

GELATA IMMOBILIARE

Gli acquirenti aspettano il calo. Ma i venditori resistono. E il mercato delle case è ingessato. Ancora per quanto?

DI MAURIZIO MAGGI

Niente calciatori, né veline. Gli italiani che guardano all'America per puntare sul mattone a stelle e strisce sfruttando il supereuro appartengono alla borghesia e non al pianeta Vip. Almeno quelli che stanno rendendo felice Fabio Guglielmi, presidente di Professionecasa. Aperta poco più di un anno fa, l'agenzia di Miami, la più celebre località della Florida, ha già collocato una sessantina di appartamenti dall'Art Deco District a Hollywood Beach. «Stiamo vendendo molto bene i cosiddetti "condoms", gli appartamenti all'interno di hotel, gestiti completamente da chi controlla l'attività alberghiera. Il rendimento annuo si aggira intorno al 6-7 per cento, e il titolare può riservare la casa per sé per un certo numero di giorni l'anno», spiega Guglielmi. A Roma il rendimento annuo atteso è del 4,5 per cento. E in Italia, la tassazione è molto più pesante. Così in questi giorni, Guglielmi tra la spola tra Milano e New York: vuole replicare l'operazione Miami anche nella Grande Mela. Dove il mercato è più caro ma le prospettive forse anche più interessanti, vista l'attrazione dimostrata per New York dagli italiani, approdati a migliaia, in dicembre, stimolati dal dollaro che rende più abbordabile ogni genere di shopping, negli Stati Uniti.

Ben diverso il clima sul fronte interno. Con un'immagine sportiva, si può dire che il mercato italiano del mattone sia in "surplace". Ci sono due pistards che si affrontano, immobili: il ciclista-compratore, che dall'estate scorsa è bombardato da notizie sulla crisi dei mutui sub-

prime, sull'incremento dei pignoramenti, sul futuro calo delle quotazioni immobiliari, attende fiducioso che i prezzi calino davvero, come è già cominciato a succedere qua e là. L'altro ciclista, il venditore, fatica a rassegnarsi all'idea che la sua merce valga meno rispetto soltanto a 9-12 mesi fa; magari non ha accettato 4.500 euro, nella semiperiferia di una grande città, e ora non ne vuol sapere di accettare un'offerta di 4.100 euro. Neppure se, com'è molto probabile, dieci anni fa non l'aveva pagato più di 2 mila euro, il metro quadrato. Nessuno vuol fare la prima mossa, così, il "surplace" prosegue. O, meglio, il mercato s'inges-

sa. Il 2007 chiude intorno alle 800 mila compravendite di case: un bel passo indietro rispetto alle 840 mila del 2006. Si allungano i tempi per portare a termine la trattativa. Secondo le previsioni dell'ufficio studi di Ubh - che dopo l'accordo con i franchising Gabetti disporrà di circa 2 mila agenzie di intermediazione immobiliare in Italia - l'anno prossimo ci vorranno mediamente oltre 6 mesi per vendere una casa, con punte di 9 mesi nel semicentro di Venezia e di 8 mesi nella periferia di Milano e nei centri di Firenze e di Napoli. In passato, quando sono diminuite le compravendite e si sono dilatati i tempi degli affari, inesorabilmente sono poi arrivati i ribassi nei prezzi di vendita, prima nei pa-

lazzi vecchioti e poi anche su quelli di più recente costruzione.

I segnali sono ormai abbastanza chiari: pian piano, il manico del coltello sta cambiando padrone. Prima era il venditore a dettare tempi e condizioni. Ora il vento è girato. L'offerta, sia dell'usato che del nuovo, è in crescita nelle aree me-

tropolitane, in quantità massiccia negli appartamenti da ristrutturare e con dimensioni superiori ai 130-150 metri quadrati. L'offerta del nuovo aumenta nei comuni intorno ai capoluoghi di provincia e di regione. La domanda, per contro, ha tutto il tempo per prendersi le sue belle pause di riflessione: dopo 8 anni di prezzi in salita, d'altronde, era anche immaginabile una franata.

Così, immaginano gli esperti di Ubh, nel 2008 si arresterà definitivamente la salita dei prezzi nei piccoli centri e nei capoluoghi non lontani dalle metropoli e diventeranno più frequenti gli effetti caldi dei prezzi nominali per i prodotti considerati di basso livello qualitativo e ma localizzati, specie nel-

OFFERTA IN CRESCITA

Previsioni 2008 di tendenza dei mercati residenziali e prezzo medio di vendita di un appartamento di 100 mq. (migliaia di euro)

D	O	Città	Centro	Semic.	Perif.	Interl.
● ▲		Torino	350	290	230	190
● ▲		Milano	750	490	350	320
▼ ▲		Genova	470	350	210	175
● ●		Verona	440	280	230	220
● ●		Padova	350	250	200	170
● ▼		Venezia	900	540	420	280
● ●		Bologna	410	330	280	210
▼ ▲		Firenze	480	390	280	220
● ▲		Roma	650	560	350	270
● ▲		Napoli	490	350	250	190
● ▲		Bari	410	250	240	190
▼ ▲		Catania	290	210	120	-
▲ ▲		Palermo	345	230	150	110
● ●		Cagliari	280	220	200	210

D domanda O offerta ▲ sale ▼ scende ● stabile

Fonte: Ufficio Studi UBH

le periferie e nei semicentri delle grosse città. Calo del prezzo nominale significa che il valore di queste case non solo non terrà il passo dell'inflazione, ma scenderà rispetto a quanto pagato in passato dal titolare.

Un fenomeno al quale l'Italia del mattone non era più abitata da tempo, ma che potrebbe consentire a parecchia gente di comprarsi finalmente una casa dopo una trattativa al ribasso. Quelli di Ubh ipotizzano infatti che, in media, nel 2008 le case saranno vendute con un ribasso del 12,8 per cento rispetto al prezzo inizialmente richiesto. Con punte del 15 per cento a Roma, Firenze, Catania e Napoli. ■