



Casa, è partita la stagione dei saldi



Roma, 22/10/2012

LE QUOTAZIONI POSSONO ANCORA SCENDERE, MA I MUTUI IN FUTURO SARANNO PIÙ CARI

In netto calo le pretese dei venditori. Se si riesce ad avere un prestito oggi è più facile comprare rispetto al 2007

È arrivata la stagione dei saldi sul mercato immobiliare. Che i proprietari di casa si stiano rendendo conto della necessità di abbassare le loro richieste è opinione comune degli addetti ai lavori.

CorrierEconomia ha cercato di trovare il conforto anche dai dati. Lo ha fatto in due modi: misurando il sentiment dei navigatori, ai quali è stato chiesto se si aspettano una caduta ulteriore dei prezzi delle case, ottenendo una risposta forte (ha detto sì il 76% dei partecipanti) e misurando le aspettative dei venditori. E per fare questo ha chiesto al portale idealista.it di analizzare il data base di annunci immobiliari per indicare quante proposte di vendita hanno abbassato le richieste di prezzi dopo l'estate.

La tendenza è chiara e attendibile perché condotta su oltre 200 mila offerte: a settembre 2012 il numero di abitazioni per cui i proprietari, o le agenzie che ne curano gli interessi, hanno abbassato il prezzo ha registrato il record dal 2007, sfiorando quota 9.000. Lo sconto medio si aggira attorno al 6,5%, con Milano nella media, Roma un po' più bassa al 5,6%, Napoli e Torino al 6,1% ma si sono registrate cadute nelle richieste molto più sensibili. A Milano si è toccato una punta del 29%, a Roma del 31%, a Napoli del 27% e a Torino del 23%.

Svolta

Che cosa significa tutto questo? Che il mercato immobiliare è arrivato a un punto di svolta, inevitabile dopo i segnali pessimi giunti dall'Agenzia del Territorio, che ha segnalato per il secondo trimestre del 2012 una caduta delle transazioni del 25,6%, con Milano che ha fatto addirittura peggio della media con -26,2% e Roma che si è limitata al meno 19,6%.

Dati che diventano più allarmanti se si considera che il paragone avviene con un 2011 depresso. «Le vendite sono rimaste bloccate - spiega Luca Dondi di Nomisma - anche per la posizione dei venditori, arroccati sulle loro aspettative di realizzo, in cui si cullavano forti della leggenda metropolitana secondo la quale il prezzo delle case non può scendere».

E invece i prezzi reali sono diminuiti, di oltre il 10% nelle buone posizioni delle grandi città, di più nelle periferie, dal 2007, momento di picco, a oggi. In cinque anni in nessuna grande città italiana il valore medio degli immobili ha difeso dall'inflazione.

La dinamica delle richieste è andata invece in direzione ostinata e contraria, rimanendo stabile o addirittura crescendo. Così si è allargata a dismisura, e tutte le analisi di mercato lo confermano, la forbice tra prezzo richiesto e prezzo effettivo.

Un ruolo importante per dare consapevolezza ai clienti delle reali possibilità di vendita del loro immobile sono gli agenti. «Spesso si accusano le agenzie - commenta Emanuele Barbera, presidente del gruppo Sarpi - di prendere mandati a qualsiasi prezzo pur di tentare la vendita. Oggi un comportamento del genere è suicida: la crisi sta obbligando tutti a razionalizzare i costi e nessuno più investe in tempo, personale e spese di pubblicità per mediare un immobile a un prezzo irrealistico».

A dare una scossa ai proprietari c'è anche un altro fattore: se non occupano direttamente l'immobile che vogliono vendere, devono affrontare un costo molto elevato per il mancato utilizzo: un anno di casa vuota può arrivare a costare tra il 6 e l'8% del suo valore, se alle spese di gestione e all'Imu si somma anche il mancato introito del reinvestimento della somma ottenuta dalla vendita.

Chi vince

E per chi invece vorrebbe comprare la casa in cui andare a vivere? C'è un profilo di acquirente che oggi si trova nella situazione di gran lunga più favorevole da anni: chi non ha casa da vendere ma ha alle spalle una buona quantità di risparmi e la possibilità di accedere al mutuo. Abbiamo provato a vedere com'è cambiato il potere di acquisto per loro. Abbiamo ipotizzato un potenziale acquirente che nel 2007 disponesse di 100 mila euro in contanti e avesse una

capacità di rimborso di una rata a tasso fisso ventennale da 800 euro al mese e abbiamo confrontato le sue potenzialità oggi, considerando risparmi e rata mensile aumentati dell'11,8% (inflazione del quinquennio). A parità di condizioni effettive in una grande città italiana nel 2007 si potevano acquistare 86,4 metri quadrati di abitazione, oggi se ne ottengono 107,8, il 24,7% in più. A Milano si è passati da 55,2 a 70,5 metri, con un balzo del 27,8%, a Roma si va da 60 a 70,1 metri, con + 16,9%.

Anche senza considerare il recupero dell'inflazione negli ultimi cinque anni il potere d'acquisto risulterebbe accresciuto: dell'11,5% in media, con Milano a +14,3% e Roma a +4,6%.

E' quindi un momento ideale per chi possa comprare guardandosi attorno. Senza fretta ma anche senza tirare troppo al corda: se è vero che i prezzi potrebbero scendere ancora. Ma si può dare per sicuro che i mutui nei prossimi anni saranno meno convenienti: per qualche tempo non si dovrebbero registrare significative riduzioni degli spread, mentre i parametri di indicizzazione, oggi ai minimi storici, potranno solo muoversi al rialzo.

Gino Pagliuca

22 ottobre 2012 | 12:18