

— IMMOBILIARE —

Il mercato degli affitti

# È tornata di moda la locazione

Il calo delle compravendite spinge le agenzie a rivedere le proprie strategie. Ma c'è chi prevede che il settore sarà sempre dominato dagli "specializzati".

 di **Marcella Persola**

**C**onsiderando che il mercato delle compravendite in Italia continua ad essere contratto, è interessante capire come le agenzie immobiliari stanno reagendo alla crisi. I dati parlano chiaro. Secondo l'**Agenzia del Territorio** nel corso del 2008 il mercato delle città capoluogo di provincia è diminuito del 13,8% mediamente, mentre nei comuni minori il mercato ha sfiorato un calo del 15,7%. Ma se le compravendite danno segnali di

contrazioni si può sempre "trattare" il mercato della locazione, uno dei mercati più volatili in termini di attrattiva. Nel senso che in condizioni di mercato come quelle attuali sembra che gli agenti siano più propensi a occuparsi della locazione, rispetto a quando il mercato è florido. Lo conferma anche **Iacopo Maria Grimaldi**, presidente di **Grimaldi Immobiliare**. «Il mercato della locazione presenta una maggiore rapidità ad essere oggetto di interesse da

parte degli agenti a seconda delle condizioni di mercato visute». Quindi è un mercato abbastanza altalenante. Anche perché poco remunerativo per gli agenti. «E' richiesto il 10% del canone annuo ad entrambi i contraenti» precisa **Fabio Guglielmi**, amministratore delegato di **ProfessioneCasa**. Ma come sottolinea **Bruno Vettore**, amministratore delegato di **Gabetti Property Solutions Agency**, «dal punto di vista dei guadagni per l'agenzia sono necessarie 3 o 4 locazioni per guadagnare quanto una compravendita». Lo conferma in altri termini anche **Dario Castiglia**, amministratore delegato di **RE/MAX Italia** «a parità di lavoro la compravendita è molto più redditizia». Inoltre la trattativa per la locazione a volte può presentare delle difficoltà di gestione che nel caso della compravendita non accade. Nel senso che spesso la conflittualità tra conduttore e proprietario ricade sull'agente. Ma secondo **Luca Bogliano**, amministratore delegato di **Fondocasa** questa ricaduta può rappresentare un vantaggio. «Se i proprietari si affidano agli agenti è perché li riten-

**CANONI MEDI MENSILI DI LOCAZIONE PER UN TRILOCALE, LIBERO E NON ARREDATO**

	CENTRO		SEMICENTRO		PERIFERIA	
	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
<b>Torino</b>	1.100	1.300	750	1.100	450	700
<b>Milano</b>	1.800	2.500	1.100	1.500	700	1.500
<b>Genova</b>	1.100	1.500	900	1.100	550	900
<b>Verona</b>	1.100	1.800	650	1.200	500	900
<b>Venezia</b>	1.800	2.300	1.200	1.500	900	1.100
<b>Padova</b>	1.000	1.500	700	900	450	600
<b>Trieste</b>	750	1.300	450	900	380	580
<b>Bologna</b>	1.200	1.500	850	1.100	600	800
<b>Firenze</b>	1.300	1.800	900	1.300	700	1.200
<b>Roma</b>	2.500	4.500	1.500	2.300	800	1.300
<b>Napoli</b>	1.200	1.700	800	1.100	600	900
<b>Bari</b>	700	1.200	600	1.000	400	600
<b>Catania</b>	600	800	450	550	350	400
<b>Messina</b>	700	1.100	450	850	350	550
<b>Palermo</b>	750	900	600	700	490	600

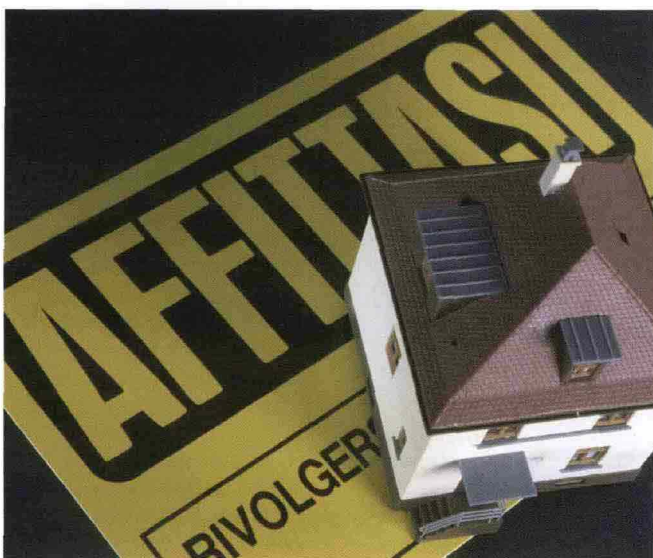
Fonte: UBH

gono dei professionisti in grado di risolvere la problematica» chiosa Bogliano.

