

Gli immobili potranno valere anche il 15% in meno

Il mercato frena e per il "mattoncino" è tempo di sconti

ROMA - Per il mattone è tempo di discount: complice un mercato immobiliare in decisa stagnazione, chi ha in programma l'acquisto di una casa nei prossimi mesi potrà contare su un elemento nuovo, lo sconto. Ma non si assisterà a un crollo dei prezzi: seppure le transazioni potranno calare anche del 20%, a quota 650mila, i prezzi - secondo Nomisma - non scenderanno se non a livello inflazione, del 5%. «Un mercato rallentato ma non crollato», anche secondo il presidente di Scenari Immobiliari, Mario Breglia, per il quale però, i ribassi sono maggiori: «Dopo che un appartamento è rimasto sul mercato per mesi, chi vuol vendere deve ridimensionare la propria richiesta, anche del 10-15%». La domanda è indebolita - aggiunge Breglia - e per le nuove costruzioni si assiste a un fenomeno nuovo, lo sconto per invogliare l'acquisto: si offre il box auto, ad esempio, o il secondo bagno a prezzo stracciato. Più limitato il margine indicato dal presidente di Nomisma, Gualtiero Tamburini, che parla di prezzi rigidi per l'usato. «Ci potrà essere una crescita nominale zero, una limatura all'ingù a livello d'inflazione, del 5% - dice Tamburini - a soffrire di più saranno le prime e le seconde fasce delle grandi città: qui i costruttori, che si sono indebitati con le banche, pur di vendere concedono sconti. Il mercato dell'usato è invece in mano alle famiglie che non sono disposte a vendere perdendoci, quindi restano in attesa di tempi migliori». Dopo i primi segnali di rallentamento apparsi già lo scorso anno, il 2008

conferma quindi la frenata del mattone, al termine di un trend al rialzo durato oltre sette anni. Stesso scenario «di trincea per il mercato anche nel 2009», secondo Nomisma. Chi invece non può attendere, a fronte di compravendite che si allungano fino a 7-8 mesi nelle grandi città, il proprietario di un

immobile di fascia media, costretto a tagliare il prezzo di circa il 10%. La domanda reale è scesa del 20% rispetto al quarto trimestre del 2007, analizza ancora Scenari, e gli sconti servono a intercettare meglio la domanda. A soffrire di più sul prezzo sono gli immobili della fascia media, il discount invece non dovrebbe riguardare la fascia alta e medio-alta, i cui prezzi sono fermi da oltre un anno. Stagnazione economica, tassi in rialzo: di fatto non vi sono ragioni perché la domanda immobiliare cresca, anche perché le famiglie devono fare i conti con bilanci sempre più in sofferenza. Tuttavia gli esperti concordano sul fatto che non siamo di fronte a una crisi come quella del '93-'94, quando il crollo delle compravendite superò il 60%, o a segnali evidenti di crisi come in Spagna, dove i costruttori si sono molto indebitati con le banche, o in Francia. Sulla debolezza della domanda «pesa il maggiore costo del denaro, acquista solo chi è costretto, e anche l'immobile come bene-rifugio ha perso parecchio di appeal», dice Filippo Crocè, esperto di Tecnoborsa e già presidente del Comitato di vigilanza delle Borse immobiliari. Tuttavia, «non c'è nessuna bolla immobiliare - dice

Crocè - in Italia non ci sono avvisaglie della crisi Usa dei subprime». Diversamente da altri Paesi, in Italia resta a livelli fisiologici la percentuale di famiglie in difficoltà con il mutuo e quindi costrette a vendere l'immobile, ma la propensione all'acquisto di un'abitazione nei prossimi dodici mesi è al minimo: 1,8%, i livelli più bassi dell'ultimo ciclo immobiliare (erano al 7% all'inizio del 2000). Il "discount" inoltre sembra avvantaggiare soprattutto il mercato delle grandi città, con un'inversione di tendenza. «La concorrenza fa sì che sul mercato metropolitano - osserva Breglia - la flessibilità del venditore sia maggiore rispetto ai piccoli centri, dove i livelli dei prezzi negli ultimi anni hanno raggiunto quelli della città. Con l'ulteriore aggravio della corsa del prezzo della benzina e del carburante, diventa meno conveniente l'acquisto nell'hinterland». «Nessuna bolla immobiliare» anche per il presidente dei costruttori Paolo Buzzetti. Alla indubbia fase di stasi l'Ance risponde puntando sul "piano casa" annunciato dal governo.

Ai minimi storici la propensione all'acquisto, ferma all'1,8%

Tempo di sconti per il mercato del mattone complice la stagnazione del settore immobiliare. Nei prossimi mesi e ancora di più nel 2009 i prezzi delle case potranno scendere anche del 10-15%

