

Banca d'Italia I tempi di attesa per vendere sono stabili. Restano attorno ai 9 mesi

L'immobiliare vede segnali di ripresa

Mercato ancora debole ma le aspettative degli operatori migliorano

Filippo Caleri
f.caleri@iltempo.it

■ La debolezza resta la nota dominante del mercato immobiliare. Ma finalmente qualche luce o almeno una speranza comincia ad affacciarsi tra gli operatori che vendono il mattone. Il passato è ancora poco emozionante. Nell'ultimo trimestre del 2013: il 70,5% degli agenti ha segnalato una riduzione dei prezzi di vendita (era il 68,2% nel trimestre precedente); gli incarichi inevasi sono stabili; i giudizi sull'andamento delle quotazioni restano improntati al pessimismo. È quanto emerge dal sondaggio congiunturale condotto dalla Banca d'Italia, Tecnoborsa e dall'Agenzia delle entrate (effettuato su 1.406 agenzie immobiliari). Dall'indagine effettuata però si leggono anche «al-

cuni segnali moderatamente positivi». Migliorano, infatti, le attese sull'andamento a breve termine del mercato di riferimento e, per il mercato nazionale, si consolidano le prospettive favorevoli in un orizzonte di medio termine (due anni).

La quota di agenti che hanno venduto almeno un'abitazione nel periodo ottobre-dicembre è pari al 65,8%, in aumento rispetto sia al periodo precedente (comunque affetto da un'accentuata stagionalità tipica dei mesi estivi), sia al trimestre corrispondente del 2012. In oltre i due terzi dei casi si è trattato della vendita di abitazioni preesistenti. Le vendite hanno interessato, in prevalenza, immobili di metratura fino a 140 mq (circa il 95%), abitabili o parzialmente da ristrutturare (64,8%), con classe energetica bassa (circa 62%).

Il margine medio di sconto dei prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore, pari al 16%, non si è discostato significativamente dal livello medio dei quattro precedenti trimestri. Il tempo che intercorre tra l'affidamento del mandato e la vendita si conferma attorno ai 9 mesi. Il saldo fra le risposte di aumento e diminuzione degli incarichi a vendere ancora inevasi è rimasto sostanzialmente stabile, attorno ai 30 punti percentuali, mentre è aumentato quello riferito ai nuovi mandati (a 20,6 punti percentuali, da 19,4 della passata rilevazione). Su quest'ultimo risultato hanno influito soprattutto le valutazioni favorevoli rilevate nelle aree urbane e metropolitane (del Nord-Est e del Centro in particolare). Tra le cause principali di cessazione degli incarichi a vendere resta elevata la

quota di agenzie che segnala l'assenza di proposte di acquisto dovuta a prezzi giudicati troppo alti dai potenziali acquirenti (63,2%), insieme con le offerte a prezzi percepiti come troppo bassi dai venditori (50,5%). Resta contenuta la percentuale di operatori che attribuiscono la decadenza dell'incarico ad attese di prezzi più favorevoli, in linea con lo scenario ancora incerto rispetto alla quotazione degli immobili. Si mantiene pressoché stabile (al 45,8%) la quota di agenzie che indica la difficoltà di reperire un mutuo come causa prevalente di cessazione del mandato.

Compravendite

Hanno interessato case fino a 140 metri quadrati e da ristrutturare

Frenata

Il motivo più frequente per il quale chi compra non arriva alla conclusione è la difficoltà a reperire un mutuo

