

Situazione critica per le compravendite nel 2008 secondo i dati dell'indagine di Tecnoborsa

# Casa: prezzi alti, mercato in calo

## Richiesta la periferia meno cara e si compra col mutuo (72,5%)

DI ALESSIA GRASSI

**T**ransazioni immobiliari in calo. Acquisti, vendite e affitti si scontrano con prezzi, mutui e tassi d'interesse troppo alti e con i problemi di liquidità. La casa di proprietà, insomma, resta sempre l'obiettivo principale delle famiglie italiane, ma ora sono disposte ad andare a vivere anche in periferia pur di spendere meno. E quanto emerge dall'indagine Tecnoborsa 2008, a cura del Centro studi sull'economia immobiliare, sul mercato immobiliare e le famiglie italiane. «Dopo la crescita proliferante del ciclo 1998/2007, il settore residenziale italiano registra un sensibile calo delle transazioni», ha affermato Valter Giammaria, presidente di Tecnoborsa «infatti, a fronte di un 12,1%, di transazioni effettuate nel biennio 2006-2007, il 9,1% delle famiglie prevedono di effettuare almeno una transazione immobiliare nel biennio 2008-2009 ma i prezzi rimangono al centro delle preoccupazioni delle famiglie italiane». Se infatti il 61,2% di coloro che hanno acquistato un'abitazione lo ha fatto per comprare la casa in cui vivere, dato sostanzialmente in linea con le indagini precedenti, cambiano i requisiti che incidono sulla scelta: ora nel 67,3% dei casi si guarda al prezzo, fattore che è passato dal secondo al primo posto con un aumento percentuale di ben 34,3 punti, mentre conta poco (17,3%) se l'ubicazione è in zona periferica. «Quindi le famiglie,

pur di spendere meno, sono disposte ad accontentarsi di soluzioni meno soddisfacenti di una casa nuova o già ristrutturata», ha proseguito Walter Giammaria, «questo risultato è confermato anche dal fatto che, seppure il 70% circa degli italiani continua ad essere molto o abbastanza soddisfatto del bene acquistato, c'è un notevole calo rispetto alle indagini precedenti, dove la quota raggiungeva il 90%». E per comprare casa si ricorre nel 58,3% al mutuo, dato che raggiunge il 72,5% se si considerano gli acquisti nel biennio 2006-2007 relativi all'abitazione principale. Dal confronto con le indagini del 2006 e 2004 emerge inoltre che al mutuo si ricorre per necessità: è infatti scesa la quota di coloro che hanno acceso un mutuo per acquistare una seconda casa per vacanze o per investimento. Per quanto riguarda la consistenza dei prestiti, sono pochi coloro che hanno acceso mutui molto piccoli (fino al 20% del valore dell'immobile), o molto grandi (oltre l'80%), mentre è decisamente alta la richiesta di quelli che coprono dal 61 all'80% del prezzo pagato, seguiti dai prestiti che vanno dal 41 al 60% e da quelli tra il 21 e il 40%. Ma mettendo a confronto le ultime due indagini nazionali, si nota una forte crescita (+11,2%) per i mutui che coprono oltre l'80% del prezzo dell'immobile acquistato e una diminuzione sensibile di quelli che coprono tra il 41 e il 60% del prezzo del bene. A confermare la criticità della situazione sono i dati generali della compravendita. Dal confronto delle

ultime indagini emerge che il gap tra domanda e offerta nel mercato delle compravendite è salito al 2,6% nell'indagine 2008, rispetto a quanto rilevato nell'indagine 2006 (1,8%). Anche sul fronte dell'offerta immobiliare si registra un calo (-1,3%), ma mettendo a confronto l'indagine attuale con la precedente si nota che se sono aumentate le famiglie che hanno venduto l'abitazione principale o la casa per parenti prossimi o quella per investimento sono diminuiti sensibilmente coloro che hanno venduto la seconda casa vacanze. Inoltre, incrociando i dati tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita emerge che 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 e chi ha ceduto una casa che teneva per investimento lo ha fatto per acquistare un'abitazione principale o per smobilizzare denaro. Se si guardano le previsioni non cambia molto: il motivo che spingerà le famiglie a vendere nel biennio 2008-2009, sarà nel 43,8% dei casi il bisogno di liquidità e si registra un calo delle intenzioni di acquisto. In particolare, scende notevolmente la percentuale di coloro che pensano di acquistare la casa principale (-21,3%), ma il desiderio di vivere in un'abitazione di proprietà si conferma (47%) il primo motivo d'acquisto, mutui e prezzi permettendo.