

# “Sconti al 16%, 9 mesi per vendere” lo sconforto degli agenti immobiliari

**IRISULTATI DEL SONDAGGIO CONDOTTO DA BANKITALIA CON TECNOBORSA E AGENZIA DELLE ENTRATE: SECONDO GLI OPERATORI SI ALLARGA LA FORBICE TRA ASPETTATIVE DI RICAVO DEL VENDITORE E DI SPESA DEL COMPRATORE. QUESTO ORIGINALA REVOČA FREQUENTE DEGLI INCARICHI**

**Marco Frojo**

*Milano*

Sono passati sei anni dall'inizio della crisi del mattone e non si intravede ancora la luce alla fine del tunnel. Le ultime rilevazioni parlano di prezzi in calo, proprietari di case e agenti immobiliari sfiduciati e di una ripresa del mercato che non si materializzerà prima di un paio di anni. Le banche inoltre continuano a tenere chiusi i rubinetti dei finanziamenti e i compratori si sono ormai abituati all'idea che basta attendere per spuntare prezzi più bassi, la classica dinamica psicologica di un settore in deflazione.

Secondo il "Sondaggio congiunturale sul mercato delle

abitazioni in Italia" realizzato da Bankitalia in collaborazione con Tecnoborsa e l'Agenzia delle Entrate intervistando 1.406 agenzie immobiliari, nel periodo ottobre-dicembre 2013 è aumentata a 70,5% (dal 68,2% di ottobre) la quota di agenti immobiliari che segnala una diminuzione dei prezzi di vendita. Il margine medio di sconto dei prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore è stato pari al 16% e 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 è confermato attorno ai nove mesi. Il vero problema del real estate italiano resta la forte differenza fra le aspettative di ricavo del venditore e le aspettative di spesa del compratore.

«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%) - si legge nel supplemento al Bollettino di via Nazionale - 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». Anche l'atteggiamento delle banche resta dunque un problema per il mattone, sebbene il numero di mutui sia salito leggermente. Nel periodo in esame la percentuale di acquisti finanziati con un mutuo ipotecario è nuovamente cresciuta (a 60,9% dal 57,2% dell'edizione di ottobre), congiuntamente con l'incremento del rapporto tra prestito e valore dell'immobile (a 59,8%, da 57,9%).

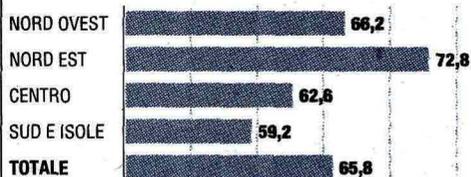
Queste cifre restano però allivelli molto bassi e non sono tali da garantire una ripresa delle compravendite. La quota di agenti che hanno venduto almeno un'abitazione nel trime-

stre ottobre-dicembre è stato 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 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 futuro è tutt'altro che roseo visto che i prezzi dovrebbero scendere ulteriormente. Resta stabile al 64% la quota di operatori che prevede un calo dei prezzi nei primi tre mesi del 2014 rispetto al trimestre precedente e si conferma marginale la quota di coloro che si attendono un aumento delle quotazioni (0,8%, da 0,5%). Per scorgere qualche segnale di ottimismo bisogna guardare alle attese su un orizzonte di medio termine (due anni): il saldo fra aspettative di miglioramento e peggioramento è risultato positivo per la seconda rilevazione consecutiva, attestandosi su 9,6 punti percentuali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## IL MERCATO IMMOBILIARE IN ITALIA

Quote % di agenzie che hanno venduto abitazioni; trimestre di riferimento ott.-dic. 2013



Fonte: Bankitalia

## IL GIUDIZIO SUI PREZZI DI VENDITA

Trimestre di riferimento ott.-dic. 2013  
Variazioni % rispetto al periodo precedente



Fonte: Bankitalia



La ricerca si basa sulle interviste a 1.406 agenzie immobiliari

Codice abbonamento: 067088