

Residenziale. Secondo l'Osservatorio Gabetti la domanda è ancora forte e nei primi 9 mesi del 2020 le quotazioni hanno ceduto l'1,1% medio e a Milano sono addirittura in aumento

I prezzi delle case resistono al Covid: sconti pochi e bassi

Adriano Lovera

Il parziale lockdown di queste settimane è uno stop che il mercato non si attendeva. Ma già nel medio termine, ci sono tutti gli elementi per essere fiduciosi sul residenziale. È quanto emerge da un'analisi condotta da Gabetti Property Solutions, basata sui dati dell'Agenzia delle Entrate, aggiornati al primo semestre 2020 circa le compravendite, e sulle rilevazioni provenienti dalla rete di agenzie per quanto riguarda prezzi e tempi di vendita, questa volta estesi fino al 30 settembre.

«È vero, questa nuova fase di incertezza pesa. Ma già dopo il primo lockdown e specialmente dopo le vacanze, tutto il settore aveva sperimentato una ripresa immediata. Segno che la domanda è forte. Quindi c'è da essere positivi», osserva Marco Speretta, direttore generale del gruppo Gabetti. Nei primi sei mesi dell'anno, in Italia si sono realizzate 233.221 transazioni: -21,8% rispetto allo stesso periodo 2019. Un dato atteso vista l'eccezionalità del periodo. La buona notizia arriva sul fronte prezzi. La crisi Covid non ha provocato uno scivolone. Gabetti, nei primi nove mesi, registra una frenata media intorno all'1,1% su scala nazionale, con addirittura qualche decimale in positivo a Milano e con contrazioni tutto sommato modeste, intorno ai due punti e mezzo, anche nelle città con il dato peggiore come Torino e Palermo (vedi grafico in pagina). Anche i tempi di vendita si mantengono su valori normali, intorno ai 4,5 mesi, ma che nei bacini interessati da una domanda

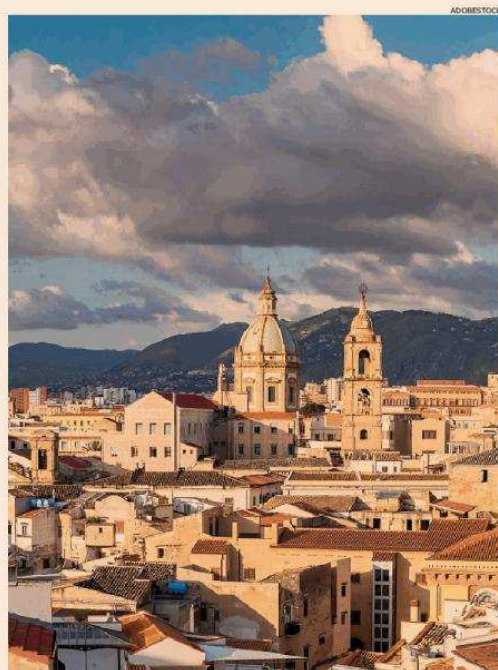
sostenuta possono anche diminuire di molto, come a Milano (circa 3 mesi) o Torino (fra 3 e 4 mesi). Sul fronte dei prezzi d'acquisto, lo sconto medio rispetto alle richieste si aggira intorno al 12%, con una forchetta che oscilla tra il 9% e il 15 per cento.

«Anche su questo aspetto, il dato medio è positivo perché si è molto ridotto rispetto al passato ed è un segnale di salute. La percentuale può ancora superare il 12% in quei casi in cui il venditore insiste per immettere sul mercato una casa con una richiesta fuori mercato, ma quando la stima è corretta si riesce abbastanza agevolmente a fare incontrare domanda e offerta», aggiunge il dg Speretta. La previsione di Gabetti è di una chiusura 2020 con una flessione delle compravendite in Italia intorno al 15-20%, fermo restando che il calo è dovuto ai mesi di chiusura delle agenzie e non alla debolezza della richiesta.

Chisone e come si muovono, oggi, i compratori? «Sono mediamente più preparati che in passato, specialmente sui prezzi. Si informano sul web e arrivano alla trattativa avendo già in mente una propria idea. Mentre c'è ancora poca sensibilità rispetto al numero e alla completezza dei documenti necessari per il rogito e allo stato di conformità generale dell'immobile, dagli aspetti catastali agli impianti», aggiunge il manager. Per quanto riguarda la motivazione all'acquisto, si possono delineare tre classi. «In primo luogo, ci sono le coppie e le famiglie in cerca della prima casa, che spesso va a sostituire quella attuale non più consona alle nuove esigenze, dalla stanza in più, al

terrazzo o al giardino. Poi non mancano gli investitori, che allettati dagli incentivi fiscali sulle ristrutturazioni desiderano impiegare la liquidità su immobili di piccolo taglio, da ristrutturare e mettere a reddito quando il momento sarà più favorevole. E c'è fermento anche nel segmento delle seconde case, che sempre di più si rivelano utili non solo per le vacanze ma anche per trascorrere periodi prolungati, tra smart working e didattica a distanza dei figli».

Insieme agli incentivi, primo fra tutti il Superbonus al 110%, anche il livello sempre appetibile dei tassi di interesse si mutui sarà un elemento di traino del mercato. Su questo aspetto, però, i dati a consuntivo possono essere fuorvianti. La Banca d'Italia, nei primi sei mesi dell'anno, registra addirittura un aumento rispetto allo stesso periodo del 2019: +9,8% a 25,2 miliardi di euro. «Ma in questo caso, e si è visto anche nel terzo trimestre, i tassi convenienti hanno stimolato le surroghe, mentre i finanziamenti per nuove abitazioni hanno seguito il trend delle compravendite», segnala Antonio Ferrara, amministratore delegato di Monety, società di mediazione creditizia del gruppo Gabetti. «In ogni caso, potendo contare su mutui con tassi a 30 anni sotto l'1%, è altamente probabile un incremento della domanda nei prossimi mesi. Unica pecca rimane il decreto dello scorso 13 ottobre, con il quale il Governo ha cambiato i requisiti necessari per accedere al fondo di garanzia Consap prima casa, che limita la misura ai soli soggetti definiti prioritari».



Al ribasso. Palermo, insieme a Torino, ha registrato il calo di prezzi più elevato

Mercato residenziale: le grandi città nei primi 9 mesi del 2020

CITTÀ	ROMA	MILANO	TORINO	GENOVA
PREZZO MEDIO (€/MQ)	3.160	3.580	1.650	1.770
PREZZI	-0,7%	+0,2%	-2,7%	-1,7%
TEMPO MEDIO DI VENDITA	4-5 mesi	3 mesi	3-4 mesi	5-6 mesi
SCONTO MEDIO	9,8%	8,7%	15%	13,9%
CITTÀ	NAPOLI	PALERMO	BOLOGNA	FIRENZE
PREZZO MEDIO (€/MQ)	2.260	1.330	2.390	2.890
PREZZI	-0,3%	-2,5%	-0,3%	-1,0%
TEMPO MEDIO DI VENDITA	4-5 mesi	6 mesi	4 mesi	5 mesi
SCONTO MEDIO	10,6%	14,4%	9,3%	11,2%

Nota: abitazioni civili in buono stato, zone borsino Gabetti; media non ponderata in base allo stock abitativo presente in ogni zona - Fonte: Ufficio studi Gabetti