

IMMOBILIARE Crollo del 20% delle compravendite a Milano e Roma nel mese di marzo rispetto a un anno prima, mentre il primo trimestre si è chiuso in calo del 10%. Crescita zero per i mutui. Ma le quotazioni delle case per ora tengono

Il mattone cede, i prezzi no

di Teresa Campo

Marzo da dimenticare per il settore immobiliare. Che ancora non cede vistosamente in termini di prezzi, ma che sul fronte delle compravendite ha subito una vera e propria debacle. Sarà stata colpa dei mutui subprime, della crisi di liquidità del sistema, della stretta delle banche nel concedere mutui, della tensione elettorale. Fatto sta che nella provincia di Milano (elaborazioni di MF-Milano Finanza su dati ufficiali dell'Agenzia del Territorio) le trascrizioni sono scese dalle circa a 11.500 unità dalle 15.400 di marzo 2007. Un sec-co -20% che fa il paio con il risultato di Roma: dalle 13.700 di un anno fa le trascrizioni sono precipitate a 10.100 circa. Anche qui la variazione negativa ammonta al 20%. Da ricordare che, per arrivare alle compravendite reali, dalle trascrizioni registrate al catasto va tolto un ulteriore 2-3% relativo a successioni, donazioni, atti giudiziari e una minima quota di affitti. La situazione migliora un po' se si ragiona in termini di trimestre, dove la flessione si riduce al 10% in entrambe le metropoli. Ma si tratta comunque di un dato pesante che evoca la crisi degli anni 90. Milano passa dalle 40.100 compravendite circa dei primi tre mesi del 2007 alle attuali 34.400, mentre Roma da 35.400 scende a 31 mila circa.

Le speranze ora sono tutte rivolte verso i risultati del mese di aprile, ancora da scoprire, ma già alcuni elementi non inducono a ottimismo, oltre al fatto che Milano e Roma di solito anticipano quanto accadrà in se-

guito nelle altre città italiane. Intanto il dato di marzo, come quello più generale dell'intero primo trimestre, sconta solo la situazione fino a fine 2007: le trascrizioni, ovvero i rogiti, sono solo l'ultimo atto di una trattativa iniziata molti mesi prima. Tra preliminare e rogito infatti di solito passano non meno di tre mesi, necessari all'acquirente soprattutto per trovare il mutuo, ma anche per organizzare lavori di ristrutturazione e trasloco, e al venditore per trovarsi un'altra casa. Dunque si tratta di trascrizioni relative a decisioni prese quasi sicuramente prima di Natale. Peccato che in seguito la situazione non sia migliorata. Anzi le tensioni nel mondo bancario sono aumentate, almeno oltreoceano.

Doccia gelata anche sul fronte dei mutui, con Banca d'Italia che nel 2007 per la prima volta ha registrato una crescita zero nelle erogazioni, anzi un calo dello 0,23%. Era dal 2002 che l'ammontare dei finanziamenti per la casa registrava ogni anno una crescita a due cifre. E le aspettative per il 2008 non parlano di miglioramenti, anzi secondo gli addetti ai lavori l'erogato complessivo dovrebbe subire un'ulteriore flessione dell'8-10%.

La resistenza dei prezzi. A questo punto la domanda è: ma i prezzi quanto potranno scendere? Gli ultimi dati indicano ancora una tenuta, sia pure a fronte di uno sconto tra prezzo richiesto e prezzo ottenuto dell'ordine del 10-15%. Dati più puntuali li fornisce Ubh, gruppo che include i marchi Grimaldi e Professionecasa. Nel primo trimestre 2008 prezzi fermi (-0,7% a livello nazionale rispetto allo stesso periodo del 2007) con Firenze maglia nera con un calo

del 4% seguita da Napoli con -3,6%. In positivo si confermano Torino, Venezia, Trieste, Bologna e Catania. Crescita zero per Milano, Roma e Bari (vedere tabella in pagina).

La domanda di prima casa si conferma elemento d'equilibrio: perde solo un punto percentuale e continua a rappresentare quasi la metà del mercato. A sorpresa l'acquisto per investimento torna protagonista con una crescita del 4% rispetto al 2007, così da rappresentare il 9% del mercato. Netta frenata invece dell'acquisto per sostituzione (in genere legato un periodo di miglioramento delle condizioni economiche della famiglia) che scende di tre punti percentuali al 44%.

Nonostante ciò l'offerta mantiene ancora posizioni rigide in merito alla possibilità di rivedere il prezzo iniziale di vendita; come accennato, col passare del tempo la posizione si ammorbidisce e infatti lo scarto finale tra i due prezzi (offerta e vendita) si amplia sino a sfiorare la media dei 12 punti percentuali, con punte del 15% a Genova, Firenze, Roma e Napoli. In aumento anche i tempi medi di vendita: in questi primi tre mesi del 2008 si sono assestati tra i 5,5 e i 6 mesi (nel 2007 la media era di 4,5 mesi) in tutte le grandi città italiane. Le varie tipologie di immobili non soffrono però tutte allo stesso modo: «La domanda è sicuramente più debole per alcune tipologie di prodotto, a partire dalle vecchie abitazioni da ristrutturare in zone poco qualificate», conferma Alessandro Ghisolfi, responsabile ufficio studi Ubh. «Le ragioni sono diverse: da una parte, gli acquirenti sono spesso la fascia più debole delle popolazione, dall'altro si assiste a un'offerta crescente in tutte le macroaree urbane». (riproduzione riservata)

LE PAGELLE DEL MERCATO RESIDENZIALE NEL PRIMO TRIMESTRE 2008

Dati in migliaia di euro	Prezzo medio di vendita di una abitazione libera, usata e in buono stato				Var. nominali annue 1° trim 07/08	Diffi. tra prezzo iniziale e finale	Durata media delle trattative (in mesi)
	Centro	Semicentro	Periferia	Hinterland			
◆ TORINO	450	290	230	190	1,8%	10,0%	4,7
◆ MILANO	900	490	280	320	-0,7%	13,0%	4,8
◆ GENOVA	530	350	250	190	-2,4%	15,0%	5,3
◆ VERONA	480	310	190	220	-2,5%	12,0%	5,3
◆ PADOVA	470	260	210	170	-1,5%	10,0%	5,3
◆ VENEZIA	900	540	420	280	2,9%	14,0%	4,9
◆ TRIESTE	300	250	160	120	0,5%	11,0%	4,3
◆ BOLOGNA	550	400	270	290	1,9%	10,0%	5,0
◆ FIRENZE	700	410	280	250	-4,0%	15,0%	5,6
◆ ROMA	950	560	320	270	-1,1%	15,0%	5,3
◆ NAPOLI	650	420	210	190	-3,6%	15,0%	5,3
◆ BARI	440	250	210	230	0,0%	12,0%	4,6
◆ CATANIA	380	230	130	-	1,5%	14,0%	4,2
◆ MESSINA	330	240	160	-	-0,7%	10,0%	5,1
◆ PALERMO	410	250	170	120	-2,2%	14,0%	5,5

Fonte: ufficio studi Uhb

www.ecostampa.it

