

I proprietari per vendere abbassano le pretese

Fiaip: nel 2018 sono scesi ancora i valori delle transazioni residenziali (-2,5% la media nazionale) con qualche rilevante eccezione. Milano +6,9%

di **Gino Pagliuca**

Un commento diffuso sulla situazione del mercato immobiliare ogni volta che le Entrate o l'Istat pubblicano i dati trimestrali (da due anni ormai sempre positivi) sulle transazioni è che si sta registrando un aumento delle... svendite. Una conferma che non si tratti solo di un gioco di parole arriva anche dal rapporto immobiliare della Fiaip, la Federazione italiana agenti immobiliari professionali. Lo studio, redatto in collaborazione con Enea e I-com, segnala un'ulteriore diminuzione media dei prezzi della case, che riguarderebbe pressoché tutto il territorio nazionale con la rilevante eccezione di Milano (+6,9% per le case).

Infatti i dati di sintesi segnalano che i valori medi si sono deprezzati su scala nazionale del 2,5%, e che il non residenziale ha registrato correzioni verso il basso ancora più marcate: -4,7% gli uffici, -4,2% i negozi e -5,4% i capannoni. Il rapporto, oltre ai prezzi dei quartieri più significativi delle principali città, presenta anche una serie di interessanti dati di sintesi che danno il polso di questa fase del mercato del mattone. A partire da un numero: +20%.

A tanto ammonta l'aumento, secondo Fiaip, delle compravendite effettuate con l'intermediazione di un'agenzia. Un incremento che si spiega con le difficoltà in cui si dibatte ancora il mercato. Del resto,

nonostante l'aumento della domanda, una percentuale rilevante di abitazioni rimane sul mercato a lungo: nel 28% dei casi servono tra i 6 e i 9 mesi per vendere, nel 12% si arriva oltre ai 9 mesi. E in molti casi si tratta di immobili arrivati in agenzia dopo essere stati messi in vendita privatamente.

Inoltre, per vendere, una quota non marginale di proprietari è costretta a cedere sulle aspettative di guadagno, visto che nel 38% dei casi lo sconto sul prezzo di uscita è tra il 10 e il 20% e nel 7% delle transazioni lo sconto è ancora maggiore.

I dati del non residenziale però sono peggiori, perché nel 40% dei casi lo sconto sta tra 10 e 20% e nel 17% si va oltre.

I dati mostrano anche che il mercato dipende in maniera decisiva dalla concessione dei mutui: nel 72% dei casi gli acquirenti possono comprare solo ricorrendo al finanziamento, mentre nel 13% delle operazioni riescono a pagare in contanti, vendendo prima un'altra casa, presumibilmente a chi la compra accendendo un mutuo. Significa che una stretta sui tassi o sulle valutazioni del merito creditizio

potrebbe avere un effetto deflagrante sulle vendite.

Il fattore energia

Infine, una parte molto ampia dello studio è dedicata alle tematiche delle prestazioni energetiche degli immobili transati. Rispetto agli scorsi anni la situazione appare in miglioramento, anche perché sul mercato oggi c'è una quota maggiore di nuovo. In particolare, se si esaminano

le case vendute in cantiere, i due terzi hanno prestazioni energetiche virtuose (le classi A+, A e B sommano 67%), ma i numeri scendono molto se si considerano l'usato di recente costruzione (11% per le prime tre classi) e crollano con

l'usato da ristrutturare (5% e solo in classe B). Con le case vendute a seguito di ristrutturazione dell'interno e dell'edificio si risale al 22%, un buon dato se si considera che dove si mantiene l'involucro originario dell'immobile spesso non è possibile ottenere buone performance di consumo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nonostante l'aumento della domanda, il 28% delle abitazioni rimane sul mercato tra i 6 e i 9 mesi; il 12% supera i tre trimestri

Questione di tempo...

Quanto si impiega in media, in Italia, per vendere o affittare casa

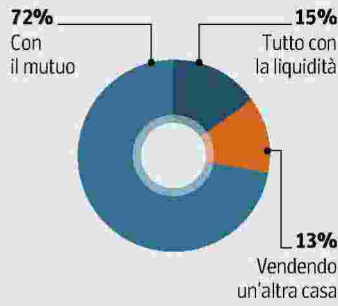
	Vendita	Affitto
meno di un mese	4%	24%
da 1 a 3 mesi	8%	35%
da 3 a 6 mesi	38%	29%
da 6 a 9 mesi	28%	8%
e oltre 9 mesi	12%	4%

... e di misure

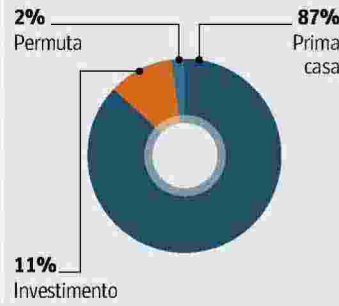
Le tipologie di casa vendute e locare, in media in Italia

	Vendita	Affitto
Monocale	1%	2%
Bilocale	13%	48%
Trilocale	73%	45%
Unifamiliare	6%	2%
Altro	5%	2%
Villetta a schiera	2%	1%

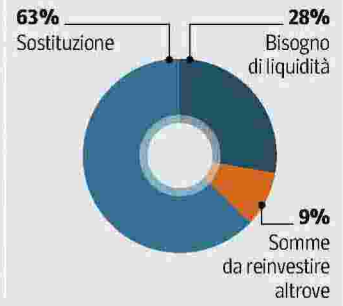
Come si acquista casa oggi



Perché si compra...



...e perché si vende



Lo sconto c'è (e si vede)

Le percentuali di ribasso applicate in media all'immobile in fase di vendita

	Residenziale	Non residenziale
0-5%	9%	9%
5-10%	46%	34%
10-20%	38%	40%
Oltre 20%	7%	17%

L'efficienza prima di tutto

La disponibilità di immobili in vendita rispetto alla classe energetica. Valori in percentuale

Classe	Nuovo	Recente	Usato ristrutturato	Usato da ristrutturare
A+	29	1	1	0
A	35	6	3	0
B	13	4	18	5
C	13	27	19	5
D	8	20	17	0
E	0	23	18	16
F	1	7	10	4
G	1	12	14	70

Fonte: Rapporto mercato immobiliare urbano - Fiaip. In collaborazione con Enea e Icom

L'Ego - Hub

