pensare a un rilancio delle vendite con mutui senza finanziamenti sopra il 70% dell'importo chiesto e concessi quasi esclusivamente a categorie di lavoratori con contratto a tempo indeterminato». «Seguendo questa chiave di lettura - prosegue Ghisolfi - il prodotto abitativo medio-basso, quello sotto i 3 mila euro al metro quadro, è oggi quello più penalizzato in termini di compravendite».

«Prendendo i risultati con cautela, visto quello a cui abbiamo assistito nel 2010 - spiega Caterina Andreussi, responsabile area Osservatorio mercato immobiliare dell'Agenzia del territorio - la nota positiva arriva dal residenziale di alcune grandi città, in controtendenza rispetto al trend nazionale». Roma ha chiuso i primi

tre mesi di quest'anno con compravendite in crescita dell'1,3 per cento. Dopo una serie negativa, record per Torino (+8,7%), ma bene anche Bologna (+5,7%), Genova (+5,2%) e Palermo (+2,4%). Diminuiscono Milano (-0,9%), Napoli (-1,5%) e Firenze (-0,6%). Secondo Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, «difficile voltare pagina senza una reale ripresa economica».

Nel frattempo, visto che i prezzi non sono scesi, non resta che comprare case più piccole. «Abbiamo osservato - sottolinea Breglia - che chi in passato poteva comprare un trilocale oggi è sceso al bilocale, così nel giro di cinque anni la casa media scambiate, ad esempio, a Milano ha perso quasi una stanza, passando da 79 a 58 metri quadri». Anche i costruttori si sono accorti di questa tendenza «tanto che oltre il 70% del residenziale nuovo messo in vendita - conclude - è sotto gli 80 metri quadrati di superficie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DIMENSIONI IN CALO

Per Scenari immobiliari oltre il 70% del residenziale di nuova costruzione è sotto gli 80 metri quadrati di superficie media

TEMPI DI VENDITA

Nelle grandi città 5,7 mesi di attesa

Lo stato di salute del mercato lo si misura anche con il termometro dei tempi medi di acquisto, da quanto cioè un immobile resta su piazza prima di trovare un compratore. La media italiana oggi è di poco sotto i sei mesi e mezzo. Dopo valori che hanno continuato a dilatarsi (per capire il "salto" fatto dal mercato: tra il 2000 e il 2007 si viaggiava intorno ai quattro mesi) la tendenza oggi è la stabilità, con trattative di una-due settimane più rapide

per arrivare a "sconti" del 12-13% sul prezzo di partenza. Tecnocasa segnala a maggio una media di 173 giorni (5,7 mesi) nelle grandi città, contro 198 giorni (6,6 mesi) dei capoluoghi di provincia. Anche Remax e Reag dalle rispettive reti a diffusione nazionale riportano valori tra i sei e sei mesi e mezzo. Racconta Fabiana Megliola, responsabile dell'Ufficio studi Tecnocasa: «È possibile che i proprietari decidano di abbassare le proprie richieste - aggiunge Megliola - perché molti degli immobili in vendita sono ancora fuori prezzo».

C. Gi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

