

Le previsioni di mercato indicano la riduzione delle compravendite e il ritorno a valori di 10 anni fa

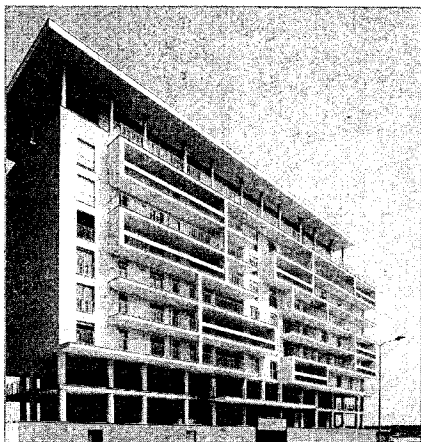
Case in ribasso, è caccia all'affare

Prezzi in calo del 4% a fine anno. Cresce l'offerta di nuovi alloggi

PAGINA A CURA
DI JULIA GIACCI LANGOSCO

Gli affari si fanno adesso. Prezzi stimati in ribasso del 4% a fine anno, più offerta di edilizia residenziale nelle nuove centralità metropolitane, uomini marketing dei brand dell'intermediazione immobiliare pronti a tutto pur di compiacere i potenziali acquirenti. Da dieci anni a questa parte il mercato non è stato mai così sbilanciato a favore degli acquirenti, effettivi o soltanto potenziali. «Dopo un decennio di dittatura da parte dei venditori che potevano imporre prezzi e condizioni contrattuali, oggi chi compra casa ha la ragionevole aspettativa di poter ottenere uno sconto del 10% e di poter visionare varie case in tranquillità senza l'assillo di dover presentare subito un'offerta, altrimenti l'affare sfuma». A parlare così è Alessandro Ghisolfi, responsabile dell'ufficio studi di Ubh, cui fanno capo le reti commerciali di Professione Casa e Grimaldi, circa mille agenzie sparse per l'Italia. Ghisolfi fa parte del panel di analisti su cui Nomisma costruisce il suo Osservatorio semestrale del mercato immobiliare. Compreso l'ultimo, a luglio, che, malgrado il solleone, ha fatto venire i brividi a molti esponenti della community italiana del mattone per l'accerata frenata del settore. Certo, non conforta il sentiment degli operatori il fatto che il 49% del panel di Nomisma si attenda una netta correzione negativa dei prezzi nel comparto abitazioni, mentre la restante metà abbondante del panel non osa sperare in niente di più che una stabilizzazione dei prezzi. Ed è proprio questo sentiment diffuso e ben radicato a deprimere le stime sull'andamento dei valori in termini reali, ovvero depurati di tutte le incrostazioni inflazionistiche accumulate nel tempo, fino a calcolare in un misero 1,1% apprezzamento effettivo rispetto al 1997. Sì, secondo molti si torna ai valori di un decennio fa. Né tanto meno solleva gli animi l'allungamento dei tempi medi di vendita delle abitazioni che ormai hanno sfondato i sei mesi, quando ancora soltanto due anni fa un venditore

e l'intermediario che lo affiancava, potevano sperare di fare cassa nel giro di tre, quattro mesi. «E anche se, secondo le nostre stime, la riduzione delle transazioni nell'anno sarà da 800 mila a 600-650 mila, ancora cioè su un livello molto al di sopra delle 400-450 mila vendite che si facevano nei secondi anni 90, gli operatori tendono a vedere nero lo stesso», ha osservato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari. Ma le reti delle agenzie immobiliari più attrezzate sul piano manageriale affrontano pragmaticamente la virata del mercato e qualcuno sta già sperimentando nuove soluzioni per venire più incontro agli acquirenti, quelli con i soldi in mano, che obiettivamente oggi sanno di poter ottenere di più. Ma nell'attuale congiuntura del mercato che cosa chiede chi entra in



Uno dei 35 edifici realizzati dalle cooperative all'interno del progetto Milano Santa Giulia. A settembre comincerà la consegna di 1.800 appartamenti

un'agenzia immobiliare? «Oggi il fenomeno delle aree metropolitane, che ha investito anche l'Italia, incide soprattutto sulla mobilità», ha spiegato Giuseppe Caruso, responsabile della rete di Pirelli Re agency, «ne consegue che le periferie non adeguatamente attrezzate soffrono di più in termini di prezzi; all'opposto, invece, le nuove centralità dotate di accesso alla metropolitana, di plessi scolastici e centri commerciali, raccolgono maggiore apprezzamento da parte dei potenziali acquirenti». La Bicocca a Milano, Parco Leonardo a Roma e

