

**I volti della crisi**

GLI EFFETTI SUL MERCATO IMMOBILIARE

**Il divario.** A Bologna la differenza più ampia tra i trend registrati in città e in provincia

**I nodi.** Alle difficoltà dei compratori si aggiunge la rigidità dei proprietari

# Le vendite di case finiscono sotto zero

Le flessioni maggiori si registrano nei centri minori con ribassi che sfiorano il 27 per cento

**Cristiano Dell'Oste**

Qualche tempo fa, un agente immobiliare ha fotografato così il mercato: tante trattative e pochi contratti, venditori che non abbassano le pretese e compratori che non alzano le offerte. Un'opinione comune tra gli addetti ai lavori, che si riflette nel monitoraggio dell'agenzia del Territorio. L'ultima rilevazione approfondisce il dato medio sulle vendite di abitazioni - in calo del 14,1% nel trimestre al 30 settembre - e aiuta a capire qualcosa in più della frenata cominciata nel 2007.

La flessione delle compravendite è più forte nelle piccole città di provincia che nei capoluoghi. Si sente più al Nord che al Sud. Colpisce più le abitazioni che le altre categorie di immobili (negozi, capannoni e uffici). Differenze relativamente costanti nel tempo, che raccontano come cambia il rapporto degli italiani con la casa. Quelli che la vorrebbero vendere, ma non riescono. Quelli che la vorrebbero comprare, ma non

possono. E quelli che, per ora, preferiscono aspettare.

«Una delle ragioni più importanti del rallentamento delle vendite, se non la più importante in assoluto, è la difficoltà di accesso al credito da parte delle famiglie», commenta Caterina Andreussi, responsabile dell'ufficio studi dell'Omi, l'Osservatorio sul mercato immobiliare del Territorio. Da quando è iniziata la crisi, le banche sono diventate

più prudenti nel concedere mutui alle famiglie. E, in parallelo, molti potenziali clienti hanno preferito rinviare la decisione di indebitarsi.

Il risultato è un'equazione semplicissima: meno prestiti e meno acquisti. E questo aiuta anche a spiegare perché il calo dei contratti sia stato più forte nelle regioni settentrionali. «Al Nord si ricorre al mutuo nel 54,9% degli acquisti immobiliari; molto più che al Sud, dove ci si ferma al 38,8 per cento», rileva ancora Andreussi.

Più complicato, invece, è capi-

re perché le compravendite siano diminuite in provincia più che nei capoluoghi. Le ragioni sono almeno due. Innanzitutto, nelle grandi città il mercato aveva già iniziato a rallentare, mentre nei centri minori era rimasto più vivace. Basti pensare che dal 2004 al 30 giugno 2008 le città con più di 250mila abitanti hanno visto l'aumento più alto dei prezzi delle case (+35,9%), ma anche la diminuzione più forte delle transazioni (-20%). In secondo luogo, grazie alla maggiore disponibilità di terreni edificabili, tra il 2005 e il 2007 oltre l'85% delle nuove costruzioni è stato realizzato fuori dai capoluoghi: con la conseguenza che oggi in provincia l'offerta è relativamente elevata.

Si spiega così il confronto tra la città di Roma (vendite -9,8%) e i centri di provincia (-22,3%) o quello tra Bologna (-5,3%) e il territorio circostante (-26,8%). Nel caso di Firenze e Venezia, poi, il capoluogo ha addirittura il segno positivo, ma qui è un terzo semestre 2007 molto fiacco a influen-

zare il dato: se si guarda ai primi nove mesi di quest'anno, il trend si allinea alle altre grandi città.

La maggiore diminuzione delle vendite nel residenziale rispetto agli altri settori dipende invece da un dato storico: tradizionalmente, la domanda di abitazioni è rivolta soprattutto all'acquisto della prima casa. Come afferma la ricercatrice dell'agenzia del Territorio, «quello dell'abitazione principale è il segmento di primo approccio al mercato immobiliare ed è normale che sia il più debole nel momento in cui ad andare in difficoltà sono le famiglie. Uffici, negozi e capannoni seguono logiche differenti».

