

SE IL PREZZO RICHIESTO È FUORI MERCATO IL TEMPO DI VENDITA S'ALLUNGA E LA CASA FINISCE COL PERDERE VALORE

di ANTONELLO AMBRUOSI

L'offerta di case in Italia è costituita per la maggior parte da un patrimonio immobiliare vecchio e mal progettato, ad alta dispersione energetica e dall'estetica spesso quanto meno discutibile. Basti dare un'occhiata agli edifici alzati su a Bari come in tante altre città negli anni Sessanta, quelli della speculazione edilizia, quando non si vendeva a metro quadro, ma a vani. I proprietari li immettono sul mercato, magari per poi poterne comprare di nuovi o più moderni e comunque in migliori condizioni. Spinti dall'andamento delle valutazioni in rialzo che ha caratterizzato il mercato sino al 2008, chiedono spesso prezzi al di sopra dei valori del momento. Le loro quotazioni finiscono addirittura col non essere diverse da quelle di immobile e fabbricati più moderni, ristrutturati seguendo i nuovi canoni architettonici incentrati su ecocompatibilità e spazi flessibili: il costo al metro quadro è sempre quello, o si sposta di poco. Senza tener conto che i compratori al momento stanno facendo un discorso del tutto diverso che tende a far prevalere il calo dei

prezzi registrato negli ultimi tre anni. Una riduzione che secondo il gruppo immobiliare Tecnocasa a Bari avrebbe toccato il tetto del 5,6% nel primo semestre dell'anno. Un calo percentuale al top in Italia che potrebbe comunque essere spiegato dai prezzi stabili registrati negli ultimi tre anni (mentre nelle altre città calavano già).

In ogni caso, ad ingessare il mercato contribuisce proprio la distanza tra prezzi richiesti e prezzi offerti. «Un gap che si sta riducendo, specie per gli immobili di minor pregio», commenta un agente immobiliare barese. Avviene perché chi vende si è reso conto sia che lasciare a lungo il suo immobile nel mercato (anche oltre i sei mesi che servono in media per giungere alla vendita) finisce col far perdere ulteriore valore al bene e sia dalla consapevolezza che, oggi più che ieri, chi compra tende a pretendere il massimo da ciò che paga. Al tempo stesso chi vuol comprare è ormai stretto dall'urgenza causata dal lungo rinvio e si è reso conto che i prezzi rimarranno stabili o soggetti a lievi limature: quindi, più di quanto è avvenuto negli

ultimi tre anni, è disposto ad avvicinarsi al prezzo richiesto (che, come abbiamo visto, è calato).

A prescindere dall'incontro dei prezzi, le abitazioni usate e in buone condizioni sono le preferite. Si nota una maggiore sofferenza per gli immobili in cattivo stato di conservazione, per i piani bassi o i piani alti in palazzi senza ascensore. Sempre più importante nella scelta dell'acquisto il palazzo in cui è inserito l'immobile, la presenza del riscaldamento autonomo (o condominiale a metano), le spese condominiali contenute, i doppi servizi, la posizione centrale.

Si tratta di requisiti che si notano un po' ovunque in Europa con un mercato caratterizzato da un andamento dei prezzi ancora negativo che si attesta attorno al 5%. I dati forniti da Re/Max sugli ultimi sviluppi del mercato immobiliare europeo registrano un aumento della richiesta di immobili soprattutto nelle zone centrali delle grandi città. In Svizzera, ad esempio, dove «il 90% degli acquirenti è alla ricerca di appartamenti nel centro della città, mentre solo il 10% preferisce una casa in campagna». Ma non sempre: «Nella Repubblica Ceca, a

Praga e a Brno, è prevalente la richiesta di proprietà leggermente fuori del centro, dove si possono trovare infrastrutture molto ben più sviluppate». Un altro fenomeno, invece, secondo i responsabili di Re/Max, è uniforme in tutta l'Europa: «Il più delle volte il venditore non vuole abbassare il prezzo, anzi, attende che l'andamento del mercato provochi un ulteriore aumento. Sbagliando».

Secondo Tecnocasa per gli italiani, più che per gli altri cittadini europei, acquistare un immobile è ancora il modo più sicuro di impiego del risparmio (anche se bisognerà ancora valutare l'influenza delle probabili vendite di immobili pubblici n.d.r.). Una convinzione rafforzata dagli ultimi eventi che hanno interessato i mercati finanziari e che hanno creato un generale clima di incertezza (nonostante il consiglio di molti esperti di puntare ancora sulle azioni n.d.r.). Un amore per il mattone frenato dalla diminuzione della capacità di risparmiare delle famiglie, da un'erogazione ancora selettiva del credito da parte delle banche e dall'andamento dell'occupazione. L'insieme di questi elementi ha ridotto la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti.