Novoli a Firenze sono tre esempi di questo tipo, ma molto più numerose sono le aree esterne delle 13 aree metropolitane italiane sulle quali pesa la carenza di servizi. «Le tipologie degli appartamenti con due, tre locali con metropolitana raggiungibile a piedi sono quelle più richieste in queste aree di mercato periferiche, dove si concentrano i nuovi cantieri aperti dai costruttori dal 2005 in poi», ha confermato Guido Lodigiani, responsabile dell'ufficio studi del gruppo Gabetti. Per quanto riguarda i centri urbani, la diminuita affordability, il calo del barile per dirlo con termini più caserecci, fa preferire le case da restaurare rispetto a quelle già restaurate. «La detraibilità al 55% delle spese per il risparmio energetico è un incentivo non secondario e ora anche l'esenzione Ici per la prima casa gioca a favore dell'acquisto piuttosto che della locazione, soprattutto per le giovani coppie e gli immigrati stabilizzati che rappresentano oggi la parte più consistente della domanda aggiuntiva di abitazioni», ha precisato l'analista di Gabetti. Sul «restaurato» Lodigiani ha mandato anche uno specifico segnale critico. «Non ci si stupisca, se in non pochi casi, le operazioni di riqualificazione degli edifici residenziali nelle

aree semicentrali delle città maggiori faticano a incontrare il gusto dei potenziali acquirenti, troppo spesso si tratta di interventi estranei al contesto, sia in termini architettonici che in termini sociali, ovvero di prezzi adeguati alle disponibilità degli abitanti del quartiere». Insomma, per Lodigiani è il prodotto che va tarato meglio. Fulvio Origo, responsabile marketing di Remax, 200 agenzie ad alta densità di consulenti (1.400) concentrate soprattutto in Lombardia, Lazio e Piemonte, ha spostato invece la prospettiva sulle tecniche di contatto con il pubblico. «Chi vuole comprare casa ha sempre meno tempo a disposizione per le visite», ha spiegato, «così bisogna offrirgli il massimo della flessibilità». Open house day è stata denominata una campagna di marketing che il 14 giugno, a chiunque volesse avere conoscenza diretta dell'offerta Remax, ha consentito di visionarne le abitazioni senza obbligo di appuntamento preventivo. Ora se ne sta valutando il follow up. Già si è calcolato in un 10% aggiuntivo di transazioni l'esito della campagna di offerte a sconto che nel gennaio scorso la Remax ha condotto su 500 abitazioni che aveva in catalogo da troppi mesi. Con una certificazione del prezzo di partenza, risalente a ottobre 2007, le 500 case sono state messe in vendita con ribassi fino al 40%. E l'operazione ha funzionato tanto che ora se ne sta pensando una riedizione per il prossimo inverno.



Corrado Sforza Fogliani

Confedilizia, anche la villa non deve pagare Ici

Quanto incide in termini di mercato la mancata esenzione Ici sul mercato delle abitazioni di classe A1, signorile, A8 in ville, e A9, castelli e palazzi storico-artistici? Sono 52 mila i proprietari di prime case così classificate, che si lamentano per l'esclusione dal beneficio promesso in campagna elettorale e si calcola, a spanne, in due mila unità le proprietà così accatastate attualmente in vendita. Corrado Sforza Fogliani, presidente di Confedilizia, ha già contestato duramente la decisione del governo di non rispettare la promessa agli elettori di esentare tutte le prime case dall'Ici. Ora ripropone la questione in altri termini. «Fermo restando», ha detto, «che la questione delle A1 penalizzate va riesaminata nell'ambito di

un prossimo disegno di legge in cui vengano meglio disciplinate le case di lusso, c'è ora il rischio che in sede di revisione catastale ci sia la caccia alle streghe, nel senso di spostare molte A2 in classe A1. Questo sì è un rischio che può danneggiare il mercato». «Il mercato della fascia più alta viaggia su binari diversi da quelli lungo i quali si muovono le compravendite delle abitazioni civili ed economiche», ha sostenuto Sestilio Paletti, presidente di Fjlcasa e già presidente di Aspesi, l'associazione dei promotori immobiliari, «vi incidono fattori di valore architettonico, tecnologico e di contesto di ben altro livello e non ritengo quindi che l'esclusione dall'esenzione Ici possa modificarne sostanzialmente il mercato, piuttosto è la condizione economica generale a incidere sulla fascia più alta dell'offerta».