

AFFARI & FINANZA

ALDO LAMPANI

Genova
A volte si costruisce al buio, nella speranza di trovare acquirenti. Ma il lavoro dell'edilizia è compreso tra il denaro che si ferma e la fiducia che non torna. Si cerca di vendere e di comprare, ma l'intermediazione è difficile e i punti di incontro spesso li crea stanchezza.

Nella media del 2010 il numero delle compravendite a Genova è cresciuto del 5,4%. I prezzi sono ormai sostanzialmente stabilizzati da un triennio: nella media del 2010 sono cresciuti dello 0,8%. I tempi di trattativa vanno leggermente calando, ma il divario medio tra prezzo inizialmente richiesto e quello di realizzo risulterebbe del 10,5%. Non sarebbero certo negativi i riassunti numerici ai quali giungono i grandi immobiliari per Genova e la Liguria, se non parlassimo di un comparto (e di un territorio) che da sempre ha tenuto la barra fissa sul rialzo corposo, per quanto riguarda sia i prezzi che il numero di contratti. Si legge che oggi, sotto la Lanterna, il mercato si attesti su livelli di sostanziale stabilità, dopo che negli ultimi mesi del 2010 si era registrata una leggera ripresa delle compravendite a fronte di un ridimensionamento dei prezzi. Per il primo semestre del 2011 le previsioni sono impostate ad un generale equilibrio del mercato, in termini di domanda, prezzi e contratti conclusi, con un lieve aumento in termini di offerta. Dunque la situazione appare abbastanza chiara. Anche se certo non felicissima.

Lo scorso anno l'attività del settore era rimasta debole. Secondo Prometeia, il valore aggiunto era diminuito del 4,5% in termini reali, in misura superiore alla media nazionale (-3,4%). Quindi si può affermare che l'attività sia stata sostenuta principalmente dalle ristrutturazioni agevolate che, in base ai dati dell'Agenzia delle entrate, nei primi 11 mesi del 2010 sono aumentate del 7,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Merito anche degli incentivi fiscali.

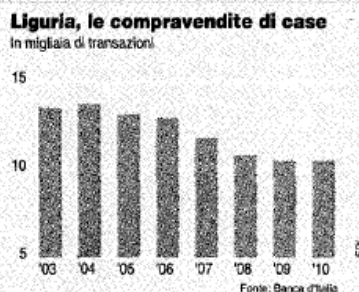
Ma allora, dove sta andando il mercato del mattone? Chi cerca casa e dove? Dall'indagine condotta da **RE/MAX Italia** nel mercato immobiliare di Genova, emerge che l'acquisto dell'abitazione rispetto al-



Un palazzo nel centro storico di Genova. Nel capoluogo il mercato immobiliare ha raggiunto una certa stabilità per i prezzi e per le compravendite

È stabile il mercato del mattone ma è boom per le ristrutturazioni

Nel 2010 il numero delle compravendite è cresciuto mentre nei primi mesi dell'anno in corso è in aumento l'offerta. Sullo stesso livello ormai da un triennio i prezzi ma le trattative sono più veloci



l'affitto, continua ad essere la scelta privilegiata degli over trentacinquenni, soprattutto se si tratta di famiglie. Optano invece per la locazione i giovani tra i 20 e i 35 anni e i single, che "prediligono" (per necessità) le zone di periferia o semi-periferia. Mentre ricercano il centro le famiglie e la fascia di acquirenti compresa tra i 35-50 anni, spesso impegnati nella scelta della prima casa, i giovani si adattano alle periferie del ponente cittadino. In testa alle preferenze di giovani e coppie ci sono soluzioni abitative da due o più locali, con investimenti medi che vanno dai 170 ai 200 mila euro nelle zone non certo centrali cittadine.

L'acquisto rimane la scelta privilegiata degli over 35 con famiglia

Quindi a muovere il mercato, per numero di compravendite, è quella "generazione dimenticata" giovane ed ad alta scolarità, ma inevitabilmente appartenente all'universo del precariato, che compra casa in zone più povere, dove deve competere — per prezzi e metrature — con la penultima ondata di immigrazione straniera.

Questo vale, ovviamente, per chi non ha i capitali di mamma, papà o dei nonni ad alzare la soglia di ambizione ed a facilitare la capacità di indebitamento. A volte garantendo, ma una volta sola. I genitori hanno anche il problema di decidere a quale figlio concedere la firma di garanzia fi-

dejussoria. Perché sul secondo già non avrebbe alcun peso. Basilea II e III vigilano sulla concessione delle banche. E le norme sono stringenti.

Ma non basta. Bruxelles sta studiando un altro vincolo per "tutelare" i sistemi finanziari strapazzati dalla crisi. Si deciderà su un drastico abbassamento del tetto di erogazione dei mutui fondiari. In poche parole si sta decidendo di autorizzare banche e società finanziarie ad erogare non più del 40% del valore di mercato e del 50% del valore di perizia, condizione che tiene conto della tenuta di commerciabilità del bene nel lungo periodo. Nel nostro Paese, e soprattutto nella nostra regione, questa percentuale si aggira in media poco sotto il 70%, con punte dell'80%. Una scelta del genere dell'Ue metterebbe in serie difficoltà una bella fetta di acquirenti. Costringendoli ad attingere ad una liquidità, che spesso non hanno, o a rinunciare all'acquisto. In Liguria i mutui correnti ammontano a circa 10 miliardi di euro e la percentuale di sofferenze è abbastanza contenuta: nonostante la crisi, sfiora il 2%. Perché i liguri — come tutti gli italiani — possono restare indietro su ogni rata. Ma sul mutuo, che significa casa, sanno sacrificarsi oltre ogni limite.

© RIPRODUZIONE RISERVATA