

Più difficile che in passato diventare proprietari

La casa sogno ancora più lontano cala «l'intenzione di acquisto»

ANTONELLO AMBRUOSI

La casa per chi non ce l'ha, è diventata un desiderio ancora più lontano, addirittura neppure da sognare, mentre chi è ancora in grado di comprarne una (da utilizzare per uso personale e della propria famiglia, certo non come investimento) confessa d'essere influenzato soprattutto dal prezzo (che in passato era al secondo posto nella classifica delle cause a base della scelta). Ma non basta, a far capire come va il mercato c'è un'altra emblematica tendenza: la gente che compra, proprio perché costretta a badare soprattutto al prezzo (contenuto), è più di ieri meno soddisfatta dell'acquisto. Sì, è felice d'aver finalmente una casa, acquistata con sacrifici che dureranno venti e più anni (il periodo del mutuo: oggi più che in passato si compra "a rate"), ma non è del tutto fiera di ciò che è riuscita a comprare: in linea di massima una casa piccola, di trenta o più anni, che una ristrutturazione non l'ha mai vista e molto probabilmente non la vedrà per chissà ancora quanti anni ("Col mutuo da pagare non ci possiamo certo permettere lavori in casa"), in una periferia priva di servizi.

Insomma, nel pianeta casa da un paio d'anni sembra che tutto sia cambiato. Oggi abbiamo imboccato un nuovo ciclo immobiliare, dopo un periodo durato nove anni di acquisti senza limiti (per numero di transizioni e prezzi con aumenti del 7/10% l'anno). I primi segnali di crisi sono giunti già l'anno scorso nelle sei importanti città italiane tenute sotto controllo da Tecnoborsa. Poco alla volta si sono allungati i tempi medi delle contrattazioni (da 3 a 6 mesi), s'è allargata la forbice tra prezzo richiesto e prezzo conclusivo della contrattazione (da 5 al 10%), s'è ridotto il numero delle compravendite (-7%) e quindi anche dei prezzi (anche se in modo impercettibile rispetto al prezzo). Tutto con effetti prima

nelle città più grandi, dove i rincari in precedenza erano stati più sensibili, e poi nei centri periferici.

Analizzando le compravendite, è emerso che solo il 4,2% delle famiglie intervistate ha acquistato un immobile nel biennio 2006-2007: -0,5% rispetto al 2006 e addirittura - 2,2% rispetto al 2004. Inoltre, si compra casa prevalentemente per necessità e non per investimento. C'è da notare che, rispetto al 2006, è salita di ben 34,3 punti la percentuale di chi, come abbiamo accennato su, ha tenuto conto del prezzo, motivazione che è passata dal secondo al primo posto. Molto probabilmente, proprio per questo motivo, la tipologia di abitazione più scelta è quella "abitabile", che è passata dall'ultimo al primo posto. Quindi, le famiglie, pur di spendere meno, sono disposte ad accontentarsi di soluzioni poco soddisfacenti. Questo risultato è confermato anche dal fatto che, seppure il 70% circa degli italiani continua ad essere molto o abbastanza soddisfatto del bene acquistato, tuttavia, non si può ignorare che esiste un 30% di scarsa o nulla soddisfazione, che non rappresenta certo una quota marginale, anche perché nel 2006 il livello di soddisfazione era al 90%. Percentuali che tengono conto di un altro fenomeno da un po' sempre più evidente: come poco alla volta sta mancando il compratore con una potenzialità media d'acquisto (a Bari di 250-300mila euro), così sta diventando protagonista del mercato un compratore senza limiti di budget che cerca il massimo. Un livello qualitativo che spesso manca nel mercato: chi ha case di prestigio è, in linea di massima in buone condizioni economiche e, quindi, non vende.

Spostando l'analisi sul mercato dell'offerta, è emerso che l'1,6% delle famiglie intervistate ha venduto casa nel biennio 2006-2007, percentuale inferiore di 1,3 punti a quelle rilevate nel

le due rilevazioni precedenti e più della metà di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale. Invece, chi ha venduto una seconda casa vacanze lo ha fatto principalmente per bisogno di liquidità o per effettuare altri investimenti immobiliari (la casa al figlio/a che si sposa o convive).

Per quanto riguarda i mutui, gli italiani li usano sempre più, anche se non come il resto degli europei e gli americani. Complessivamente, sono saliti quelli che coprono oltre il 60% del prezzo del bene e, al di sotto di questo valore, c'è stata una sensibile flessione: crescono i mutui più alti e scendono i mutui più bassi. Il 72,5% di coloro che hanno acquistato la prima casa ha dichiarato di aver fatto ricorso ad un mutuo.

Analizzando il mercato delle locazioni, il 4,8% delle famiglie intervistate da Tecnoborsa ha preso in affitto un'abitazione negli ultimi due anni, il che rappresenta un valore leggermente più elevato rispetto agli anni passati, mentre l'offerta è stata solo del 2,8%, valore inferiore a quello rilevato in passato. Un problema, come vanno ripetendo alcuni economisti, che va affrontato definendo una tassazione fissa sul reddito da affitto (20%?).

Per quanto riguarda il 2008 e il 2009, il 5% delle famiglie pensa di acquistare un immobile. La percentuale, comunque, non deve far sorridere: è la più bassa da un po' di anni a questa parte. D'altra parte, in una situazione economica che vede le famiglie impegnate ad affrontare a stento e con sacrifici la normale gestione (il mangiare e, se possibile, il vestire), certo non si può neppure pensare di acquistare una casa, specie con i prezzi alti degli immobili e con i tassi dei mutui arrivati alle stelle. Anche se si tratta di una mossa che cancellerebbe la voce del budget familiare dedicata alla pigione.

Da oggi non devi più scegliere tra Sicurezza e Rendimento.

BANCA di RENDIMENTO
 BANCA di SICUREZZA
 BANCA di EQUILIBRIO