Alle difficoltà dei potenziali compratori si aggiunge poi la rigidità dei venditori. «Come sempre accade nel ciclo immobiliare - conclude Andreussi - prima diminuiscono le transazioni, poi i prezzi. Semplicemente, quando finisce una fase di crescita, i venditori non sono disposti da subito a ridurre il prezzo. E l'adeguamento può richiedere anche più di un anno».

*cristiano.delloste@ilssole24ore.com*

**I NUMERI**

**-13%**

**Il calo complessivo**

Nel terzo trimestre del 2008 le compravendite di immobili - residenziali e non - in Italia sono scese del 13% rispetto allo stesso periodo del 2007: 329.051 contro 378.367

**-14,1%**

**Le vendite di case**

Le transazioni di abitazioni sono calate più della media, replicando l'andamento negativo (-14%) registrato nei primi sei mesi di quest'anno

**-3,6%**

**La tenuta dei capannoni**

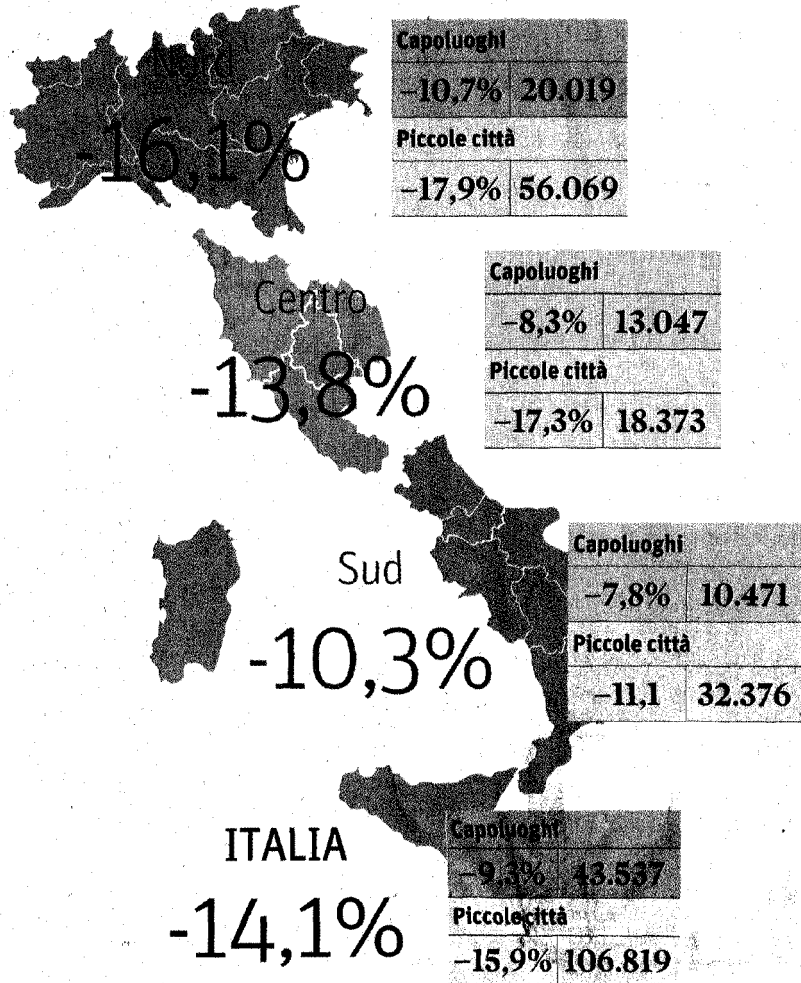
Con 3.220 vendite nel trimestre, il settore degli immobili produttivi è quello in cui le vendite sono diminuite di meno (-3,6%). Peggio hanno fatto magazzini e box auto (115.311 contratti, -11,4%), negozi (9.346, -12,8%) e uffici (3.779, -13,4%)