A livello di scenario invece per alcuni operatori il mercato della locazione è stazionario e allentato soprattutto dalla stretta creditizia. Secondo una nota pubblicata dall'Ufficio Studi di UBH "per un'alta fetta del mercato immobiliare, almeno il 15%, la scelta fra rata

Ed è chiaro che con queste condizioni il mercato della locazione abbia iniziato ad attirare più operatori, incidendo maggiormente sul portafoglio delle agenzie seppure non in modo così significativo.

«L'andamento del mercato immobiliare e creditizio in Italia ha determinato un cambiamento importante perché il mercato delle locazioni si sta



del mutuo e rata dell'affitto è scomparsa, coloro che miravano all'acquisto della loro prima casa si sono trasformati in forzati dell'affitto in attesa di tempi migliori". Questo ha dato quindi un contributo importante al mercato, seppure "la contraddizione principale è che oggi oltre il 60% della domanda di abitazioni in affitto ha un budget di spesa mensile non superiore ai 450 euro, mentre l'offerta media si aggira intorno ai 750 euro al mese" precisano nella nota emessa dall'Ufficio Studi di UBH. Opinione condivisa da Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa Franchising SpA. «L'aumento della domanda di appartamenti in affitto è stato determinato dalla maggiore difficoltà di accesso al mercato del credito e di conseguenza al mercato dell'acquisto della casa».

muovendo in modo leggermente migliore rispetto al segmento delle compravendite. Pertanto possiamo dire che l'andamento del mercato ha determinato un incremento della richiesta di locazione che ovviamente ha influenzato il volume d'affari delle nostre agenzie, ma in misura non incisiva, come si potrebbe pensare» ha precisato Pasca. «Nel nostro network la locazione conta circa il 10% sul totale del portafoglio» precisa l'amministratore delegato di RE/MAX Italia. Mentre in Fondocasa «La consulenza nella locazione copre il 20 e il 25% del fatturato» chiarisce Bogliano. E per alcuni soggetti il mercato è da monitorare in quanto si avvia verso la crescita. Di questa opinione è Guglielmi di Professionecasa, tanto che il network da lui guidato ha lanciato recentemente "Affitto Sicuro",

## MESI NECESSARI PER AFFITTARE UNA ABITAZIONE

	CENTRO	SEMICENTRO	PERIFERIA	HINTERLAND
Torino	5	3	4	4
Milano	6	4	3	3
Genova	5	4	3	3
Verona	5	4	3	3
Venezia	4	4	3	3
Padova	8	6	4	4
Trieste	3	3	4	4
Bologna	5	5	4	4
Firenze	7	5	4	4
Roma	6	5	4	4
Napoli	8	7	6	6
Bari	3	3	4	3
Catania	2	3	3	4
Messina	3	2	4	4
Palermo	4	3	4	4

Fonte: UBH

una polizza che tutela il proprietario dall'insolvenza dell'affittuario. Per altri invece il mercato continuerà ad essere stazionario e gestito da chi lo considera una fonte di ricavi. «Gli agenti più virtuosi lo hanno sempre considerato una fonte di reddito e infatti offrono questo servizio in modo specializzato» sottolinea Vettore. Infatti l'organizzazione migliore per riuscire ad offrire un servizio di qualità anche in questo ambito è quello che ci sia all'interno dell'agenzia almeno un soggetto specializzato nel servizio di locazione. Anche perché la normativa, la contrattualistica è molto differente. «Nel momento in cui non si è specializzati l'income vale molto meno» spiega il presidente di Grimaldi Immobiliare. E che la specializzazione sia la strada da intraprendere lo si capisce anche considerando che network nati recentemente come Solo Affitti hanno deciso di dedicarsi soltanto a questa attività, preferendola a quella della compravendita. Proprio perché ne considerano il potenziale. Infatti se il Governo decidesse di approvare la cedolare secca al 20% sui redditi da locazione, anche l'Italia potrebbe raggiungere i livelli che la locazione occupa negli altri stati dell'Unione Europea. Ma su questo fronte nulla sembra muoversi. **A**

**Il 10% del portafoglio di RE/MAX riguarda la consulenza in questa tipologia di contratto. Per Fondocasa la quota sale al 20-25% del totale del fatturato.**