

AL CALO DELLE VENDITE POTREBBE SEGUIRE QUELLO DEI PREZZI

di ANTONELLO AMBRUOSI

Il mercato immobiliare continua ad essere dominato dall'incertezza e ad avere sempre più bisogno d'essere governato da esperti professionisti in grado di mettere d'accordo venditori e acquirenti mai lontani fra loro come in questi giorni. Ad influenzarlo per quanto riguarda il futuro sono diversi correnti di pensiero che si basano su segnali diversi che, pur contrastanti fra loro, sono chiari e poco contestabili. Da una parte c'è chi vede il bicchiere mezzo vuoto perché si basa solo sull'alto costo dei mutui, sugli aumenti che si sono succeduti negli ultimi anni, sulle pessime condizioni economiche delle famiglie italiane. Tutte condizioni che fanno pensare ad un blocco del mercato che debba durare nel tempo (sino al 2011 o anche dopo?) e quindi a possibili ulteriori riduzioni dei prezzi di vendita. Dall'altra parte, gli ottimisti non mancano, con elementi altrettanto validi e convincenti. In primo luogo ricordano che il mattone segue regolari trend ciclici che si ripetono e che, quindi, come in passato tornerà ad essere il prin-

cipe dei beni rifugio dopo la pesante crisi delle Borse. La casa, fanno presente, continua ad essere protagonista: sia perché la crisi economica non frena i matrimoni e non incentiva la convivenza tra padri e figli e sia perché chi mette su famiglia, in tutt'Italia e soprattutto nel Mezzogiorno (l'80% degli italiani abitano nella casa in proprietà) ha il principale scopo di avere una casa propria da cedere poi ai figli. Il mattone, insomma, continua ad essere considerato come un mezzo di assicurazione. Le due tesi opposte alimentano il contrasto fra chi vuol vendere a prezzo "pieno", senza tener conto della crisi del momento, e chi ritiene di poter acquistare con sconti folli proprio approfittando della crisi (senza rendersi conto che sarà in ogni caso temporanea, a prescindere dalla sua durata).

Le agenzie immobiliari, tenendo piuttosto conto delle tesi degli ottimisti, hanno fiducia in una ripresa del mercato della casa, fin dall'inizio del prossimo anno. Ma precisano che il cambio di tendenza non sarà così facile, anche perché bisogna tener conto di ciò che accade nel

mondo. In Spagna si è arrivati al «due al prezzo di uno», negli Stati Uniti e in Gran Bretagna i prezzi sono scesi con percentuali a due cifre per colpa dei mutui subprime o di eccessivi rincari che si sono abbattuti a ritmo serrato negli ultimi anni sulla casa. In Italia le quotazioni immobiliari "tengono", ma a prezzo di uno stallo delle compravendite che sta per diventare paralisi. L'allarme, è stato lanciato già un anno fa dalla Fiaip (la federazione degli agenti immobiliari) che lo conferma oggi: calo dei prezzi del 7% e delle transazioni del 14%; tempo medio di vendita salito a 9 mesi. Conferma anche dall'Ance (l'associazione dei costruttori). «Anche per il settore delle costruzioni, dopo nove anni consecutivi di crescita, si sta aprendo un periodo di difficoltà. Un periodo - afferma il presidente Paolo Bozzetti - iniziato nel secondo semestre 2008 e che in base a stime tenderà a peggiorare nel 2009».

Mentre, secondo previsioni dell'Ance, gli investimenti nella nuova edilizia abitativa scenderanno del 2,8% nel 2008 e del 3% nel 2009. Per ora si registra un calo delle compravendite del

14%. L'allarme lanciato dall'Ance si aggiunge a una congiuntura che è già nera per il settore immobiliare: si valuta per il 2008 un calo delle compravendite che potrebbe arrivare fino al 16% (nel primo semestre è stato del 14). E un calo dei prezzi che secondo Gabetti è di circa il 2% e secondo Tecnocasa del 2,7% nelle grandi città e dell'1,9% nell'hinterland. Accettabile, tutto sommato, se si considera che si viene da dieci anni di crescita corposa e ininterrotta che hanno portato le quotazioni del mattone almeno al raddoppio rispetto alla fine degli anni '90.

A tenere fermi i prezzi nel Belpaese contribuisce una situazione particolare: l'80% degli italiani è proprietario di casa. E quindi il mercato è limitato, e spesso chi vende non ha bisogno di concludere subito la compravendita, aspetta di trovare il compratore che offra di più: «L'attendismo ha prevalso soprattutto nel primo semestre 2008 - spiega Fabiana Megliola, responsabile dell'Ufficio Studi di Tecnocasa - mentre in questo semestre i venditori si stanno adeguando alla nuova situazione, e quindi iniziano a ribas-