**Il calo dei contratti colpisce soprattutto al Nord**

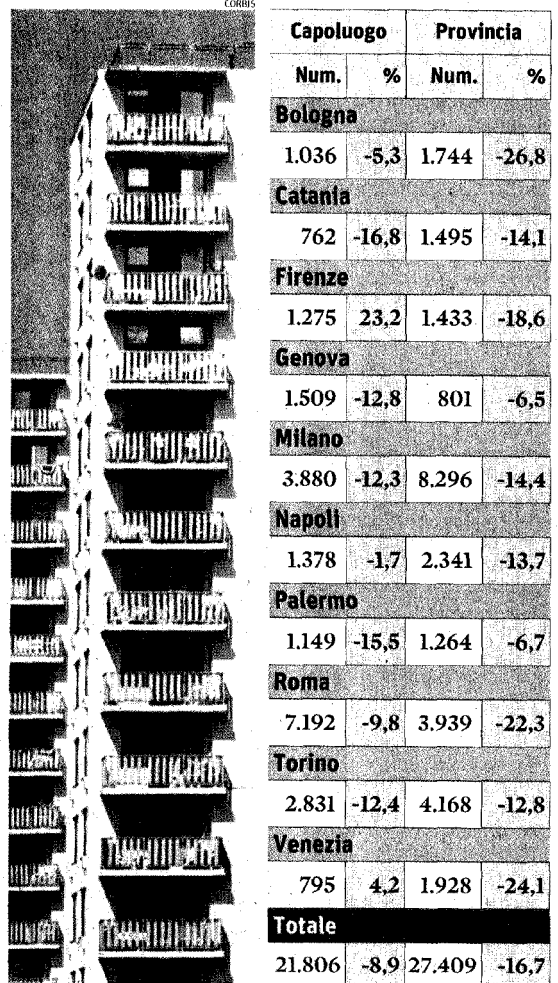
**LA MAPPA DELLA FRENATA**

Andamento delle compravendite di immobili residenziali nel terzo trimestre: le tabelle indicano la variazione % rispetto allo stesso periodo del 2007 e il numero di transazioni per ogni area



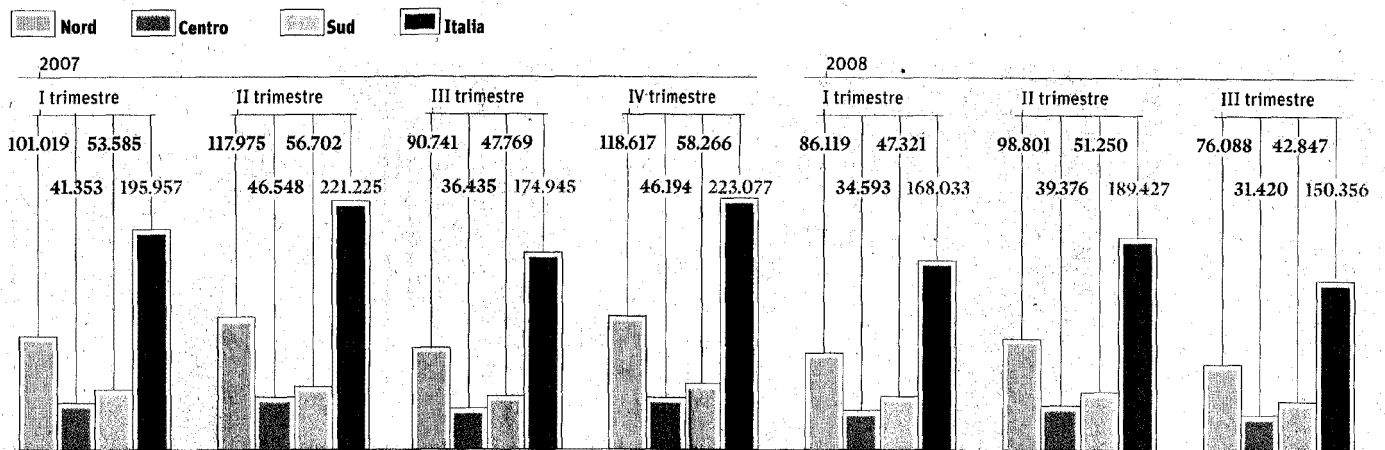
**LE METROPOLI E LA PROVINCIA**

Compravendite di immobili residenziali nel terzo trimestre. **Variazioni % rispetto al terzo trimestre 2007**



**SETTE TRIMESTRI FIACCHI**

Le compravendite di immobili residenziali negli ultimi sette trimestri - Numero di contratti conclusi



Fonte: Elaborazione su dati dell'agenzia del Territorio